

COMUNICADO AO MERCADO**Solicitação de esclarecimentos sobre notícia divulgada na mídia**

São Paulo, 10 de julho de 2026.

Comissão de Valores Mobiliários – CVM

At.: Gerência de Acompanhamento de Empresas 2 – GEA-2
Sr. Guilherme Rocha Lopes
Sr. Moises Washington de Oliveira (Inspetor)

C/c: B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão

Superintendência de Listagem e Supervisão de Emissores
Sra. Ana Lucia da Costa Pereira

Ref.: Ofício nº 141/2026/CVM/SEP/GEA-2
Solicitação de esclarecimentos sobre notícia divulgada na mídia

Prezados Senhores,

Fazemos referência ao Ofício em epígrafe ("Ofício"), abaixo transcrito, sobre o qual o Fleury S.A. ("Fleury" ou "Companhia") presta os seguintes esclarecimentos.

"Ofício nº 141/2026/CVM/SEP/GEA-2

Rio de Janeiro, 09 de julho de 2026.

Ao Senhor,
José Antonio de Almeida Filippo
Diretor de Relações com Investidores da
FLEURY S.A.
E-mail: ri@grupofleury.com.br

C/C: Superintendência de Listagem e Supervisão de Emissores da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão
E-mails: emissores@b3.com.br; ana.pereira@b3.com.br;
ana.zane@b3.com.br; diane.freo@b3.com.br

Assunto: **Solicitação de esclarecimentos sobre notícia veiculada na mídia.**

Senhor Diretor,

1. Reportamo-nos à notícia veiculada na página do NeoFeed na rede mundial de computadores em 08/07/2026, intitulada [*Com mais de R\$ 2 bi em caixa, Fleury faz 'análise clínica' para novos M&As. Mas há desafios*], com o seguinte teor:

Com atuação direta em 14 estados e market share de 13% no mercado de medicina diagnóstica, o grupo Fleury enxergou nas aquisições uma avenida forte de crescimento nos últimos anos. De 2017 até agora, a empresa realizou 22 M&As, com investimentos de R\$ 2,4 bilhões.

Esse movimento fez com que a empresa saltasse de um faturamento de R\$ 4,2 bilhões, em 2021, para uma receita total de R\$ 9,2 bilhões, levando em conta o cenário anualizado do primeiro trimestre de 2026. O crescimento no período alcançou 119%.

Mas hoje o cenário sobre novas aquisições é um pouco diferente. Dado um cenário macroeconômico ainda mais desafiador, principalmente a partir de uma taxa Selic atual a 14,25% ao ano, o foco é ter um "diagnóstico" ainda mais criterioso.

Tanto é que, do fim de 2024, quando efetivamente a taxa de juros passou a subir mais rápido até chegar ao pico de 15%, até agora, das 99 propostas de possíveis aquisições estudadas pela companhia, somente cinco acabaram se concretizando. Entre elas, o grupo São Lucas, Hemolab e Femme. Nestas compras, o aporte total do Fleury foi de R\$ 480 milhões, justamente com aquisições menores.

'Hoje o custo de capital está muito alto. Todo o processo de consolidação de vários setores diminuiu com esta alta dos juros. O Fleury não parou, mas continua fazendo aquisições pequenas, a partir de ativos maduros que já geram caixa', diz Jeane Tsutsui, CEO do grupo Fleury, em entrevista ao NeoFeed.

Neste contexto, a empresa mirou em empresas justamente em regiões em que a companhia não tinha presença física relevante com sua marca, como o interior de São Paulo, para ganhar participação. Um exemplo foi a compra da Confiance, da região de Campinas, por R\$ 130 milhões.

'Na cidade de São Paulo a gente tem uma penetração muito alta. Mas tem o interior. A gente entrou agora em muitas cidades, como Rio Claro, Vinhedo, Hortolândia e Campinas. Hoje nós só estamos nos grandes centros econômicos', explica Tsutsui. 'Há muitos municípios para avançar.'

Mesmo com participação relevante no setor, a empresa está hoje em 65 cidades no Brasil, o que, de fato, mostra uma grande concentração nas principais regiões metropolitanas. E é justamente nesta avenida para cidades menores, com bom potencial econômico, que o Fleury transita.

Atualmente, o grupo tem sob controle 39 marcas, ainda que a força maior esteja sob o nome do Fleury. Ao todo, são 570 unidades de atendimento no Brasil.

Mas, com tantas marcas menores entrando no guarda-chuva da empresa de medicina diagnóstica, há um grande desafio, que é de manter a mesma rentabilidade da marca principal do grupo.

Segundo o Itaú BBA, a tese de aquisições traz justamente uma preocupação sobre a manutenção da margem. Segundo o banco, a previsão é que a empresa registre uma contração de 20 pontos-base no Ebitda, em 2026, em comparação com o ano anterior.

'A dinâmica das margens será afetada por fusões e aquisições (M&A) em 2026. Esse tema permanece como um ponto central de discussão na tese de investimento do Fleury', dizem os analistas Vinicius Figueiredo, Lucca Marquezini e Felipe Amancio em relatório divulgado em junho.

Eles afirmam que a aceleração da marca Fleury continuará sustentando a lucratividade da companhia e que a captura de sinergias administrativas e ganhos de escala contribuirão para maior alavancagem operacional. No entanto, a expansão de outras marcas, com margens mais baixas, deverão reduzir a rentabilidade consolidada da companhia.

No próprio balanço do primeiro trimestre, a empresa indica uma estabilidade da margem Ebitda no período, sem crescimento expressivo. O indicador alcançou 27,3%, contra 27,2% do primeiro trimestre do ano anterior. No consolidado de 2025, a margem Ebitda teve zero de crescimento.

Justamente por isso, cada M&A tem sido avaliado com lupa. Com cerca de R\$ 2,2 bilhões em caixa, a companhia avalia três pontos centrais. O primeiro deles é estratégico, se o ativo está em uma área em crescimento e com boa penetração na saúde suplementar. Outro aspecto é o cultural, levando em conta se a marca é forte na cidade, tem história relevante e se tem bom relacionamento com pacientes e médicos. 'Em geral, a gente adquire o principal ou o segundo maior ativo de uma determinada região', afirma.

O terceiro aspecto, aí sim, é o econômico-financeiro. 'Comprar caro pode significar destruir valor. Nosso múltiplo hoje [EV/Ebitda] é de 5,5 vezes. Se eu pagar acima disso, está caro. Há 22 mil laboratórios no Brasil. Mas eles estão à venda ou em uma região boa? É essa conta que precisa ser feita', diz.

Neste horizonte, ainda há uma condição importante para que o negócio seja, de fato, fechado: o tamanho do cheque assinado não pode colocar em risco a disciplina

financeira e nem afetar a alavancagem do grupo, que hoje está em 1 vez a relação dívida líquida sobre o Ebitda. Se essa variável for afetada de forma significativa, o negócio não fecha.

'A gente deve ficar entre 1 e 1,2 vez até o fim do ano, com essas pequenas aquisições. A gente tem espaço, mas é preciso fazer muito cálculo. Eu não preciso comprar. Eu compro se tiver uma boa oportunidade e se tiver uma convergência em todos os pilares', completa.

Em 2023, o grupo comprou o Hermes Pardini, em uma das maiores transações da empresa que completou 100 anos em 2026, e ampliou sua atuação no cenário B2B, conhecido como lab to lab.

Neste segmento, o Fleury tem parcerias com cerca de oito mil laboratórios em 2,2 mil municípios. Por esse canal, a empresa atende outros laboratórios menores, que contratam o Fleury e enviam as amostras para a realização dos exames.

Segundo a CEO do Fleury, as aquisições são importantes para a ampliação do resultado financeiro, mas a companhia também foca no crescimento orgânico. No primeiro trimestre, o faturamento cresceu 10,1% sobre o ano anterior, e alcançou R\$ 2,4 bilhões. O lucro foi 12,2% acima da mesma base de 2025.

Do total da receita da companhia, 91% vêm justamente do core business, que é medicina diagnóstica. Nesta conta, o segmento B2C, a partir das unidades próprias e de exames diretos dos pacientes, responde por 70%.

O lab to lab corresponde hoje a 21% do faturamento. E os outros 9% são do segmento chamado de novos elos, com presença em outros serviços nos segmentos de oncologia, ortopedia, oftalmologia e infusão de medicamentos.

O 'não' para a compra da Oncoclínicas

Ainda que o raciocínio agora seja de comprar ativos menores, a empresa não descarta a possibilidade de uma aquisição considerada 'transformacional' pela companhia, como foi o caso do Hermes Pardini.

E justamente a partir deste contexto de olhar para oportunidades maiores que surgiu o interesse inicial do Fleury pela Oncoclínicas, companhia que se viu envolvida no escândalo do Banco Master e que afetou diretamente a operação.

No fim de março, a companhia anunciou a adesão a um termo de compromisso para a criação da NewCo, pela Fleury e Porto, e investimentos de R\$ 500 milhões de cada uma. A Oncoclínicas entraria com os ativos e operações das clínicas oncológicas, e seus passivos no valor de até R\$ 2,5 bilhões. Só que, menos de um mês depois, as conversas foram encerradas.

Segundo Tsutsui, faltou tempo para uma análise mais apurada. Para a executiva, seriam necessários meses para uma diligência bem detalhada dos números da companhia. 'A Porto entrou e nos convidou para avaliar, porque sabe que a gente entende do negócio ambulatorial. A capilaridade da empresa é grande, de um serviço que para nós faria sentido. Mas a gente só teve três semanas para avaliar', explica.

A CEO diz que a empresa chegou a pedir mais prazo, mas a urgência da Oncoclínicas em encontrar uma saída para a crise inviabilizou a ampliação do tempo. 'É um ativo grande, com R\$ 6 bilhões de receita. A gente até pediu, mas não foi possível negociar. E a gente não queria atrapalhar o momento deles', afirma.

Na prática, o Fleury hoje já tem uma atuação neste segmento, a partir da Croma Oncologia, uma joint-venture em parceria com a Beneficência Portuguesa (BP) e a Atlântica Hospitais, que hoje integra a Bradsaúde. Mas a penetração ainda é pequena. Por isso, a compra da Oncoclínicas faria sentido.

'É o mesmo segmento, mas a Croma tem quatro unidades. E a Oncoclínicas tem 148. Unidade ambulatorial é justamente o nosso DNA. Seria uma forma de crescer mais rápido. Onde eu não consigo crescer organicamente, eu faço por aquisições.'

Com 33% de participação na Croma, o Fleury não consolida o resultado financeiro da JV em seu balanço. Agora, para o CEO do Fleury, a Oncoclínicas é página virada. Com a saída das negociações, ela deixa a prateleira de uma possível aquisição futura.

Por ano, o grupo Fleury processa 368 milhões de exames laboratoriais. O maior volume é de coletas de sangue.

No acumulado de 2026, as ações FLRY3 na B3 registram alta de 5,5%. Em 12 meses, a valorização é de 20,3%.

O balanço de resultados do segundo trimestre será divulgado no dia 6 de agosto. O grupo Fleury tem valor de mercado de R\$ 8,5 bilhões.

(grifos nossos)

2. No que toca às informações sobre a expectativa de a relação dívida líquida sobre o Ebitda ficar entre 1 e 1,2 vez até o fim do ano, conforme trechos em destaque acima, **requeremos** a manifestação de V.Sa. sobre a veracidade das informações prestadas na notícia, e, caso afirmativo, solicitamos esclarecimentos adicionais a respeito do assunto, bem como informar os motivos pelos quais entendeu não se tratar o assunto de Fato Relevante, nos termos da Resolução CVM nº 44/21, em especial o inciso XXI do parágrafo único do artigo 2º da mencionada Resolução.

3. Também deverá ser informado em que documentos já protocolados no Sistema Empresas.NET constam informações sobre o assunto." (grifos no original)

A esse respeito, a Companhia esclarece que a mencionada relação dívida líquida sobre Ebitda entre 1 e 1,2 vez é justamente o intervalo do indicador financeiro que o Fleury vem alcançando e divulgando ao mercado nos últimos exercícios sociais.

Conforme constam das demonstrações financeiras da Companhia referentes aos exercícios findos em 2025, 2024 e 2023, nos últimos anos a referida relação foi, respectivamente, de 1,02 vez, 1,01 vez e 1,23 vez. No primeiro trimestre deste exercício, o mencionado indicador foi de 1,04 vez, conforme consta do 1º ITR/2026 do Fleury. As informações financeiras aqui mencionadas podem ser acessadas nos websites da Companhia (<https://ri.fleury.com.br>), da CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>) e da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (<http://www.b3.com.br/>).

Portanto, a informação divulgada na notícia a que o Ofício faz referência, sobre a expectativa de que a relação dívida líquida sobre Ebitda do Fleury fique entre 1 e 1,2 vez até o fim do ano, não corresponde à divulgação ou modificação de projeções da Companhia, tratando-se, tão somente, de manutenção do nível de alavancagem e disciplina financeira apresentada pelo Fleury nos últimos exercícios, o que não configura, consequentemente, ato ou fato relevante cuja divulgação é exigida pela Resolução CVM nº 44/21.

A Companhia manterá seus acionistas e o mercado em geral informados de quaisquer eventos relevantes relacionados ao tema.

Atenciosamente,

José Antonio de Almeida Filippo

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores do
FLEURY S.A.

NOTICE TO THE MARKET**Request for Clarification Regarding News Report Published in the Media.**

São Paulo, July 10, 2026

Brazilian Securities Commission– CVM

Attn.: Company Monitoring Department 2 – GEA-2
Mr. Guilherme Rocha Lopes
Mr. Moises Washington de Oliveira (Inspector)

Cc: B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão

Listing and Issuer Supervision Department
Ms. Ana Lucia da Costa Pereira

Re: Official Letter No. 141/2026/CVM/SEP/GEA-2
Request for clarifications regarding news report published in the media

Dear Sirs,

We refer to the above-referenced Official Letter ("Official Letter"), transcribed below, with respect to which Fleury S.A. ("Fleury" or the "Company") provides the following clarifications.

"Official Letter No. 141/2026/CVM/SEP/GEA-2

Rio de Janeiro, July 9, 2026.

Dear Sir,
José Antonio de Almeida Filippo
Investor Relations Officer of
FLEURY S.A.
Email: ri@grupofleury.com.br

Cc: Listing and Issuer Supervision Department of B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão
Emails: emissores@b3.com.br; ana.pereira@b3.com.br;
ana.zane@b3.com.br; diane.freo@b3.com.br

Subject: **Request for clarifications regarding news report published in the media.**

Dear Officer,

1. We refer to the news report published on the NeoFeed website on July 8, 2026, titled [*With over BRL 2 billion in cash, Fleury conducts 'clinical analysis' for new M&As. But there are challenges*], with the following content:

With direct operations in 14 states and a 13% market share in the diagnostic medicine market, Fleury group identified acquisitions as a strong growth avenue in recent years. Since 2017, the company has completed 22 M&A transactions, with investments totaling BRL 2.4 billion.

This movement caused the company to jump from revenues of BRL 4.2 billion in 2021 to total revenues of BRL 9.2 billion, considering the annualized scenario from the first quarter of 2026. Growth over the period reached 119%.

But today, the outlook for new acquisitions is somewhat different. Given an even more challenging macroeconomic scenario, particularly considering the current Selic rate at 14.25% per annum, the focus is on conducting an even more rigorous "diagnosis."

So much so that, since the end of 2024, when interest rates effectively began to rise more quickly until reaching the peak of 15%, of the 99 proposals for potential acquisitions studied by the company, only five were ultimately completed. Among them are the São Lucas group, Hemolab, and Femme. In these acquisitions, Fleury's total investment was BRL 480 million, precisely through smaller acquisitions.

'Today the cost of capital is very high. The entire consolidation process across various sectors has slowed down with this rise in interest rates. Fleury has not stopped, but continues to make small acquisitions, targeting mature assets that already generate cash,' says Jeane Tsutsui, CEO of the Fleury group, in an interview with NeoFeed.

In this context, the company targeted companies precisely in regions where it did not have a relevant physical presence with its brand, such as the interior of São Paulo state, to gain market share. One example was the acquisition of Confiance, from the Campinas region, for BRL 130 million.

'In the city of São Paulo we have very high market penetration. But there is the interior. We have now entered many cities, such as Rio Claro, Vinhedo, Hortolândia, and Campinas. Today we are only in the major economic centers,' explains Tsutsui. 'There are many municipalities to expand into.'

Even with a relevant market share in the sector, the company is currently present in 65 cities in Brazil, which, in fact, demonstrates a high concentration in the main metropolitan regions. And it is precisely in this avenue toward smaller cities, with good economic potential, that Fleury operates.

Currently, the group controls 39 brands, although the greatest strength lies under the Fleury name. In total, there are 570 service units in Brazil.

However, with so many smaller brands coming under the umbrella of the diagnostic medicine company, there is a major challenge, which is maintaining the same profitability as the group's main brand.

According to Itaú BBA, the acquisition thesis raises precisely a concern regarding margin maintenance. According to the bank, the forecast is that the company will register a 20-basis-point contraction in EBITDA in 2026, compared to the prior year.

'Margin dynamics will be affected by mergers and acquisitions (M&A) in 2026. This topic remains a central point of discussion in the Fleury investment thesis,' state analysts Vinicius Figueiredo, Lucca Marquezini, and Felipe Amancio in a report published in June.

They state that the acceleration of the Fleury brand will continue to sustain the company's profitability and that the capture of administrative synergies and economies of scale will contribute to greater operating leverage. However, the expansion of other brands, with lower margins, is expected to reduce the company's consolidated profitability.

In its own first-quarter financial statements, the company indicates stability in the EBITDA margin for the period, without significant growth. The indicator reached 27.3%, compared to 27.2% in the first quarter of the prior year. In the consolidated results for 2025, the EBITDA margin showed zero growth.

For precisely this reason, each M&A transaction has been subjected to close scrutiny. With approximately BRL 2.2 billion in cash, the company assesses three central criteria. The first is strategic, whether the asset is in a growing area with good penetration in the supplementary healthcare market.

Another aspect is culture, taking into account whether the brand is strong in the city, has a relevant history, and maintains a good relationship with patients and doctors. 'In general, we acquire the leading or second-largest asset in a given region,' she states.

The third aspect is the economic-financial one. 'Buying at a high price can mean destroying value. Our current multiple [EV/EBITDA] is 5.5 times. If I pay above that, it is expensive. There are 22 thousand laboratories in Brazil. But are they for sale or in a good region? That is the calculation that needs to be made,' she says.

In this regard, there is also an important condition for a deal to be, in fact, closed: the size of the check signed cannot jeopardize the group's financial discipline nor affect its leverage, which currently stands at 1 time the net debt to EBITDA ratio. If this variable is significantly affected, the deal does not close.

'We should remain between 1 and 1.2 times by year-end, with these small acquisitions. We have room, but careful calculation is required. I do not need to buy. I buy if there is a good opportunity and if there is convergence across all pillars,' she concludes.

In 2023, the group acquired Hermes Pardini, in one of the largest transactions for the company, which celebrated its 100th anniversary in 2026, and expanded its operations in the B2B segment, known as lab-to-lab.

In this segment, Fleury has partnerships with approximately eight thousand laboratories across 2,200 municipalities. Through this channel, the company serves other smaller laboratories that contract Fleury and send samples for testing.

According to the CEO of Fleury, acquisitions are important for expanding financial results, but the company also focuses on organic growth. In the first quarter, revenue grew 10.1% over the prior year, reaching BRL 2.4 billion. Net income was 12.2% above the same base period in 2025.

Of the company's total revenue, 91% comes precisely from the core business, which is diagnostic medicine. In this breakdown, the B2C segment, comprising the company's own units and direct patient testing, accounts for 70%.

The lab-to-lab segment currently accounts for 21% of revenue. And the remaining 9% comes from the segment referred to as new links, with a presence in other services in the oncology, orthopedics, ophthalmology, and drug infusion segments.

The 'no' to the acquisition of Oncoclínicas

Although the current rationale is to acquire smaller assets, the company does not rule out the possibility of an acquisition considered 'transformational' by the company, as was the case with Hermes Pardini.

And it was precisely in this context of looking at larger opportunities that Fleury's initial interest in Oncoclínicas arose, a company that found itself involved in the Banco Master scandal, which directly affected its operations.

At the end of March, the company announced its adherence to a commitment agreement for the creation of a NewCo, by Fleury and Porto, with investments of BRL 500 million from each party. Oncoclínicas would contribute the assets and operations of the oncology clinics, and its liabilities in the amount of up to BRL 2.5 billion. However, less than one month later, the discussions were terminated.

According to Tsutsui, there was insufficient time for a more thorough analysis. According to the executive, months would have been necessary for a well-detailed due diligence of the company's financials. 'Porto approached us and invited us to evaluate, because they know that we understand the outpatient business. The company's capillarity is significant, involving a service that would make sense for us. But we only had three weeks to evaluate,' she explains.

The CEO states that the Company did request an extension, but Oncoclínicas' urgency to find a solution to the crisis made it impossible to extend the deadline. 'It is a large asset, with BRL 6 billion in revenue. We did ask, but it was not possible to negotiate. And we did not want to interfere with their process,' she states.

In practice, Fleury already has operations in this segment today, through Croma Oncologia, a joint venture in partnership with Beneficência Portuguesa (BP) and Atlântica Hospitais, which currently is part of Bradsaúde. However, market penetration is still small. For this reason, the acquisition of Oncoclínicas would have made sense.

'It is the same segment, but Croma has four units. And Oncoclínicas has 148. An outpatient unit is precisely our DNA. It would be a way to grow faster. Where I cannot grow organically, I do so through acquisitions.'

With a 33% interest in Croma, Fleury does not consolidate the financial results of the JV in its balance sheet. For Fleury's CEO, Oncoclínicas is now a closed chapter. With the exit from negotiations, it is no longer considered as a potential future acquisition.

Per year, the Fleury group processes 368 million laboratory tests. The highest volume is blood collection.

Year-to-date in 2026, FLRY3 shares on B3 have registered a gain of 5.5%. Over 12 months, the appreciation is 20.3%.

The second quarter earnings report will be released on August 6. The Fleury group has a market capitalization of BRL 8.5 billion.

(emphasis added)

2. With respect to the information regarding the expectation that the net debt to EBITDA ratio will remain between 1 and 1.2 times by year-end, as set forth in the highlighted excerpts above, **we request** your comments on the veracity of the information provided in the news report, and, if confirmed, we request additional clarifications regarding the matter, as well as an explanation of the reasons why it was deemed not to constitute a Material Fact, pursuant to CVM Resolution No. 44/21, particularly item XXI of the sole paragraph of Article 2 of said Resolution.

3. It shall also be informed in which documents already filed with the Empresas.NET System information on this matter is contained." (emphasis in the original)

In this regard, the Company clarifies that the aforementioned net debt to EBITDA ratio between 1 and 1.2 times is precisely the range of the financial indicator that Fleury has been achieving and disclosing to the market in recent fiscal years.

As set forth in the Company's financial statements for the fiscal years ended in 2025, 2024, and 2023, in recent years said ratio was, respectively, 1.02 times, 1.01 times, and 1.23 times. In the first quarter of this fiscal year, the aforementioned indicator was 1.04 times, as set forth in Fleury's 1st Quarterly Information Report (ITR)/2026. The financial information mentioned herein may be accessed on the websites of the Company (<https://ri.fleury.com.br>), the CVM (<https://www.gov.br/cvm/pt-br>), and B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (<http://www.b3.com.br/>).

Therefore, the information published in the news report to which the Official Letter refers, regarding the expectation that Fleury's net debt to EBITDA ratio will remain between 1 and 1.2 times by year-end, does not constitute the disclosure or modification of the Company's guidance, but rather merely reflects the maintenance of the leverage level and financial discipline demonstrated by Fleury in recent fiscal years, which does not, consequently, constitute a material act or fact whose disclosure is required by CVM Resolution No. 44/21.

The Company will keep its shareholders and the market in general informed of any relevant events related to this matter.

Sincerely,

José Antonio de Almeida Filippo
Chief Financial and Investor Relations Officer of
FLEURY S.A.