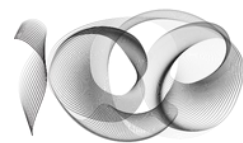


RESULTADOS

2T26

Receita cresce 14,4% e atinge R\$ 2,5 bi, EBITDA de R\$ 612,9 mm com margem de 26,5% e Lucro Líquido de R\$ 221,9 mm com crescimento de 45,7%

 Grupo **Fleury**



A N O S

FUTURO
FEITO DE CIÊNCIA
E CONFIANÇA



+55 11 50147236



www.fleury.com.br/ri



ri@grupofleury.com.br

Destaques:

2T26

- Receita Bruta de **R\$ 2.514,6 milhões**, crescimento de **14,4%** sobre o 2T25
 - **B2C** com crescimento de 15,0% (**11,6% orgânico**)
 - **Marca Fleury** com crescimento de **12,0%**
 - **Demais Marcas SP** com crescimento de 27,7% (**12,9% orgânico**)
 - **Minas Gerais** com crescimento de 19,2% (**14,3% orgânico**)
 - **Rio de Janeiro** com crescimento de **8,9%**
 - **Regionais** com crescimento de **10,2%**
 - **B2B** com crescimento de **12,2%**
 - **Novos Elos** com crescimento de **15,9%**
- EBITDA de **R\$ 612,9 milhões**, 15,2% acima de 2T25, e **margem de 26,5%**
- Lucro Líquido de **R\$ 221,9 milhões**, crescimento de 45,7% sobre o 2T25, e **margem de 9,6%**

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
Receita Bruta	2.197,8	2.514,6	+14,4%	4.386,2	4.924,8	+12,3%
Glosas (% Receita Bruta)	-1,4%	-1,3%	+13 bps	-1,4%	-1,3%	+11 bps
Receita Líquida	2.024,5	2.316,7	+14,4%	4.039,6	4.539,8	+12,4%
Lucro Bruto	528,0	644,1	+22,0%	1.100,1	1.272,2	+15,6%
Margem Bruta (% RL)	26,1%	27,8%	+173 bps	27,2%	28,0%	+79 bps
EBITDA	532,1	612,9	+15,2%	1.079,7	1.218,9	+12,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,3%	26,5%	+18 bps	26,7%	26,9%	+12 bps
Lucro Líquido	152,3	221,9	+45,7%	331,6	423,1	+27,6%
Margem Líquida (% RL)	7,5%	9,6%	+205 bps	8,2%	9,3%	+111 bps

Teleconferência de Resultados

- Data: 07 de agosto de 2026 – 11:00 (10:00 EDT)
- [Clique aqui](#) para acessar a teleconferência

1. Comentário da Administração

Consistência é o atributo que melhor define os resultados financeiros entregues pelo Grupo Fleury. No 2T26, mais uma vez, a Companhia apresenta uma combinação de crescimento significativo de receita, elevação das margens, aumento do lucro líquido, alavancagem estável em patamares confortáveis e elevação do retorno sobre o capital investido. Trata-se de um conjunto de indicadores positivos que se traduz em geração de valor para acionistas e demais stakeholders. Esta consistência de resultados é consequência de uma boa execução da estratégia estabelecida em 2021, com crescimento orgânico associado a aquisições estratégicas, que nos permitiu dobrar a receita desde então, ganho de eficiência e diferenciação de nossos serviços, além de disciplina na alocação de capital.

No 2T26, a Receita Bruta avançou 14,4% em relação ao registrado no 2T25, alcançando R\$ 2,5 bilhões. O EBITDA atingiu 612,9 milhões, uma alta de 15,2% na comparação anual. O Lucro Líquido foi de R\$ 221,9 milhões, 45,7% acima do alcançado no mesmo trimestre do ano passado. A margem líquida, por sua vez, subiu de 7,5% para 9,6%, com ganho de 205 bps. São números que, olhados em conjunto, refletem uma organização que cresce de forma disciplinada, extraindo bom retorno de seus ativos. A grande evidência disso é a contínua elevação do nosso ROIC que, desde o 2T23, quando fizemos a combinação de negócios entre Grupo Fleury e Pardini, saiu de 14,0% e atingiu 17,8% neste trimestre.

O principal motor de expansão de receita foi a Medicina Diagnóstica B2C, nossa origem e core business. E, novamente, a Marca Fleury foi destaque. No ano em que comemora seu centenário, a Marca Fleury mostra excepcional vitalidade, expressa tanto na capacidade de renovação da operação como nos resultados apresentados. Em sintonia com os efeitos de mudanças demográficas e comportamentais, inauguramos, em maio, a Unidade Marco 100, na região dos Jardins, em São Paulo. Além de oferecer o portfólio completo de exames diagnósticos, a unidade Marco 100 sedia o 'Fleury Lifecare', um conjunto de serviços voltados à longevidade saudável e baseado na melhor ciência disponível. Esses diferenciais competitivos da Marca Fleury, aliados à reputação junto ao cliente final e ao relacionamento com a comunidade médica, têm sido fundamentais para a sustentação do crescimento. No 2T26, a receita da Marca Fleury aumentou 12,0%, quando comparado ao mesmo período do ano passado.

Resiliência semelhante é observada em outras operações de Medicina Diagnóstica B2C. Em Minas Gerais, o crescimento foi de 19,2% — sendo 14,3% orgânicos. As Marcas Regionais avançaram 10,2%, com boas performances sobretudo em praças como Espírito Santo, Goiás, Pará, Paraná e Rio Grande do Sul. As Demais Marcas São Paulo — que reúnem todas as bandeiras, com exceção da Marca Fleury — avançaram 27,7% no período. O resultado é explicado pela conjunção de expansão orgânica (12,9%) e inorgânica, fruto de aquisições recentes como o Confiance, com 25 unidades na região de Campinas, e do LSL, em Rio Claro. Aquisições como essas, realizadas de acordo com rígidas premissas que incluem adequação cultural, localização geográfica, liderança regional, disciplina em parâmetros econômico-

financeiros e rigoroso processo de integração, contribuem significativamente para diluição de custos e despesas em nossa operação, com ganho de escala.

Em maio, demos um mais um importante passo na consolidação de Medicina Diagnóstica B2C em São Paulo com o fechamento da aquisição do Femme, cujos resultados passarão a ser reportados a partir do 3T26. Com foco na saúde da mulher e portfólio completo de exames de análises clínicas e imagem, o Femme possui 12 unidades de atendimento e uma marca altamente reconhecida, por médicos ginecologistas e clientes, por sua qualidade e acolhimento.

No 2T26, o negócio B2B, que reúne as operações Lab-to-Lab e Hospitais, também apresentou excelente desempenho. A Receita Bruta foi de R\$ 545,1 milhões, aumento de 12,2% em relação ao 2T25. O avanço de Novos Elos reforça a importância da oferta de serviços que vão além da medicina diagnóstica e que melhoram a experiência do cliente e o relacionamento com as fontes pagadoras por meio de um cuidado mais integrado e sustentável.

O crescimento consistente apresentado pelo Grupo Fleury é acompanhado por disciplina em custos, que resultou em aumento do lucro bruto, da margem EBITDA e da geração de caixa. O forte resultado operacional gerou aumento significativo do lucro líquido da companhia neste trimestre. Com a maturação de investimentos em tecnologia da informação, fundamentais para a integração de Hermes Pardini e para o ganho de eficiência, nosso Capex volta para o perfil histórico com equilíbrio de investimentos em TI e Digital, expansão da oferta e capacidade de áreas técnicas, assim como renovação do parque de equipamentos e unidades de atendimento.

Vale ressaltar que temos realizado expansão dos negócios da Companhia e aquisições mantendo a alavancagem em patamar estável — ao final do segundo trimestre, esse índice era de 1,1x, adequado para o momento de juros ainda elevados.

O posicionamento estratégico do Grupo Fleury, com oferta de soluções que contribuem para a prevenção, promoção de saúde e acompanhamento ambulatorial de pacientes com doenças crônicas, nos permite conciliar o crescimento dos negócios com a sustentabilidade do sistema de saúde. Os diferenciais de excelência médica, inovação, eficiência e escala são traduzidos em ganho de *market share* das nossas marcas em diferentes regiões do país.

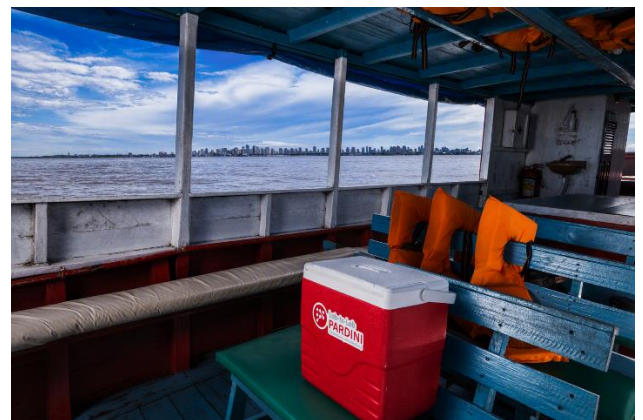
Seguiremos nossa trajetória, fortalecendo o Grupo Fleury como um dos líderes no setor de saúde do Brasil e gerando valor aos nossos acionistas.

Jeane Tsutsui
CEO

2. Lab-to-Lab

A combinação de negócios entre o Grupo Fleury e o Hermes Pardini, em 2023, foi transformacional sob diversos aspectos. Um deles foi o posicionamento da Companhia como uma das líderes no mercado B2B de Medicina Diagnóstica, o chamado Lab-to-Lab, no qual colocamos nossa infraestrutura, conhecimento técnico e capacidade de inovação em pesquisa e desenvolvimento a serviço de hospitais e laboratórios parceiros localizados em todo o Brasil. O modelo de Lab-to-Lab, linha de negócio ampliada com a aquisição de Pardini, cumpre um dos principais propósitos do Grupo Fleury: promover acesso à saúde, com qualidade, rapidez e eficiência, ao mesmo tempo em que contribui para o crescimento de milhares de laboratórios independentes.

Impulsionado pela combinação de negócios, esse modelo tem evoluído de forma contínua. Hoje atendemos – entre pequenos laboratórios, hospitais e órgãos públicos – mais de 9.300 clientes. Esse avanço é explicado por um conjunto de iniciativas que aumentaram a capacidade produtiva, a descentralização e regionalização das operações, a complexidade do portfólio oferecido e a eficiência na prestação de serviços a esses parceiros. Atualmente, o Lab-to-Lab conta com 16 áreas técnicas, localizadas em 10 estados. Juntas, elas atendem a clientes espalhados por 2.200 cidades, cobrindo cerca de 80% da população brasileira. Dos quase 369 milhões de exames processados pelo Grupo Fleury em 2025, 47% foram responsabilidade do Lab-to-Lab, cujo mercado endereçável é de R\$ 9,0 bilhões.



Desde 2024, investimos R\$ 41,4 milhões na ampliação de oito dessas 16 unidades e na abertura de duas novas áreas técnicas: uma no Núcleo Técnico Operacional (NTO), no bairro do Brooklin, em São Paulo, e outra em Farrapos, no Rio Grande do Sul, a primeira dedicada exclusivamente ao Lab-to-Lab na região Sul. Com a expansão, aumentamos nossa capacidade de produção anual em 30%, sendo que, só na área técnica no Brooklin, acrescentamos capacidade potencial de 84 milhões de exames por ano. No mês de abril, a área técnica de Vespasiano, em Minas Gerais, recebeu 205.483 amostras para análise em um único dia, um recorde mundial. Ao mesmo tempo em que aumentamos a capacidade, expandimos nossas rotas logísticas, chegando a laboratórios e hospitais que ainda não tinham acesso a nossos serviços de Lab-to-Lab. Hoje, operamos mais de 430 rotas, que totalizam 93.000 quilômetros percorridos diariamente.

Escala é fundamental. Mas a ampliação de nossa infraestrutura vem acompanhada de sofisticação tecnológica a serviço do mercado e do paciente. A área técnica instalada no NTO de São Paulo, por exemplo, é equipada com a maior linha automatizada GLP (*Good Laboratory Practices*), da Abbott, em funcionamento no mundo. A tecnologia permite a priorização automática de amostras urgentes, a operação sem interrupções e escalabilidade para acompanhar o aumento da demanda dos laboratórios parceiros. Atualmente, a unidade libera 95% dos resultados de exames em até três horas, um parâmetro crítico para o mercado.

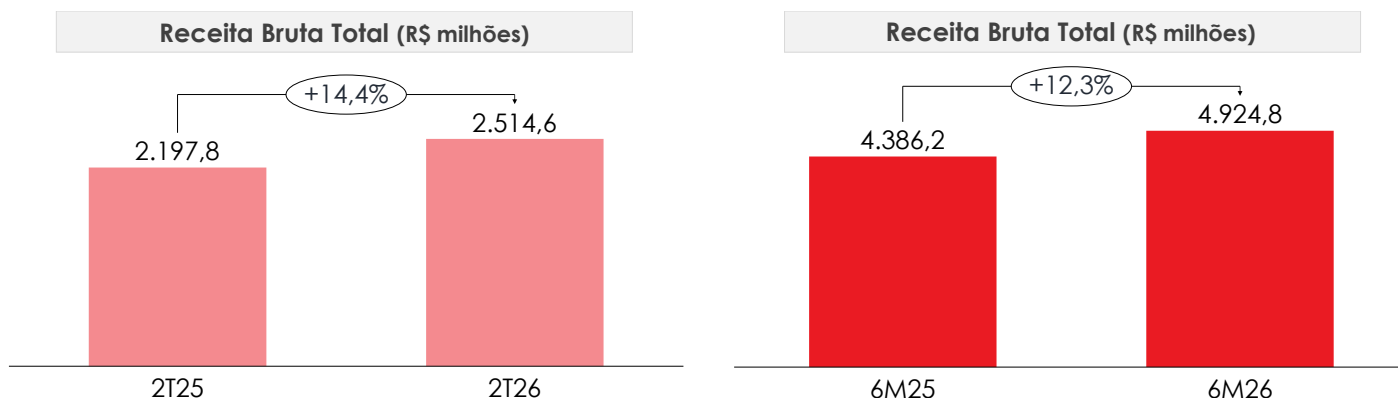
O Lab-to-Lab do Grupo Fleury oferece mais de 9.000 exames, um portfólio montado graças a investimentos constantes em pesquisa e desenvolvimento, e acordos com empresas internacionais, alguns deles com exclusividade. Parte desses exames é de alta especialização e chega aos clientes e aos pacientes das redes particular e pública (muitos dos laboratórios parceiros têm convênios com o SUS) sem a necessidade de infraestrutura local ou deslocamentos. Um dos acordos mais recentes foi feito com a Foundation Medicine, empresa afiliada à Roche. A partir de agora, o Grupo Fleury passa a ser o responsável pela comercialização e logística dos testes 'FoundationOne', de oncologia de precisão. Por meio de análises ultrapersonalizadas, evita-se o ciclo de tentativa e erro nos tratamentos de câncer, aumentando as chances de cura e o bem-estar do paciente e reduzindo custos para o sistema de saúde.

É isso que, para nós, significa prover acesso. E o Lab-to-Lab é, cada vez mais, um vetor fundamental para a realização de nosso propósito como Companhia.

3. Demonstração do Resultado

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
Receita Bruta	2.197,8	2.514,6	+14,4%	4.386,2	4.924,8	+12,3%
Impostos	(138,3)	(160,5)	+16,1%	(275,5)	(312,0)	+13,2%
Glosas e Abatimentos	(35,0)	(37,4)	+6,8%	(71,1)	(73,0)	+2,7%
Glosas e Abatimentos (% Receita Bruta)	-1,6%	-1,5%	+11 bps	-1,6%	-1,5%	+14 bps
Receita Líquida	2.024,5	2.316,7	+14,4%	4.039,6	4.539,8	+12,4%
Custos dos Serviços Prestados	(1.496,6)	(1.672,5)	+11,8%	(2.939,5)	(3.267,6)	+11,2%
Lucro Bruto	528,0	644,1	+22,0%	1.100,1	1.272,2	+15,6%
Margem Bruta (% RL)	26,1%	27,8%	+173 bps	27,2%	28,0%	+79 bps
Despesas Operacionais e Equivalência Patrimonial	(221,1)	(252,4)	+14,2%	(460,0)	(512,6)	+11,4%
Despesas (% RL)	-10,9%	-10,9%	+3 bps	-11,4%	-11,3%	+9 bps
EBITDA	532,1	612,9	+15,2%	1.079,7	1.218,9	+12,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,3%	26,5%	+18 bps	26,7%	26,9%	+12 bps
Resultado Financeiro	(118,0)	(111,3)	-5,7%	(221,3)	(226,3)	+2,3%
Lucro Antes do IR/CSLL	189,0	280,5	+48,4%	418,8	533,2	+27,3%
Imposto de Renda e CSLL	(44,4)	(61,1)	+37,7%	(98,4)	(116,2)	+18,1%
Taxa Efetiva	23,5%	21,8%	-170 bps	23,5%	21,8%	-170 bps
Lucro Líquido	152,3	221,9	+45,7%	331,6	423,1	+27,6%
Margem Líquida (% RL)	7,5%	9,6%	+205 bps	8,2%	9,3%	+111 bps

4. Receita Bruta

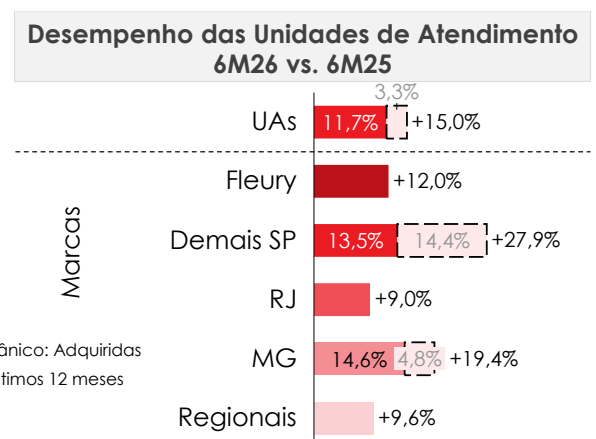
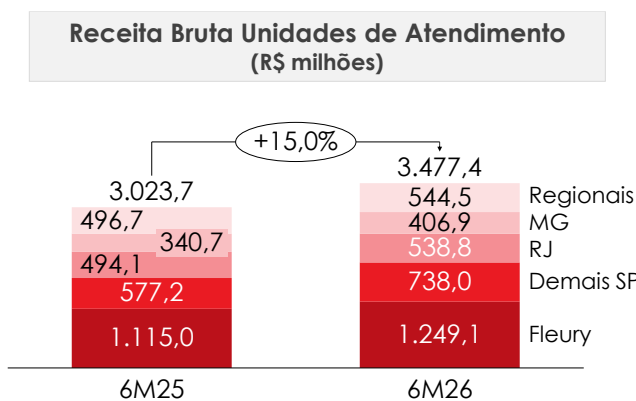
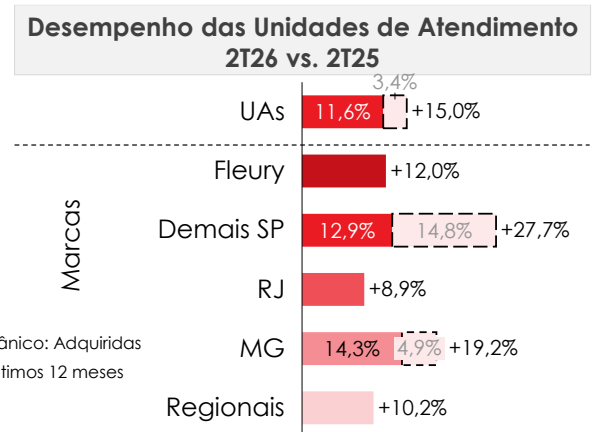
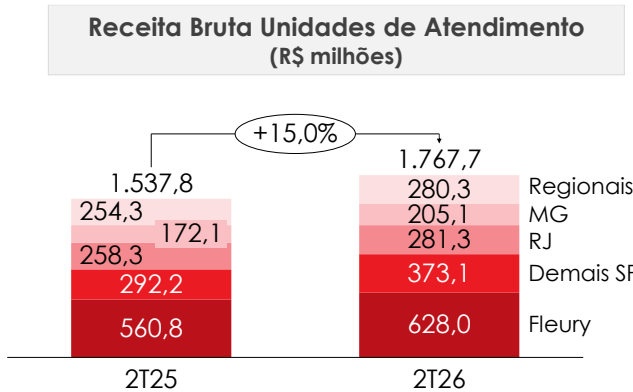


No trimestre, a Receita Bruta alcançou R\$ 2.514,6 milhões, com crescimento de 14,4% (12,1% orgânico) em relação ao 2T25. Tal evolução é consequência de:

- (i) B2C com crescimento de 15,0% (11,6% orgânico)
- (ii) B2B com crescimento de 12,2%
- (iii) Novos Elos com crescimento de 15,9%

4.1. Medicina Diagnóstica

4.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas



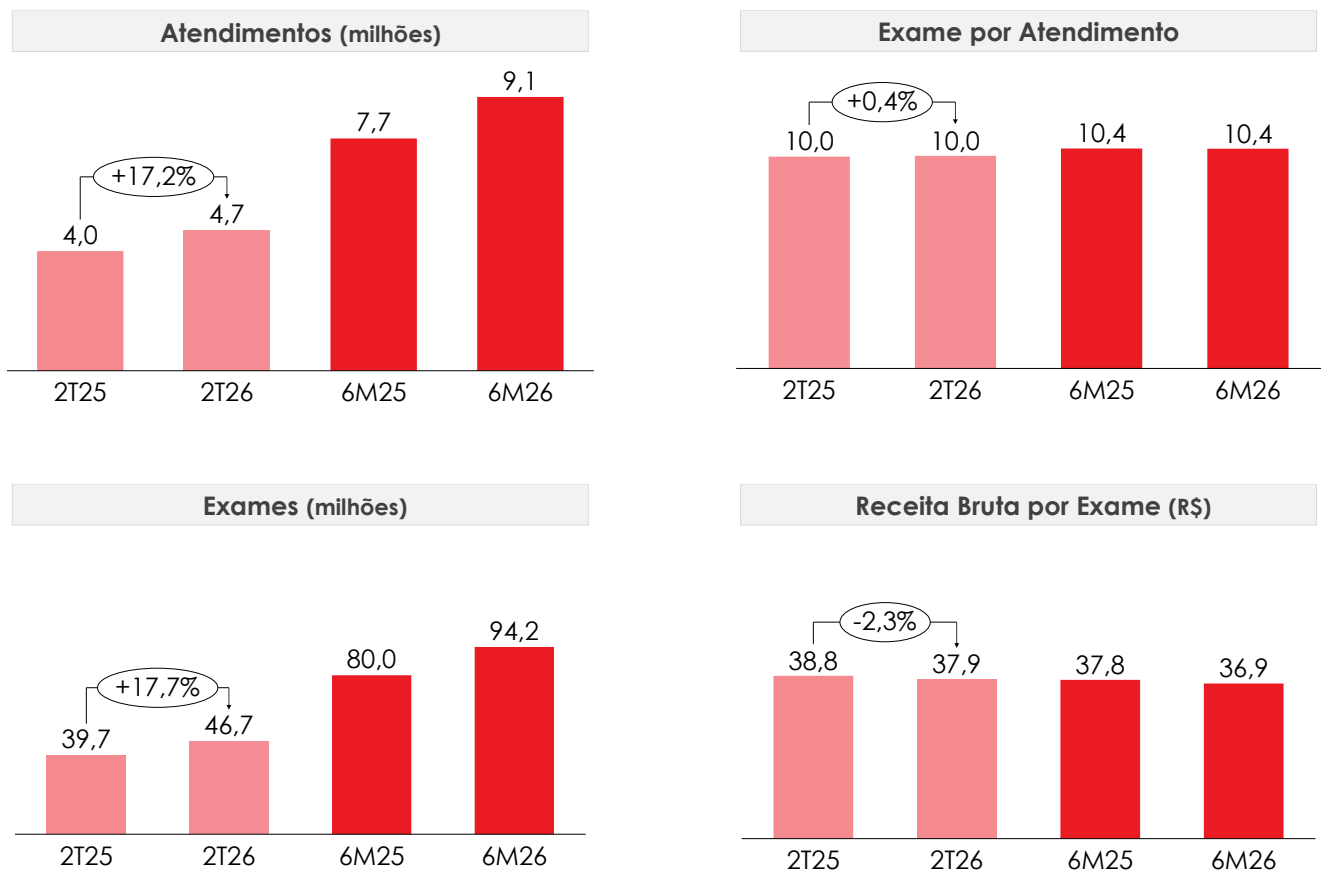
Obs.: Fleury: Marca Fleury; MG: Hermes Pardini MG, Métodos, Ecoar, LabClass, Sete Lagoas e Hemolab; RJ: Lafe, Felipe Mattoso, Labs a+ e Centro de Medicina; Demais SP: a+ SP, Hermes Pardini SP, Confiance, IACS, LSL e Dra. Odivânia; Regionais: marcas na BA, ES, GO, MA, PA, PE, PR, RN, RS e SC.

A Receita Bruta de Unidades de Atendimento cresceu 15,0% no trimestre, atingindo R\$ 1.767,7 milhões, principalmente reflexo de:

- (i) Marca Fleury (+12,0%): O crescimento orgânico é reflexo de ganho de *market share* no segmento *premium* na grande São Paulo, resultado do posicionamento de diferenciação da Marca.
- (ii) Demais SP (+27,7%; +12,9% orgânico): Esta performance é resultado de bom desempenho orgânico impulsionado por expansão de oferta de serviços. Além disso, há efeito inorgânico pela entrada de Confiance (Campinas) e de LSL (Rio Claro).
- (iii) Marcas MG (+19,2%; +14,3% orgânico): Comportamento é consequência de ganho de *market share* por crescimento das marcas da região, principalmente no segmento *premium* – e foi impulsionado pelo efeito inorgânico de Hemolab.

- (iv) Marcas RJ (+8,9%): Este crescimento é reflexo de boa execução orgânica que gera ganho de *market share* especialmente no segmento intermediário.
- (v) Marcas Regionais (+10,2%): Crescimento é explicado por boa performance principalmente nas praças de ES, GO, PA, PR, RS.

4.1.2. Volumes e Receita por Exame



No trimestre, os atendimentos atingiram 4,7 milhões com aumento de 17,2%.

O volume de exames totalizou 46,7 milhões neste trimestre, com expansão de 17,7% reflexo do aumento do número de atendimentos, auxiliado pelo efeito inorgânico da aquisição de Confiance, Hemolab e LSL.

A Receita Bruta por exame foi de R\$ 37,9 no trimestre, com redução de 2,3%, explicado pela alteração do mix com maior participação de exames de análises clínicas e marcas intermediárias/básicas (segmentos que geram retornos e margens atraentes para Companhia).

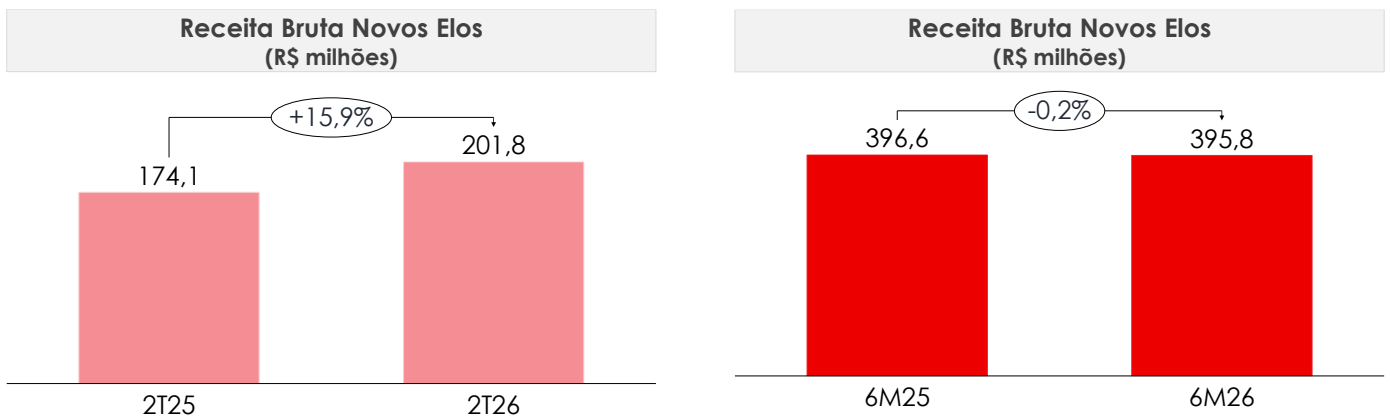
4.2. B2B: Lab-to-Lab e Hospitais

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
Receita Bruta (R\$ Milhões)	485,9	545,1	+12,2%	966,0	1.051,6	+8,9%
Volume de Exames (Milhões)	49,7	60,3	+21,2%	99,0	117,3	+18,5%
Receita Bruta por Exame (R\$)	9,8	9,0	-7,4%	9,8	9,0	-8,1%

A Receita Bruta de B2B expandiu 12,2% no trimestre, consequência de:

- (i) Lab-to-Lab: Forte crescimento de exames por aumento de *share of wallet* em exames básicos, que possuem ticket menor e margens atraentes.
- (ii) Hospitais: Segmento que se beneficiou pelo surto de Influenza no 2T26.

4.3. Novos Elos



A Receita Bruta de Novos Elos no trimestre alcançou R\$ 201,8 milhões com expansão de 15,9% por crescimento em todos os negócios, especialmente infusões de medicamentos não oncológicos.

Os Novos Elos representaram 8,0% da Receita da Companhia no trimestre.

5. Lucro Bruto

	2T25		2T26		Δ		6M25		6M26		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Receita Líquida	2.024,5	100,0%	2.316,7	100,0%	+14,4%	-	4.039,6	100,0%	4.539,8	100,0%	+12,4%	-
Custo dos Serviços Prestados	(1.496,6)	-73,9%	(1.672,5)	-72,2%	+11,8%	+173 bps	(2.939,5)	-72,8%	(3.267,6)	-72,0%	+11,2%	+79 bps
Pessoal e Serviços Médicos	(628,8)	-31,1%	(693,3)	-29,9%	+10,3%	+113 bps	(1.205,5)	-29,8%	(1.368,7)	-30,2%	+13,5%	-31 bps
Serv. Ocupação e Utilidades	(268,4)	-13,3%	(321,9)	-13,9%	+19,9%	-64 bps	(529,0)	-13,1%	(607,0)	-13,4%	+14,7%	-28 bps
Mat. Direto e Intern. Exames	(424,9)	-21,0%	(484,6)	-20,9%	+14,1%	+7 bps	(862,8)	-21,4%	(935,6)	-20,6%	+8,4%	+75 bps
Depreciação e Amortização	(170,0)	-8,4%	(164,3)	-7,1%	-3,4%	+131 bps	(330,9)	-8,2%	(341,7)	-7,5%	+3,3%	+66 bps
Gastos Gerais	(4,4)	-0,2%	(8,4)	-0,4%	+89,6%	-14 bps	(11,3)	-0,3%	(14,6)	-0,3%	+28,9%	-4 bps
Lucro Bruto	528,0	26,1%	644,1	27,8%	+22,0%	+173 bps	1.100,1	27,2%	1.272,2	28,0%	+15,6%	+79 bps

No trimestre, o Lucro Bruto atingiu R\$ 644,1 milhões, com aumento de 22,0%, e Margem Bruta de 27,8% com expansão de 173 bps. Este comportamento é explicado principalmente por:

- **Depreciação e Amortização (+131 bps):** Esta diminuição é explicada pela mudança do perfil de Capex da Companhia, consequência de menores investimentos em TI e Digital.
- **Pessoal e Serviços Médicos (+113 bps):** A contração desta linha é resultado principalmente da diluição de custos fixos por aumento de volume.
- **Serv. Ocupação e Utilidades (-64 bps):** Tal elevação é reflexo de aumento de custos variáveis nas unidades por aumento de volume de exames e clientes.

6. Despesas Operacionais

	2T25		2T26		Δ		6M25		6M26		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Bruto	528,0	26,1%	644,1	27,8%	+22,0%	+173 bps	1.100,1	27,2%	1.272,2	28,0%	+15,6%	+79 bps
Despesas Oper. e Equivalência Patr.	(221,1)	-10,9%	(252,4)	-10,9%	+14,2%	+3 bps	(460,0)	-11,4%	(512,6)	-11,3%	+11,4%	+9 bps
Desp. Gerais e Administrativas	(126,6)	-6,3%	(148,2)	-6,4%	+17,1%	-15 bps	(271,6)	-6,7%	(300,7)	-6,6%	+10,7%	+10 bps
Despesas Comerciais	(41,4)	-2,0%	(48,0)	-2,1%	+15,8%	-2 bps	(83,2)	-2,1%	(94,3)	-2,1%	+13,4%	-2 bps
Depreciação e Amortização	(52,4)	-2,6%	(51,5)	-2,2%	-1,7%	+36 bps	(103,6)	-2,6%	(107,2)	-2,4%	+3,4%	+20 bps
Outras Receitas (Despesas)	0,3	0,0%	(2,7)	-0,1%	-1069,8%	-13 bps	(4,7)	-0,1%	(18,6)	-0,4%	+295,4%	-29 bps
Reversão (Provisão) para Contingências	1,8	0,1%	3,4	0,1%	+88,6%	+6 bps	8,2	0,2%	18,6	0,4%	+126,6%	+21 bps
Equivalência Patrimonial	(2,8)	-0,1%	(5,4)	-0,2%	+93,3%	-9 bps	(5,0)	-0,1%	(10,4)	-0,2%	+106,6%	-10 bps
Lucro Operacional	306,9	15,2%	391,8	16,9%	+27,6%	+175 bps	640,1	15,8%	759,6	16,7%	+18,7%	+89 bps

As Despesas Operacionais do trimestre representaram 10,9% da Receita Líquida, em linha com o mesmo trimestre do ano anterior, explicado principalmente por:

- **Despesas Gerais e Administrativas (-15 bps):** A estabilidade desta linha reflete a disciplina da Companhia no controle de despesas.
- **Depreciação e Amortização (+36 bps):** Esta diminuição é explicada pela mudança do perfil de Capex da Companhia, consequência de menores investimentos em TI e Digital.

7. EBITDA

	2T25		2T26		Δ		6M25		6M26		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	306,9	15,2%	391,8	16,9%	+27,6%	+175 bps	640,1	15,8%	759,6	16,7%	+18,7%	+89 bps
Depreciação e Amortização	222,4	11,0%	215,8	9,3%	-3,0%	-167 bps	434,5	10,8%	448,9	9,9%	+3,3%	-87 bps
Equivalência Patrimonial	2,8	0,1%	5,4	0,2%	+93,3%	+9 bps	5,0	0,1%	10,4	0,2%	+106,6%	+10 bps
EBITDA	532,1	26,3%	612,9	26,5%	+15,2%	+18 bps	1.079,7	26,7%	1.218,9	26,9%	+12,9%	+12 bps

O EBITDA totalizou R\$ 612,9 milhões neste trimestre, aumento de 15,2% e margem de 26,5%, 18 bps acima do mesmo período no ano passado. Este comportamento é consequência de aumento do Lucro Operacional parcialmente compensado pela diminuição da Depreciação e Amortização.

8. Resultado Financeiro e Endividamento

8.1. Resultado Financeiro

	2T25		2T26		Δ		6M25		6M26		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Operacional	306,9	15,2%	391,8	16,9%	+27,6%	+175 bps	640,1	15,8%	759,6	16,7%	+18,7%	+89 bps
Resultado Financeiro	(118,0)	-5,8%	(111,3)	-4,8%	-5,7%	+102 bps	(221,3)	-5,5%	(226,3)	-5,0%	+2,3%	+49 bps
Receita Financeira	80,6	4,0%	79,5	3,4%	-1,4%	-55 bps	159,7	4,0%	160,3	3,5%	+0,4%	-42 bps
Despesa Financeira	(198,6)	-9,8%	(190,8)	-8,2%	-3,9%	+157 bps	(381,0)	-9,4%	(386,7)	-8,5%	+1,5%	+92 bps
Lucro Antes de IR e CSLL	189,0	9,3%	280,5	12,1%	+48,4%	+277 bps	418,8	10,4%	533,2	11,7%	+27,3%	+138 bps

Neste trimestre, o Resultado Financeiro representou despesa de R\$ 111,3 milhões com redução de 102 bps em relação ao mesmo período do ano anterior.

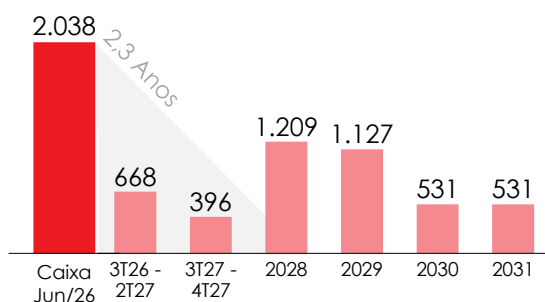
8.2. Endividamento

	31/03/2026	30/06/2026	Δ 2T26-1T26	30/06/2025	Δ 2T26-2T25
Dívida Bruta	4.543,5	4.460,1	-1,8%	4.510,8	-1,1%
(-) Caixa	2.266,6	2.037,7	-10,1%	2.190,8	-7,0%
Dívida Líquida	2.276,9	2.422,5	+6,4%	2.320,0	+4,4%
EBITDA LTM	2.193,4	2.274,2	+3,7%	2.022,5	+12,4%
Dívida Líquida/EBITDA	1,0x	1,1x	+0,0x	1,1x	-0,1x

A alavancagem foi de 1,1x ao final do trimestre, em linha com 2T25 e 1T26. A Companhia enfrenta com resiliência o ambiente de juros elevados com alavancagem distante do limite de 3,0x estabelecido por instrumentos de dívida (covenants).

A seguir, cronograma de amortização e perfil de endividamento.

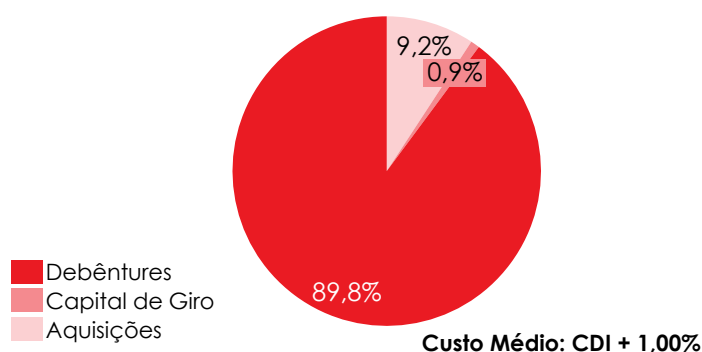
Amortização da Dívida (R\$ milhões)



Gestão do Passivo

	4T23	2T26
Prazo:	3,5 anos	2,8 anos
Custo:	CDI+1,41%	CDI+1,00%
Moody's:	AA+.br positivo	AAA.br estável

Perfil da Dívida



Pontualmente, consequência da conclusão da aquisição de Femme, o custo médio (1T26: CDI + 0,94%; 2T26: CDI + 1,00%) da dívida aumentou e reduziu o prazo médio (1T26: 3,1 anos; 2T26: 2,8 anos). Esta companhia detinha endividamento com prazo mais curto e custo mais elevado do que o consolidado do Grupo Fleury. Tais endividamentos foram pagos após o fechamento da operação e serão reconhecidos nas Demonstrações Financeiras do 3T26.

9. Lucro Líquido

	2T25		2T26		Δ		6M25		6M26		Δ	
	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps	R\$ MM	% RL	R\$ MM	% RL	%	bps
Lucro Antes do IR/CSLL	189,0	9,3%	280,5	12,1%	+48,4%	+277 bps	418,8	10,4%	533,2	11,7%	+27,3%	138 bps
Imposto de Renda e CSLL	(44,4)	-2,2%	(61,1)	-2,6%	+37,7%	-45 bps	(98,4)	-2,4%	(116,2)	-2,6%	+18,1%	-12 bps
Taxa efetiva	23,5%	-	21,8%	-	-7,2%	-170 bps	23,5%	-	21,8%	-	-7,2%	-170 bps
Lucro Líq. Antes de Minoritários	144,6	7,1%	219,3	9,5%	+51,7%	+233 bps	320,4	7,9%	417,0	9,2%	+30,2%	125 bps
Participação de Minoritários	7,7	0,4%	2,5	0,1%	-67,5%	-27 bps	11,2	0,3%	6,1	0,1%	-45,8%	-14 bps
Lucro Líquido	152,3	7,5%	221,9	9,6%	+45,7%	+205 bps	331,6	8,2%	423,1	9,3%	+27,6%	111 bps

No trimestre, a alíquota efetiva de imposto de renda foi de 21,8%, reflexo do controle dos gastos em inovação e maior elegibilidade para benefício tributário da Lei do Bem.

O Lucro Líquido totalizou R\$ 221,9 milhões, crescimento de 45,7%, com margem de 9,6%, 205 bps superior ao mesmo período do ano anterior, consequência principalmente da elevação do EBT.

10. Investimentos

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
CAPEX	141,5	75,7	-46,5%	208,3	136,3	-34,6%
TI/Digital	86,9	19,8	-77,2%	117,2	38,9	-66,8%
Renovação de Equipamentos Diagnósticos e Manutenção	24,0	12,9	-46,2%	40,6	21,5	-47,1%
Novas Unidades, Expansão de Oferta e Áreas Técnicas	30,6	43,0	+40,6%	50,5	75,9	+50,3%

O Capex totalizou R\$ 75,7 milhões neste trimestre, 46,5% abaixo do mesmo período do ano anterior. A alocação volta para o perfil histórico com menores investimentos em TI e Digital e maior foco na expansão da oferta e capacidade de áreas técnicas.

11. Fluxo de Caixa

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
EBITDA	532,1	612,9	+15,2%	1.079,7	1.218,9	+12,9%
Provisões (Reversões)	66,5	70,5	+6,1%	133,9	140,9	+5,2%
IR/CSLL pagos	(7,9)	(9,7)	+23,2%	(52,3)	(47,3)	-9,6%
Outros Resultados Operacionais	(0,5)	1,7	-448,4%	43,7	15,8	-63,9%
Variação Capital de Giro	(103,2)	20,4	-119,8%	(395,6)	(367,9)	-7,0%
Contas a Receber	(109,4)	(66,1)	-39,6%	(304,5)	(364,5)	+19,7%
Fornecedores	(18,8)	51,9	-375,6%	(48,1)	(14,9)	-69,0%
Salários/Encargos	30,2	31,1	+3,0%	(55,3)	(55,3)	-0,1%
Outros Ativos e Passivos	(5,1)	3,5	-168,0%	12,4	66,9	+441,4%
(=) Fluxo de Caixa Operacional	487,1	695,8	+42,9%	809,4	960,4	+18,7%
CAPEX	(141,5)	(75,7)	-46,5%	(208,3)	(136,3)	-34,6%
Outras Atividades de Investimentos	353,6	150,6	-57,4%	216,5	151,2	-30,2%
(=) Fluxo de Caixa Livre da Empresa (FCLE)	699,2	770,7	+10,2%	817,5	975,2	+19,3%
Juros pagos/recebidos	(229,6)	(278,6)	+21,3%	(254,3)	(311,0)	+22,3%
Variações no Endividamento	(3,2)	(85,5)	+2582,2%	(4,9)	(125,8)	+2454,7%
Arrendamento Mercantil	(105,5)	(112,5)	+6,7%	(211,6)	(220,4)	+4,2%
(=) Fluxo de Caixa Livre do Acionista (FCLA)	361,0	294,1	-18,5%	346,7	318,0	-8,3%
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	(254,0)	(222,9)	-12,3%	(254,0)	(223,3)	-12,1%
Pagamento de Aquisições	(107,0)	(61,9)	-42,2%	(107,0)	(97,4)	-9,0%
(=) Variação de Caixa e Equivalentes	(0,1)	9,3	-	(14,4)	(2,7)	-81,1%

Indicadores Fluxo de Caixa	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
Prazo Médio de Recebimento (dias)	77	76	-1	77	78	+0
Prazo Médio de Pagamento (dias)	61	66	+4	62	67	+5

A Geração de Caixa Operacional alcançou R\$ 695,8 milhões no trimestre, aumento de 42,9% comparado com o mesmo período do ano anterior. Nos últimos 12 meses, o *cash conversion* atingiu 100,5% do EBITDA.

No trimestre, o prazo médio de recebimento diminuiu um dia e o de pagamento aumentou quatro dias.

12. Anexos

12.1. Indicadores de Desempenho

(R\$ mil)

	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
DRE									
Receita Bruta	2.136,9	2.133,2	1.994,3	2.188,4	2.197,8	2.378,6	2.238,2	2.410,2	2.514,6
Receita Líquida	1.978,2	1.962,7	1.839,3	2.015,1	2.024,5	2.191,0	2.060,6	2.223,1	2.316,7
COGS	(1.410,9)	(1.405,7)	(1.385,8)	(1.443,0)	(1.496,6)	(1.575,1)	(1.570,5)	(1.595,1)	(1.672,5)
SG&A	(237,9)	(216,9)	(252,6)	(238,9)	(221,1)	(249,5)	(275,4)	(260,3)	(252,4)
EBIT	329,4	340,1	200,9	333,2	306,9	366,4	214,6	367,8	391,8
EBITDA	522,0	537,4	405,4	547,6	532,1	599,4	455,9	606,0	612,9
Resultado Financeiro Líq.	(101,3)	(96,1)	(103,6)	(103,4)	(118,0)	(130,2)	(116,4)	(115,1)	(111,3)
Lucro Líquido	173,6	190,7	83,9	179,3	152,3	184,9	96,3	201,2	221,9
Indicadores de Resultado									
Glosas	-1,0%	-1,4%	-1,3%	-1,4%	-1,4%	-1,4%	-1,4%	-1,3%	-1,3%
Margem Bruta	28,7%	28,4%	24,7%	28,4%	26,1%	28,1%	23,8%	28,3%	27,8%
Margem EBIT	15,4%	15,9%	10,1%	15,2%	14,0%	15,4%	9,6%	15,3%	15,6%
Margem EBITDA	26,4%	27,4%	22,0%	27,2%	26,3%	27,4%	22,1%	27,3%	26,5%
Taxa Efetiva de IR	-24,5%	-23,5%	-21,4%	-23,5%	-23,5%	-22,8%	-4,3%	-21,8%	-21,8%
Margem Líquida	8,8%	9,7%	4,6%	8,9%	7,5%	8,4%	4,7%	9,1%	9,6%
Dívida Financeira									
Caixa	2.126,9	2.337,4	2.446,0	2.545,3	2.190,8	2.622,4	2.275,0	2.266,6	2.037,7
Dívida Bruta	4.141,0	4.209,9	4.449,5	4.565,0	4.510,8	4.660,7	4.457,8	4.543,5	4.460,1
Dívida Líquida	2.014,0	1.872,5	2.003,5	2.019,7	2.320,0	2.038,3	2.182,8	2.276,9	2.422,5
Dívida Líquida / EBITDA LTM	1,0x	1,0x	1,0x	1,0x	1,1x	1,0x	1,0x	1,0x	1,1x
Rentabilidade e Retorno									
ROIC sem ágio LTM	37,5%	37,8%	38,3%	40,0%	38,6%	38,7%	38,9%	39,7%	41,6%
ROIC LTM ¹	15,9%	16,1%	16,4%	16,9%	16,4%	16,5%	16,6%	17,0%	17,8%
Indicadores de Fluxo de Caixa									
Fluxo de Caixa Operacional	588,2	558,7	563,6	322,3	487,1	718,5	605,9	264,6	695,8
Cash Conversion	112,7%	104,0%	139,0%	58,9%	91,5%	119,9%	132,9%	43,7%	113,5%

¹ Excluindo mais valia e ágio da aquisição de Hermes Pardini

12.2. Balanço Patrimonial

(R\$ mil)

	31/12/2025	30/06/2026
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	21.772	19.060
Títulos e valores mobiliários	2.140.619	1.880.069
Contas a receber	1.747.166	2.094.735
Estoques	180.702	156.590
Impostos a recuperar	22.863	243.400
IRPJ e CSLL a compensar	225.290	-
Outros ativos	83.053	145.076
Total circulante	4.421.465	4.538.930
Realizável a longo prazo		
Títulos e valores mobiliários	112.622	138.544
Imposto de renda e contribuição social diferidos	11.058	10.269
Impostos a Recuperar	1.989	8.754
IRPJ e CSLL a compensar	7.956	-
Depósitos judiciais	19.488	13.274
Contas a receber	9.532	4.742
Outros ativos	67.116	61.144
Total do realizável a longo prazo	229.761	236.727
Investimentos	111.772	169.324
Imobilizado	1.379.255	1.404.052
Intangível	5.979.637	6.006.075
Direito de uso	1.098.591	1.203.367
Total não circulante	8.799.016	9.019.545
Total do ativo	13.220.481	13.558.475

	31/12/2025	30/06/2026
Passivo e Patrimônio Líquido		
Circulante		
Fornecedores	800.133	840.735
Empréstimos e financiamentos	17.358	41.631
Debêntures	214.745	557.886
Arrendamento	318.732	319.569
Obrigações trabalhistas	407.632	406.046
Obrigações tributárias	59.250	79.919
IRPJ e CSLL a recolher	38.280	33.089
Contas a pagar - aquisições	79.339	68.124
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	291.836	71.216
Outros passivos	18.375	20.744
Total circulante	2.245.680	2.438.959
Não circulante		
Empréstimos e financiamentos	892	510
Debêntures	3.797.474	3.447.853
Arrendamento	922.242	1.041.536
Imposto de renda e contribuição social	557.540	527.353
Provisão para riscos tributários, trabalhistas e previdenciários	180.504	168.203
Parcelamentos tributários	850	550
Contas a pagar - aquisições	348.031	344.139
Juros sobre capital próprio e dividendos a pagar	71.000	71.000
Total não circulante	5.878.533	5.601.144
Patrimônio líquido		
Capital social	2.736.029	2.736.029
Reserva de capital	1.915.603	1.928.699
Lucros retidos	332.450	332.449
Ações em tesouraria	(35.559)	(55.478)
Ajustes de avaliação patrimonial	52.817	52.817
Lucro do exercício	-	423.062
Patrimônio líquido dos controladores	5.001.340	5.417.578
Participação de não controladores	94.928	100.794
Total do patrimônio líquido	5.096.268	5.518.372
Total do passivo e patrimônio líquido	13.220.481	13.558.475

12.3. Demonstrações de Resultado

(R\$ mil)

	2T25	2T26	6M25	6M26
Receita de prestação de serviços	2.024.533	2.316.654	4.039.607	4.539.771
Custo dos serviços prestados	(1.496.555)	(1.672.515)	(2.939.510)	(3.267.567)
Lucro Bruto	527.978	644.139	1.100.097	1.272.205
(Despesas) receitas operacionais				
Gerais e administrativas	(178.949)	(199.715)	(375.213)	(407.853)
Despesas comerciais	(41.424)	(47.969)	(83.205)	(94.322)
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	2.082	672	3.493	(28)
Equivalência patrimonial e realização de valor justo	(2.776)	(5.365)	(5.047)	(10.426)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	306.911	391.762	640.125	759.575
Receitas financeiras	80.601	79.499	159.701	160.314
Despesas financeiras	(198.558)	(190.785)	(381.028)	(386.660)
Resultado financeiro	(117.957)	(111.286)	(221.327)	(226.346)
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	188.954	280.476	418.797	533.229
Imposto de renda e contribuição social				
Corrente	(88.710)	(90.160)	(135.550)	(144.865)
Diferido	44.306	29.016	37.133	28.621
Lucro líquido do exercício	144.550	219.332	320.380	416.985
Atribuível aos sócios:				
Controladores	152.299	221.850	331.585	423.062
Não controladores	(7.749)	(2.518)	(11.205)	(6.077)

12.4. Conciliação de EBITDA (CVM 156)

(R\$ mil)

	2T25	2T26	Δ	6M25	6M26	Δ
	R\$ MM	R\$ MM	%	R\$ MM	R\$ MM	%
Lucro Líquido	152,3	221,9	+45,7%	331,6	423,1	+27,6%
(-) Resultado Financeiro	118,0	111,3	-5,7%	221,3	226,3	+2,3%
(-) Imposto de Renda e Contribuição Social	44,4	61,1	+37,7%	98,4	116,2	+18,1%
(-) Depreciação e Amortização	222,4	215,8	-3,0%	434,5	448,9	+3,3%
(-) Equivalência Patrimonial	2,8	5,4	+93,3%	5,0	10,4	+106,6%
(-) Minoritários	(7,7)	(2,5)	-67,5%	(11,2)	(6,1)	-45,8%
EBITDA	532,1	612,9	+15,2%	1.079,7	1.218,9	+12,9%
Margem EBITDA (% RL)	26,3%	26,5%	+18 bps	26,7%	26,9%	+12 bps

12.5. Demonstrações de Fluxo de Caixa

(R\$ mil)

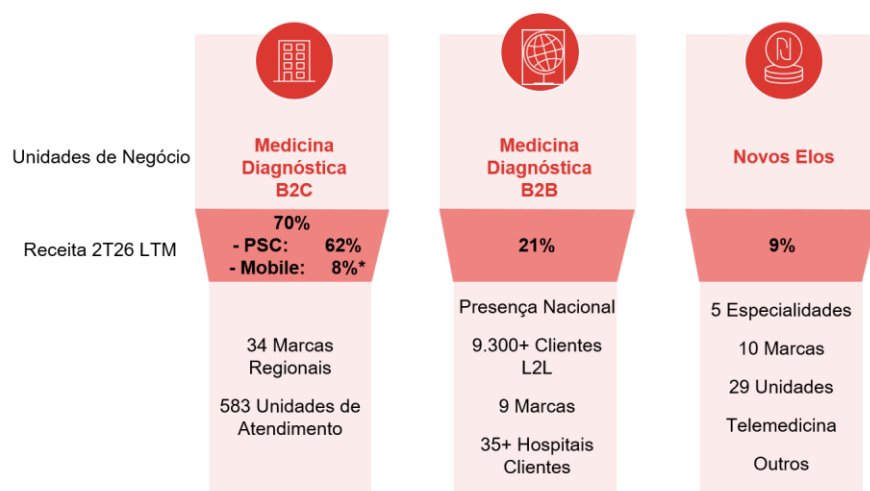
	2T25	2T26	6M25	6M26
Lucro líquido do exercício	144.550	219.333	320.380	416.986
Itens que não afetam o caixa:				
Imposto de renda e contribuição social	44.404	61.144	98.417	116.244
Receitas e despesas financeiras	117.959	111.286	221.327	226.346
Depreciações e amortizações	222.404	215.806	434.545	448.928
Equivalência patrimonial e realização do valor justo	2.776	5.364	5.047	10.426
Incentivo de longo prazo	4.150	9.778	11.145	15.931
Provisão de riscos tributários, trabalhistas e cíveis	(1.801)	(3.397)	(8.198)	(18.576)
Perdas estimadas para glosa e inadimplência	38.868	41.533	79.814	81.275
Participação nos lucros	25.272	22.606	51.126	62.260
Outros	(498)	1.721	43.691	15.758
Fluxo de caixa das atividades operacionais	598.084	685.174	1.257.294	1.375.578
Contas a receber	(109.364)	(66.102)	(304.530)	(364.547)
Estoques	5.919	(4.022)	5.480	25.861
Impostos a recuperar	(11.771)	(1.388)	(16.116)	27.681
Depósitos judiciais	23	10.272	(566)	6.213
Outros ativos	(5.660)	(6.663)	6.169	(41.936)
Fornecedores	(18.829)	51.895	(48.122)	(14.938)
Obrigações trabalhistas	30.177	31.086	(55.311)	(55.268)
Obrigações tributárias	509	16.975	7.391	47.150
Parcelamentos tributários	(76)	(225)	(1.420)	344
Outros passivos	5.912	(11.452)	11.417	1.575
Total de variação em ativos e passivos	(103.160)	20.376	(395.608)	(367.865)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(7.874)	(9.702)	(52.309)	(47.304)
Caixa líquido de atividades operacionais	487.050	695.848	809.377	960.409
Aquisição de ativo imobilizado e intangível	(141.477)	(75.722)	(208.347)	(136.334)
Títulos e Valores Mobiliários	354.396	238.220	240.813	234.628
Pagamentos de adquiridas menos caixa	(107.020)	(61.893)	(107.020)	(97.427)
Integralização de capital em controlada	3.545	(62.628)	(20.000)	(58.459)
Rendimento de aplicações financeiras	-	-	-	-
Outros	(4.299)	(25.000)	(4.299)	(25.000)
Caixa líquido de atividades de investimento	105.145	12.977	(98.853)	(82.592)
Liquidação de financiamentos e debêntures	77	(81.142)	-	(81.333)
Juros pagos de financiamentos e debêntures	(228.717)	(277.558)	(252.344)	(308.815)
Comissões financeiras e outros	(890)	(1.036)	(1.934)	(2.199)
Compras de ações em tesouraria	-	(2.000)	-	(35.574)
Arrendamentos	(105.460)	(112.512)	(211.633)	(220.434)
Dividendos e Juros sobre capital próprio	(254.045)	(222.897)	(254.045)	(223.288)
Operação risco sacado	(3.264)	(2.340)	(4.924)	(8.886)
Caixa líquido de atividades de financiamento	(592.299)	(699.485)	(724.880)	(880.529)
Aumento (redução) de caixa	(104)	9.340	(14.356)	(2.712)
Caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	7.536	9.720	21.788	21.772
No fim do exercício	7.432	19.060	7.432	19.060

13. Sobre o Grupo Fleury

Fundada em 1926, somos uma das maiores e mais respeitadas organizações de saúde do Brasil, referência para a comunidade médica e público geral por nossa qualidade técnica, médica, de atendimento e gestão. Com mais de 23,2 mil funcionários e 5,2 mil médicos em 2025. Atuação de nossas marcas na jornada de saúde do indivíduo:



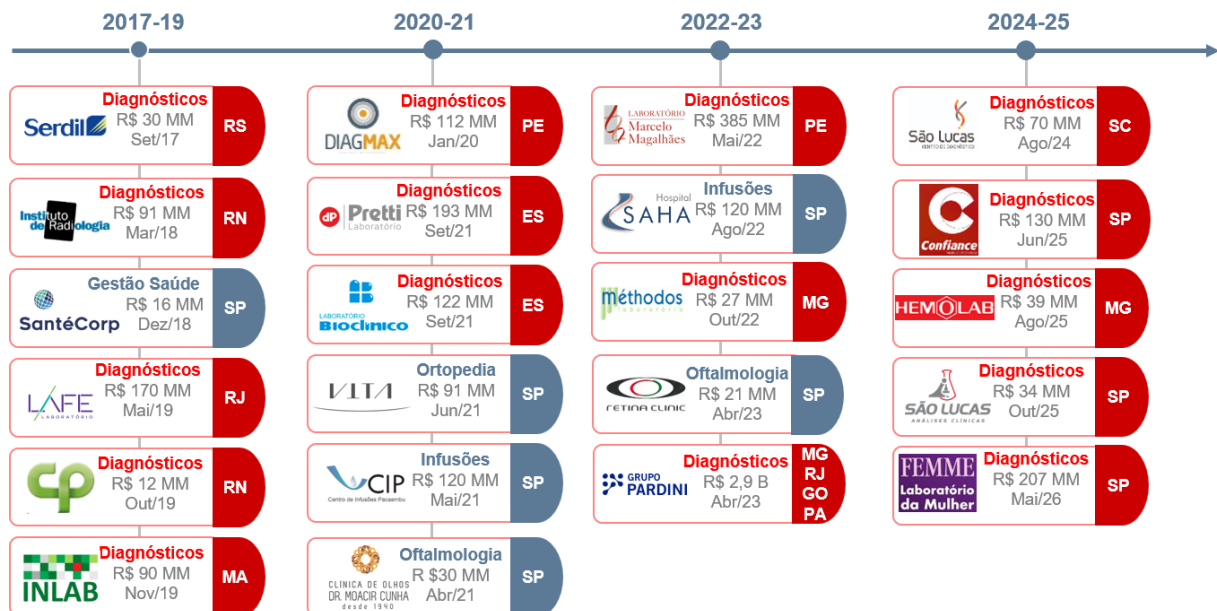
Atuamos em três unidades de negócios, sendo elas:



* Equivalente a 10,9% do B2C ou 71 unidades de atendimento

- **Medicina Diagnóstica B2C:** Unidades de atendimento físicas e serviço de atendimento móvel de medicina diagnóstica.
- **Medicina Diagnóstica B2B:** Prestação de serviços para laboratórios de diagnósticos (*lab-to-lab*) e em hospitais em todo o país.
- **Novos Elos:** Clínicas de Infusão de Medicamentos, Ortopedia, Oftalmologia, Medicina Reprodutiva e Oncologia.

Desde 2017, foram concluídas 16 aquisições em medicina diagnóstica, que adicionaram marcas, novas unidades de atendimento e novas regiões de atuação. Em Novos Elos, foram concluídas seis aquisições.



Sumário

1. Comentário da Administração	3
2. Lab-to-Lab	5
3. Demonstração do Resultado	7
4. Receita Bruta	7
4.1. Medicina Diagnóstica	8
4.1.1. Unidades de Atendimento por Marcas	8
4.1.2. Volumes e Receita por Exame	9
4.2. B2B: Lab-to-Lab e Hospitais	10
4.3. Novos Elos	10
5. Lucro Bruto	11
6. Despesas Operacionais	11
7. EBITDA	12
8. Resultado Financeiro e Endividamento	12
8.1. Resultado Financeiro	12
8.2. Endividamento	13
9. Lucro Líquido	14
10. Investimentos	14
11. Fluxo de Caixa	15
12. Anexos	16
12.1. Indicadores de Desempenho	16
12.2. Balanço Patrimonial	17
12.3. Demonstrações de Resultado	18
12.4. Conciliação de EBITDA (CVM 156)	18
12.5. Demonstrações de Fluxo de Caixa	19
13. Sobre o Grupo Fleury	20

