



RELATÓRIO DE RESULTADOS 2T25

SOBRE O RELATÓRIO



A Oncoclínicas apresenta seus resultados do segundo trimestre do ano de 2025 com base em análises gerenciais que a administração acredita melhor traduzirem os negócios da Companhia, reconciliados com as normas brasileiras e internacionais de contabilidade e normas expedidas pela CVM.

Para maiores informações, recomendamos a leitura das Informações Financeiras Trimestrais do período findo em 30 de junho de 2025, disponíveis na seção de Relações com Investidores no site da Oncoclínicas:

<https://ri.grupooncoclinicas.com>



01.

PERFIL DA COMPANHIA | pág. 4

02.

DESTAQUES DO 1T25 | pág. 6

03.

RECEITA BRUTA E INDICADORES
OPERACIONAIS | pág. 9

04.

CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS
E LUCRO BRUTO | pág. 12

05.

DESPESAS OPERACIONAIS | pág. 15

06.

EBITDA | pág. 18

07.

RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTO DE RENDA | pág. 21

08.

LUCRO LÍQUIDO | pág. 23

09.

FLUXO DE CAIXA | pág. 26

10.

ENDIVIDAMENTO | pág. 28

11.

ANEXOS | pág. 30

PERFIL DA COMPANHIA

Somos o maior provedor de tratamento oncológico no setor privado do Brasil, atualmente com 148 unidades em 47 cidades, incluindo clínicas, laboratórios de genômica e patologia, unidades de prevenção e diagnóstico e centros integrados de tratamento ao câncer - *cancer centers*, nacionais e internacionais.

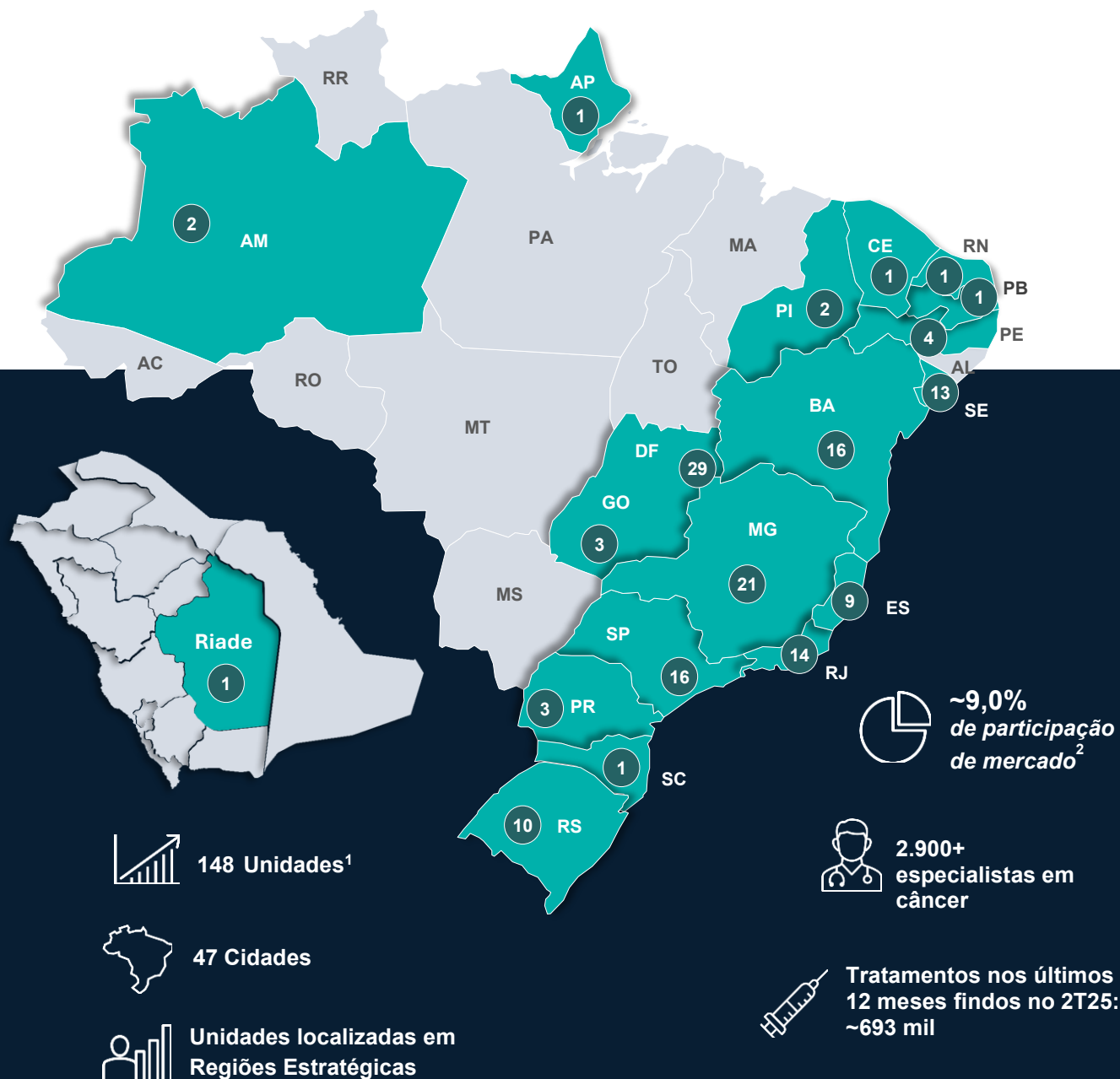
Nos últimos doze meses, prestamos aproximadamente 693 mil tratamentos aos nossos pacientes e atualmente contamos com mais de 2.900 profissionais médicos dedicados exclusivamente à oncologia. A Oncoclínicas iniciou suas atividades em 2010, com uma unidade na cidade de Belo Horizonte e, desde então, expandiu-se nacionalmente com uma missão nobre e ambiciosa: vencer o câncer.

Somos uma organização liderada por médicos e que opera sob uma abordagem centrada no paciente, colocando sempre seu bem-estar e qualidade de vida no centro de cada decisão que tomamos.

Nosso objetivo é nos tornarmos uma referência mundial no tratamento do câncer e na pesquisa oncológica, combinando uma equipe clínica qualificada com terapias e tecnologias avançadas, bem como elevar o cuidado oncológico no Brasil aos mais altos padrões, incluindo a aplicação de protocolos clínicos internacionais e tecnologias de ponta, contribuindo de forma relevante para ensaios clínicos internacionais e para o desenvolvimento de novas terapias.



Somos a rede líder em oncologia no Brasil



¹ Quantidade atual de unidades da Companhia.

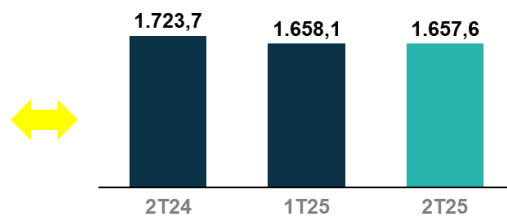
² A Companhia estima o mercado privado de oncologia no Brasil em aproximadamente R\$ 75 bilhões em 2024, dos quais cerca de 50% referem-se a procedimentos sistêmicos ambulatoriais (quimioterapia, imunoterapia, terapia hormonal, radioterapia, entre outros) e os demais 50% referem-se a procedimentos realizados em regime de internação. De acordo com as estimativas da Companhia, no LTM 2T25, a Oncoclínicas tem uma participação de mercado de aproximadamente 9,0% no mercado privado de oncologia no Brasil, com base em análises comparativas e pesquisas do setor realizadas pela Companhia.

DESTAQUES DO 2T25

Ainda um trimestre de transição comercial e operacional

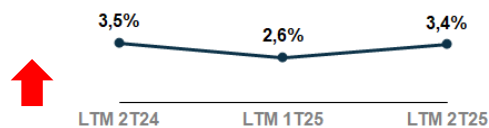
R\$ milhões

Receita Bruta



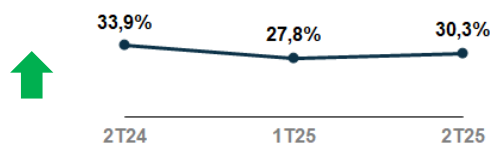
- Receitas estáveis na comparação sequencial, uma vez que a Companhia seguiu descontinuando clientes com ciclos de capital de giro punitivos e/ou maiores taxas de inadimplência durante o 2T25, compensando com o crescimento de outros clientes
- Ainda não reflete integralmente a interrupção do contrato com a Unimed FERJ (em vigor a partir de 1º de agosto)

PCLD



- Aumento significativo da PCLD no 2T25, principalmente em função da deterioração desse indicador nas operações hospitalares
- Inclui também o impacto de clientes que estão sendo descontinuados na oncologia ambulatorial

Margem Bruta Caixa



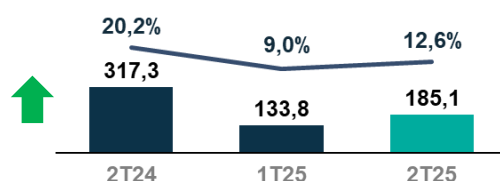
- Estratégia comercial mais seletiva começa a refletir positivamente na recuperação de margem bruta, mesmo com níveis de PCLD bem mais elevados no trimestre

DESTAQUES DO 2T25

Ainda um trimestre de transição comercial e operacional (Cont.)

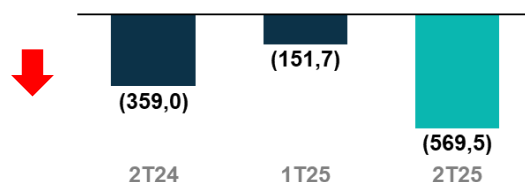
R\$ milhões

EBITDA Ajustado e Margem



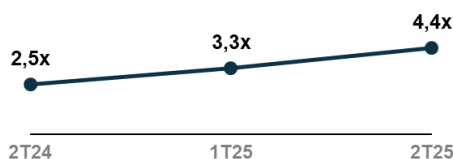
- Forte recuperação do EBITDA Ajustado (+38,3% no 2T25 vs. 1T25) como resultado da recuperação do Lucro Bruto
- Expansão de margem (+360 bps) sequencialmente, apesar da menor Receita Líquida no 2T25 (ou seja, apesar de menor alavancagem operacional no trimestre)

Fluxo de Caixa Orgânico



- Fluxo de Caixa Orgânico mostrou um consumo de R\$ 569,5 milhões no 2T25, principalmente devido a:
 - R\$ 117,2 milhões em atrasos de clientes descontinuados
 - R\$ 253,5 milhões em pagamentos de juros (mais concentrados no 2T e 4T)
 - R\$ 79,0 milhões em capex

Alavancagem Dívida Líquida/EBITDA Ajustado



- O consumo orgânico de caixa de R \$569,5 milhões no 2T25 (conforme explicado acima) levou a um aumento da Dívida Líquida para R\$ 3.922 milhões
- EBITDA Ajustado menor últimos 12 meses (R\$ 900 milhões), devido à transição comercial e operacional, levou a uma alta mais acentuada da alavancagem no trimestre

DESTAQUES DO 2T25

Resumo das principais iniciativas em execução pela empresa

Comercial

- Descontinuar contratos com clientes que impliquem margens menores e/ou capital de giro e fluxo de caixa punitivos
- Acelerar o crescimento com outros clientes / reciclar base de clientes

Operacional

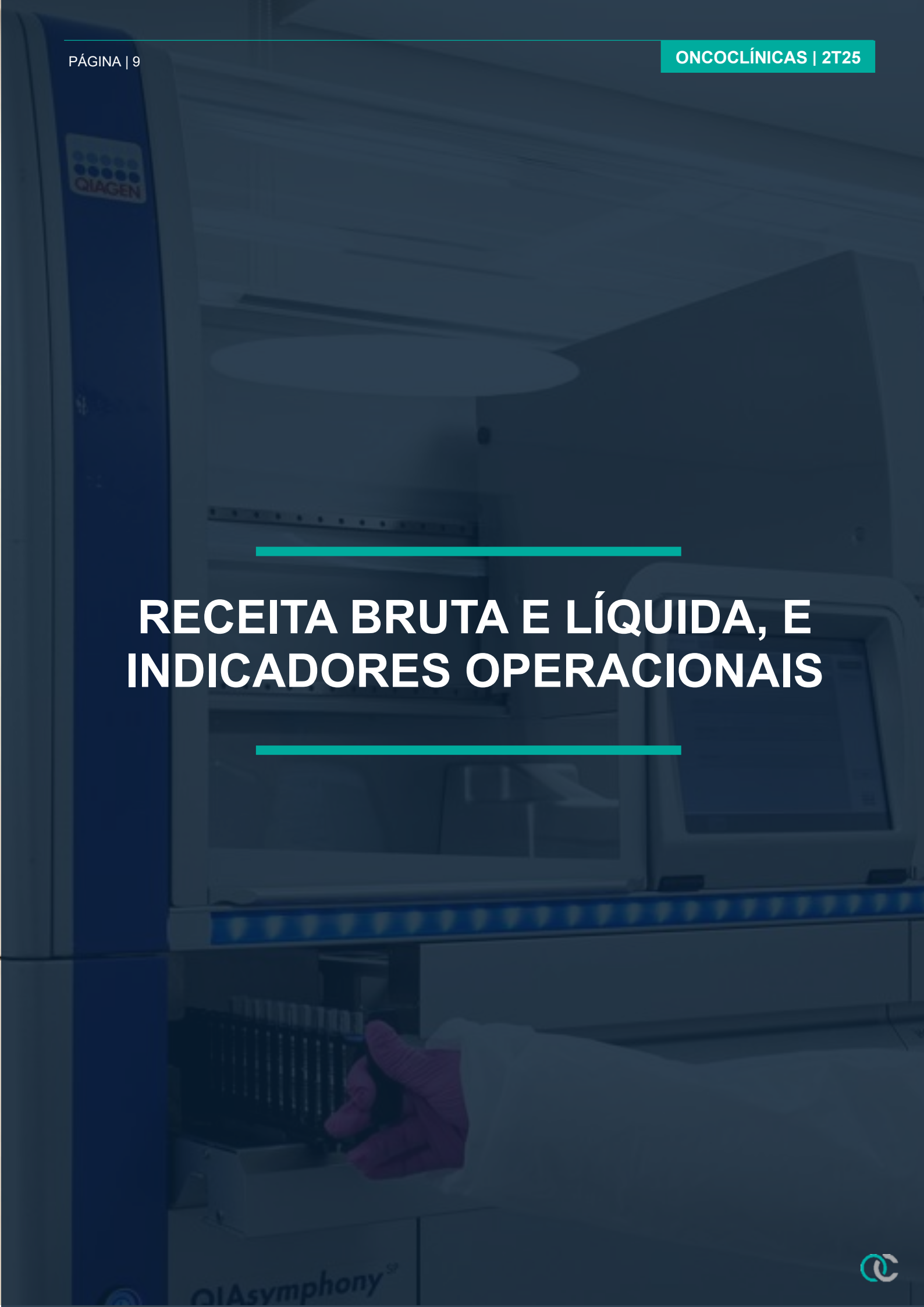
- Plano de redimensionamento de *headcount* em vigor que levou à otimização de cerca de 400 funcionários desde o 3Q24
- Revisitar contratos com fornecedores e fornecedores para maior eficiência

Plano de Capex

- Repriorização do capex para o 3T25 e 4T25

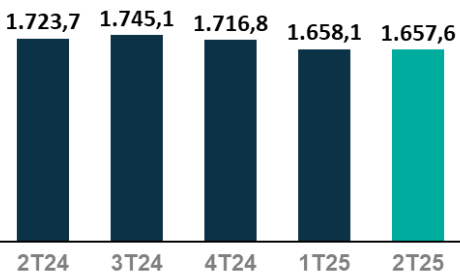
Revisão estratégica de ativos não core

- Operações hospitalares não oncológicas sob revisão, o que inclui possíveis alternativas estratégicas



RECEITA BRUTA E LÍQUIDA, E INDICADORES OPERACIONAIS

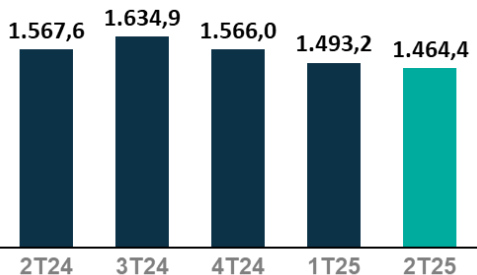
Receita Bruta (em R\$ Milhões)



A Receita Bruta no 2T25 atingiu R\$ 1.657,6 milhões, comparada a R\$ 1.723,7 milhões no 2T24, uma queda de R\$ 66,1 milhões, ou -3,8%. Na comparação LTM, a Receita Bruta da Companhia atingiu R\$ 6,7 bilhões, um crescimento de 4,9% quando comparado ao mesmo período de 2024. A queda da receita, na comparação ano contra ano, ocorre principalmente devido a um reposicionamento comercial pela Companhia, objetivando reduzir exposição a fontes pagadoras com

índices mais altos de inadimplência e/ou menor taxa de conversão de receita em caixa. Na análise sequencial, a Receita Bruta da Companhia apresentou estabilidade, na medida em que substituímos a queda da receita anteriormente mencionada com crescimento junto a outros clientes, reciclando nossa carteira. É importante destacar que os números apresentados não refletem ainda a interrupção do atendimento ao plano de saúde Unimed FERJ, vigente a partir de 1º de agosto de 2025 (portanto, um evento subsequente ao 2T25), movimento alinhado à estratégia comercial anteriormente descrita.

Receita Líquida (em R\$ Milhões)

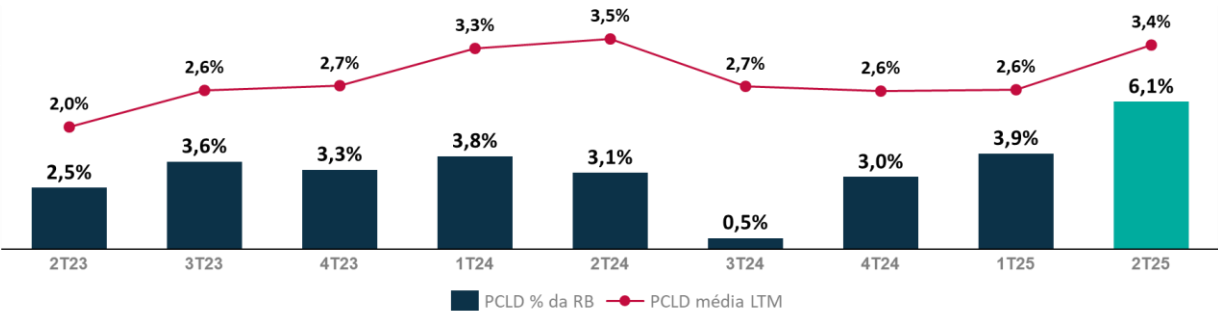


A Receita Líquida do 2T25 atingiu R\$ 1.464,4 milhões, comparada a R\$ 1.567,6 milhões no 2T24, um decréscimo de R\$ 103,2 milhões, ou -6,6%, devido ao aumento de PCLD no período, sobretudo nas operações hospitalares ex-oncologia.

Na comparação LTM, a Receita Líquida totalizou aproximadamente R\$ 6,2 bilhões, um crescimento de 5,1%, ou R\$ 296,4 milhões, em relação ao mesmo período de 2024.

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Receita Bruta	1.657,6	1.723,7	(3,8%)	1.658,1	(0,0%)	6.777,6	6.462,6	4,9%
Imposto	(92,8)	(101,9)	(9,0%)	(99,8)	(7,0%)	(394,4)	(377,5)	4,5%
PCLD ¹	(100,4)	(54,1)	85,7%	(65,1)	54,1%	(224,7)	(223,1)	0,8%
<i>PCLD¹ como % da Receita Bruta</i>	<i>6,1%</i>	<i>3,1%</i>	<i>300 bps</i>	<i>3,9%</i>	<i>220 bps</i>	<i>3,3%</i>	<i>3,5%</i>	<i>(20 bps)</i>
Receita Líquida	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)	6.158,5	5.862,1	5,1%

PCLD¹ como % da Receita Bruta



Média LTM 2T24: 3,5%
Média LTM 2T25: 3,4%

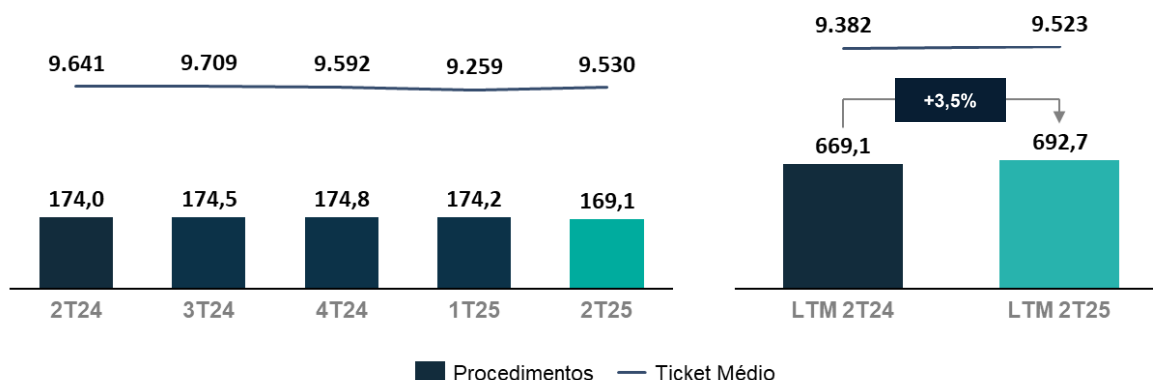
1- Provisão para glosas e créditos de liquidação duvidosa.





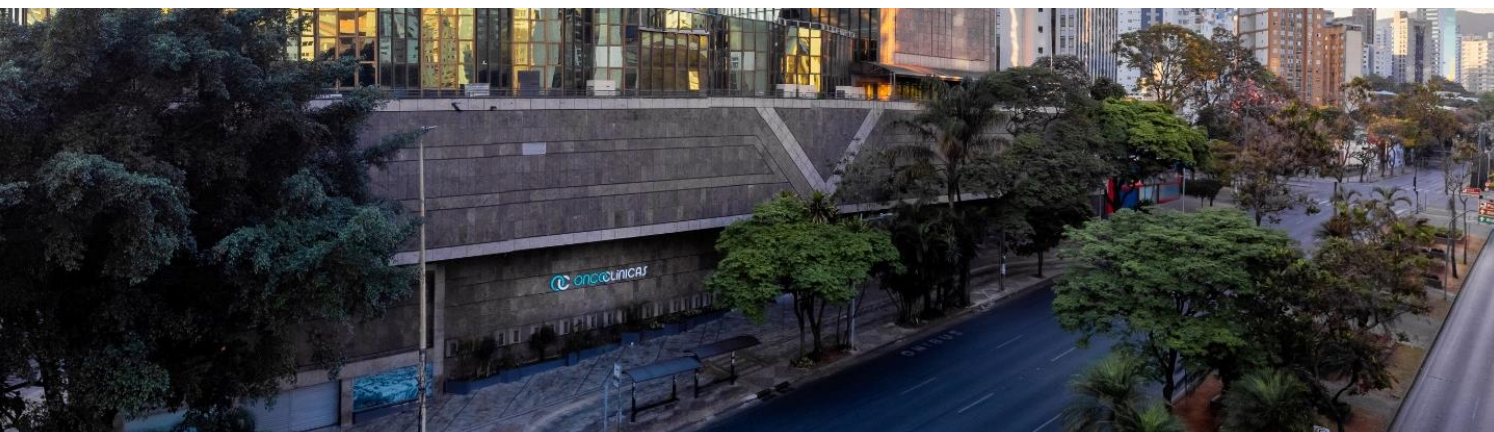
Procedimentos cresceram 3,5% no LTM 2T25 vs. LTM 2T24, enquanto o ticket médio cresceu 1,5% no mesmo período de comparação e 2,9% sequencialmente, após dois trimestres de queda

Número de Procedimentos (em milhares) e Ticket Médio (R\$)



O número de procedimentos atingiu um total de aproximadamente 169,1 mil no 2T25, marcando ainda uma desaceleração quando comparado aos períodos anteriores, por conta da redução de volume de atendimentos a clientes com dinâmica de atrasos e capital de giro desfavoráveis. O Ticket Médio cresceu 2,9% sequencialmente, o primeiro aumento sequencial desde o 3T24.

Na comparação LTM, o crescimento no número de procedimentos foi de 3,5%, atingindo um total de aproximadamente 693 mil. Já o Ticket Médio, subiu de R\$ 9.382 para R\$ 9.523 em no LTM 2T25, um crescimento de 1,5% representando o início das negociações anuais de repasse de preço.





CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS E LUCRO BRUTO



O Custo dos Serviços Prestados Caixa¹ foi de R\$ 1,02 bilhão no 2T25, -1,5%, ou R\$ 16,0 milhões inferior ao montante de R\$ 1,04 bilhões no mesmo período do ano passado. Já numa comparação sequencial, nota-se uma redução de 5,2% do Custo dos Serviços Prestados Caixa, ao passo em que a Receita Bruta permaneceu praticamente estável, o que aponta um ganho de eficiência e resultou em ganho de Margem Bruta Caixa.

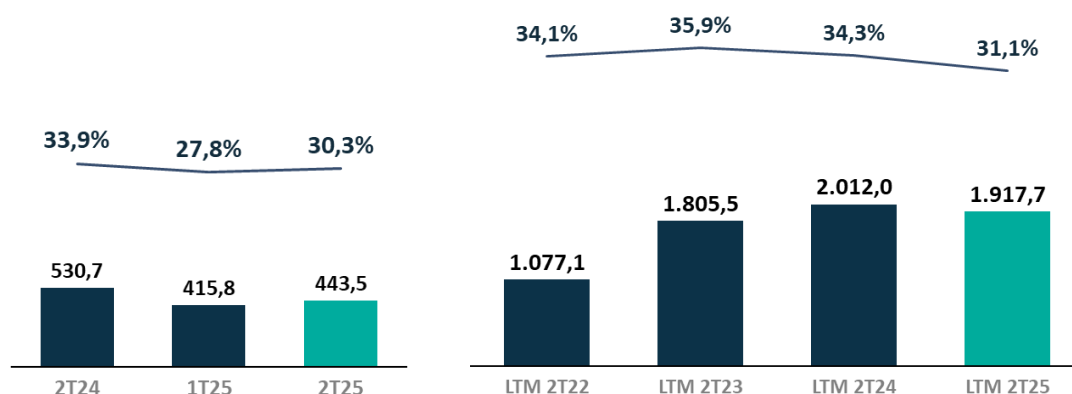
O Custo Caixa como percentual da Receita Bruta no 2T25 foi de 61,6% da Receita Bruta, comparado com 60,2% da Receita Bruta no 2T24. Na comparação sequencial há uma redução de 340 bps na proporção Custo Caixa como % da Receita Bruta.

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Custo dos Serviços Prestados	(1.024,4)	(1.040,7)	(1,6%)	(1.080,9)	(5,2%)	(4.255,1)	(3.870,3)	9,9%
(-) Depreciação	(3,4)	(3,7)	(6,9%)	(3,5)	(2,7%)	(14,3)	(20,2)	(29,4%)
Custo dos Serviços Prestados Caixa	(1.020,9)	(1.037,0)	(1,5%)	(1.077,4)	(5,2%)	(4.240,8)	(3.850,1)	10,1%
<i>Custo Caixa como % da Receita Bruta</i>	<i>61,6%</i>	<i>60,2%</i>	<i>140 bps</i>	<i>65,0%</i>	<i>(340 bps)</i>	<i>62,6%</i>	<i>59,6%</i>	<i>300 bps</i>

1- Excluindo depreciação e amortização.

Lucro Bruto Caixa: Expansão de 250bps sequencial de Margem Bruta

Lucro Bruto Caixa¹ e Margem Bruta Caixa¹ (em R\$ milhões)



O Lucro Bruto Caixa¹ no 2T25 foi de R\$ 443,5 milhões (margem de 30,3%), crescimento sequencial de 6,7%, apresentando uma expansão de 250bps de Margem Bruta, demonstrando uma tendência de retomada da lucratividade.

Na comparação LTM 2T25, o Lucro Bruto Caixa¹ foi de R\$ 1.917,7 milhões (margem de 31,1%), comparado com R\$ 2.012,0 milhões no período LTM 2T24, um decréscimo de 4,7%, ou R\$ 94,4 milhões. Vale mencionar que essa dinâmica está relacionada à política comercial, mencionada anteriormente.

Reconciliação Lucro Bruto Caixa Conforme a DF

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Receita Líquida	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)	6.158,5	5.862,1	5,1%
Custo dos Serviços Prestados	(1.024,4)	(1.040,7)	(1,6%)	(1.080,9)	(5,2%)	(4.255,1)	(3.870,3)	9,9%
Lucro Bruto	440,0	527,0	(16,5%)	412,2	6,7%	1.903,4	1.991,8	(4,4%)
(+) Depreciação e Amortização	(3,4)	(3,7)	(6,9%)	(3,5)	(2,7%)	(14,3)	(20,2)	(29,4%)
Lucro Bruto Caixa	443,5	530,7	(16,4%)	415,8	6,7%	1.917,7	2.012,0	(4,7%)
<i>Margem Bruta Caixa (%)</i>	<i>30,3%</i>	<i>33,9%</i>	<i>(360 bps)</i>	<i>27,8%</i>	<i>250 bps</i>	<i>31,1%</i>	<i>34,3%</i>	<i>(320 bps)</i>

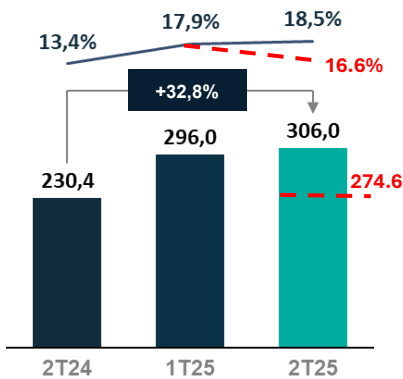
1- Excluindo depreciação e amortização.





DESPESAS OPERACIONAIS

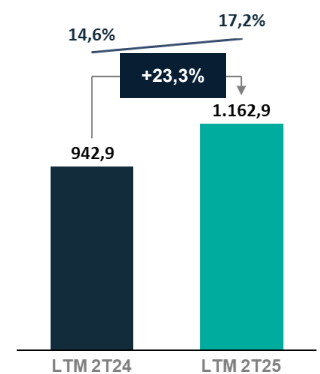
Em R\$ milhões e como % da Receita Bruta



As Despesas Operacionais Caixa (excluindo a Depreciação e amortização, a apuração do valor justo do plano de incentivo de longo prazo - PILP e a Equivalência Patrimonial) totalizaram R\$ 306,0 milhões no 2T25, ou 18,5% da Receita Bruta, impactadas por despesas não recorrentes no trimestre. Excluindo os efeitos não recorrentes de aproximadamente R\$ 30 milhões, esse indicador teria sido de 16,6% da Receita Bruta, um avanço sequencialmente. Vale mencionar que, na comparação 2T25 vs. 2T24, a queda da receita entre os períodos de

comparação levou a uma desalavancagem operacional, fator que também contribuiu para as despesas atingirem um patamar mais alto como proporção da receita.

Na comparação LTM, as Despesas Operacionais Caixa totalizaram R\$ 1.162,9 milhões vs. R\$ 942,9 milhões em relação ao mesmo período de 2024, representando 17,2% da Receita Bruta ao final do LTM 2T25.



Despesas Operacionais e Despesas Operacionais Caixa

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Receita Bruta	1.657,6	1.723,7	(3,8%)	1.658,1	(0,0%)
Total de Despesas Operacionais	(394,5)	(311,7)	26,6%	(356,1)	10,8%
% da Receita Bruta	(23,8%)	(18,1%)	570 bps	(21,5%)	230 bps
(-) Depreciação e Amortização	(67,0)	(66,0)	1,5%	(70,6)	(5,1%)
(-) Equivalência Patrimonial	(16,1)	(5,0)	n.m	14,5	n.m
(-) Despesas do Valor Justo do PILP (Item Não Caixa)	(5,5)	(10,3)	(46,7%)	(4,0)	37,4%
(=) Despesas Operacionais Caixa	(306,0)	(230,4)	32,8%	(296,0)	3,3%
% da Receita Bruta	(18,5%)	(13,4%)	510 bps	(17,9%)	60 bps

Detalhamento da Depreciação e Amortização	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %
Receita Líquida	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)
Depreciação	(38,8)	(38,7)	0,1%	(42,6)	(9,1%)
Amortização	(28,2)	(27,3)	3,4%	(27,9)	1,1%
Intangível - Direito de Exclusividade	(4,8)	(6,8)	(29,2%)	(4,3)	11,8%
Intangível - Acordo de Colaboração Dana Farber	(1,9)	(1,9)	0,0%	(1,9)	0,0%
Intangível - Outros	(21,5)	(18,6)	15,6%	(21,7)	(1,0%)
Total de Depreciação e Amortização	(67,0)	(66,0)	1,5%	(70,6)	(5,1%)
% da Receita Líquida	4,6%	4,2%	40 bps	4,7%	10 bps



EBITDA

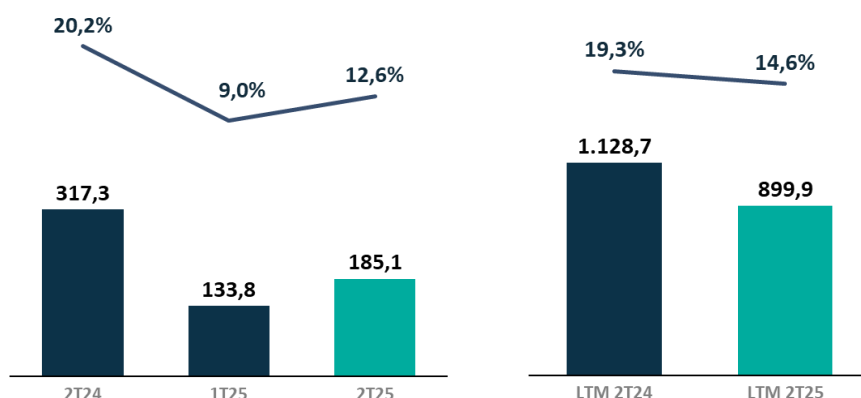




EBITDA Ajustado¹ de aproximadamente R\$ 900 milhões no LTM 2T25



EBITDA Ajustado¹ (em R\$ milhões) e Margem (%)



O EBITDA Ajustado¹ no 2T25 foi de R\$ 185,1 milhões, com margem de 12,6%, um crescimento sequencial de 38,3%, com expansão de 360 bps da margem do EBITDA Ajustado. A queda de margem em relação ao mesmo período do ano anterior se deve sobretudo à desalavancagem operacional observada no período, causada pela queda na receita na comparação anual e despesas operacionais ainda elevadas e em processo de ajuste.

Para a comparação LTM, o EBITDA Ajustado¹ foi de R\$ 899,9 milhões (margem de 14,6%), comparado a R\$ 1.128,7 milhões (margem de 19,3%) no mesmo período do ano anterior, indicador afetado também pela desalavancagem operacional, conforme mencionado anteriormente.

1- Excluindo efeitos não recorrentes.



Detalhamento do Cálculo do EBITDA

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Receita Bruta	1.657,6	1.723,7	(3,8%)	1.658,1	(0,0%)	6.777,6	6.462,6	4,9%
Deduções	(193,2)	(156,0)	23,8%	(164,9)	17,2%	(619,1)	(600,5)	3,1%
Receita Líquida	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)	6.158,5	5.862,1	5,1%
Custo dos Serviços Prestados	(1.024,4)	(1.040,7)	(1,6%)	(1.080,9)	(5,2%)	(4.255,1)	(3.870,3)	9,9%
Custo Depreciação e Amortização	3,4	3,7	(6,9%)	3,5	(2,7%)	14,3	20,2	(29,4%)
Custo dos Serviços Prestados Caixa	(1.020,9)	(1.037,0)	(1,5%)	(1.077,4)	(5,2%)	(4.240,8)	(3.850,1)	10,1%
Lucro Bruto	440,0	527,0	(16,5%)	412,2	6,7%	1.903,4	1.991,8	(4,4%)
Lucro Bruto Caixa	443,5	530,7	(16,4%)	415,8	6,7%	1.917,7	2.012,0	(4,7%)
Margem Bruta Caixa %	30,3%	33,9%	(360 bps)	27,8%	250 bps	31,1%	34,3%	(320 bps)
Total de Despesas Operacionais	(394,5)	(311,7)	26,6%	(356,1)	10,8%	(2.303,8)	(1.248,1)	84,6%
(+) Depreciação e Amortização	67,0	66,0	1,5%	70,6	(5,1%)	319,3	251,6	26,9%
EBITDA	115,9	285,0	(59,3%)	130,3	(11,0%)	(66,8)	1.015,5	(106,6%)
(+) Desp. do PILP (Item Não Caixa)	5,5	10,3	(46,7%)	4,0	37,4%	21,1	41,8	(49,6%)
(+) Impairment	0,0	0,0	n.m	0,0	n.m	796,1	0,0	n.m
EBITDA Ex-PILP e Impairment¹	121,4	295,3	(58,9%)	134,3	(9,6%)	750,3	1.057,2	(29,0%)
Margem EBITDA Ex-PILP e Impairment %	8,3%	18,8%	n.m	9,0%	(70 bps)	12,2%	18,0%	(580 bps)

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
EBITDA	115,9	285,0	(59,3%)	130,3	(11,0%)	(66,8)	1.015,5	(106,6%)
(+) Desp. do Valor Justo do PILP (Item Não Caixa)	5,5	10,3	(46,7%)	4,0	37,4%	21,1	41,8	(49,6%)
(+) Impairment	0,0	0,0	n.m	0,0	n.m	796,1	0,0	n.m
EBITDA Ex-PILP e Impairment¹	121,4	295,3	(58,9%)	134,3	(9,6%)	750,3	1.057,2	(29,0%)
Ajustes ao EBITDA	63,7	22,0	n.m	(0,5)	n.m	149,6	71,4	109,4%
(+) EBITDA de Operações recém-inauguradas	0,8	0,0	n.m	0,7	25,8%	7,5	0,0	n.m
(+) Despesas de Fusões e Aquisições	5,2	3,7	41,2%	4,0	29,7%	20,3	12,1	68,1%
(+) Medicina de Precisão	10,2	12,3	(16,9%)	8,9	14,4%	37,1	43,9	(15,6%)
(+) Outros itens extraordinários e/ou não-operacionais	31,4	1,1	n.m	0,5	n.m	80,2	3,5	n.m
(+) Equivalência Patrimonial	16,1	5,0	n.m	(14,5)	n.m	4,5	11,9	(62,4%)
EBITDA Ajustado	185,1	317,3	(41,7%)	133,8	38,3%	899,9	1.128,7	(20,3%)
Margem EBITDA Ajustado %	12,6%	20,2%	(760 bps)	9,0%	360 bps	14,6%	19,3%	(470 bps)
Total de Ajustes como % do Ebitda Ajustado	34,4%	6,9%	n.m	(0,4%)	n.m	16,6%	6,3%	n.m

1- Excluindo efeitos não recorrentes.



RESULTADO FINANCEIRO E IMPOSTO DE RENDA

Resultado Financeiro Líquido

O Resultado Financeiro Líquido para o 2T25 foi negativo em R\$ 175,1 milhões, em comparação com os R\$ 179,4 milhões negativos para o 2T24, apresentando uma melhora de 4,2 milhões ou 2,4%.

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Resultado Financeiro	(175,1)	(179,4)	(2,4%)	(148,2)	18,2%	(489,0)	(575,8)	(15,1%)
Receitas Financeiras	92,2	45,5	102,5%	108,8	(15,2%)	474,0	217,2	118,2%
Despesas Financeiras	(267,3)	(224,9)	18,9%	(256,9)	4,0%	(962,9)	(793,1)	21,4%

Imposto de Renda

O Imposto de Renda e Contribuição Social para o 2T25 foi negativo em R\$ 12,6 milhões, comparado a negativos R\$ 16,8 milhões no mesmo trimestre de 2024.

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Imposto de Renda e CSLL	(12,6)	(16,8)	(24,9%)	(40,0)	(68,5%)	(141,0)	107,2	(231,6%)
Corrente	(15,0)	(43,7)	(65,8%)	(67,1)	(77,7%)	(160,9)	(176,2)	(8,6%)
Diferido	2,3	26,9	(91,3%)	27,2	(91,4%)	19,9	283,4	(93,0%)
Alíquota efetiva (%)	n.m.	(46,8%)	n.m	n.m	n.m	15,9%	63,9%	n.m

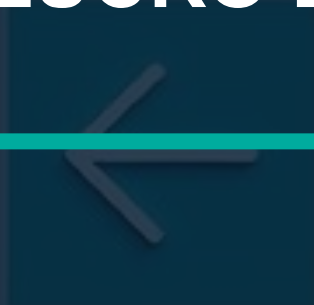




Recepção
consultório

Doctor's Offices Reception

LUCRO LÍQUIDO



Recepção
tratamento

Treatment Reception

Lucro Líquido

O Prejuízo Líquido Ex-PILP¹ totalizou R\$ 136,8 milhões no 2T25, um desempenho pior quando comparado ao Lucro Líquido registrado no mesmo período do ano passado, sobretudo em função da menor alavancagem operacional no trimestre e despesas operacionais mais elevadas. Na comparação LTM, o Prejuízo Líquido totalizou R\$ 213,2 milhões.

	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Lucro Líquido	(142,3)	19,1	n.m	(132,0)	7,8%	(1.030,3)	275,0	n.m
Margem Líquida %	(9,7%)	1,2%	n.m	(8,8%)	(90 bps)	(16,7%)	4,7%	n.m
(+) Efeito do Valor justo do PILP (Não Caixa)	5,5	10,3	(46,7%)	4,0	37,4%	21,1	41,8	(49,6%)
(+) Impairment	0,0	0,0	n.m	0,0	n.m	796,1	0,0	n.m
(=) Lucro Líquido Ex-Efeito do PILP	(136,8)	29,4	n.m	(128,0)	6,9%	(213,2)	316,8	n.m
Margem Líquida Ex-Efeito do PILP %	(9,3%)	1,9%	n.m	(8,6%)	(70 bps)	(3,5%)	5,4%	n.m
<i>Lucro Líquido por ação ex-minoritários¹</i>	<i>(0,20)</i>	<i>0,02</i>	<i>n.m</i>	<i>(0,21)</i>	<i>(4,9%)</i>	<i>(0,40)</i>	<i>0,35</i>	<i>n.m</i>

1- Excluindo efeito não caixa da apuração do valor justo do plano de incentivo de longo prazo (PILP) e Impairment.



Capital de Giro

Durante o 2T25, o prazo médio de contas a receber foi de 96 dias (quando desconsiderados recebíveis de longo prazo, em função de renegociações com clientes), o prazo médio de contas a pagar foi de 75 dias, e o de estoques foi de 20 dias. Como consequência, o número de dias de capital de giro do 2T25 foi de 41 dias, permanecendo estável sequencialmente e apresentando uma leve redução de 1 dia quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Quando considerados os recebíveis de longo prazo, o número de dias de capital de giro foi de 83 no 2T25, um acréscimo de 16 dias numa base sequencial e de 20 dias quando comparado ao 2T24.

	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Contas a Receber (1)	101	111	107	108	96
Contas a Receber (Ativo Circulante + Ativo não Circulante)	122	128	128	135	139
Estoques (2)	23	20	19	16	20
Contas a Pagar (3)	82	82	86	83	75
Dias de Capital de Giro ¹	42	49	40	41	41

1- Cálculo: (1)+(2)-(3)

2- Cálculo desconsidera o contas a receber de longo prazo, fruto de uma renegociação de recebíveis com o principal cliente da Companhia, dado que o prazo de recebimento dessa negociação é superior ao prazo médio recorrente.





Fluxo de Caixa Gerencial do 2T25

Fluxo de Caixa Operacional

O Fluxo de Caixa Operacional no 2T25 representou um consumo de caixa de R\$ 196,1 milhões, principalmente em função de atrasos de dinâmica de pagamento por parte de clientes que estão sendo descontinuados.

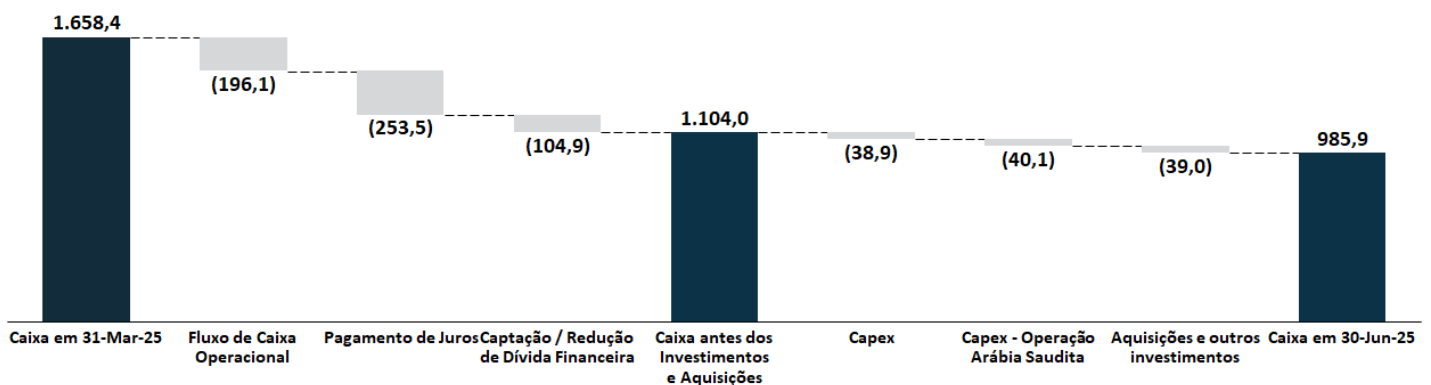
Fluxo de Caixa de Financiamento

O Fluxo de Caixa de Financiamento foi composto por (i) pagamentos de juros de R\$ 253,5 milhões e (ii) amortizações líquidas de dívidas no montante de R\$ 104,9 milhões.

Fluxo de Caixa de Investimento

O Fluxo de Caixa de Investimento foi composto por (i) R\$ 38,9 milhões em capex, (ii) R\$ 40,1 milhões em capex relacionado à operação da Arábia Saudita e (iii) R\$ 39,0 milhões em pagamentos de aquisições e outros investimentos.

FLUXO DE CAIXA GERENCIAL DO 2T25



Reconciliação entre Fluxo de Caixa Conforme a DF e Fluxo de Caixa Gerencial

(R\$ Milhões)	1T25	2T25
Fluxo de Caixa Operacional, conforme DF	(76,9)	(449,5)
Juros pagos, empréstimos, financiamentos, debêntures, arrendamentos e aquisições	87,6	253,5
Fluxo de Caixa Operacional Gerencial	10,7	(196,1)
Fluxo de Caixa de Financiamentos, conforme DF	(237,4)	(174,2)
Juros pagos, empréstimos, financiamentos, debêntures, arrendamentos e aquisições	(87,6)	(253,5)
Efeitos das mudanças de câmbio sobre o saldo de caixa mantido em moedas estrangeiras	2,2	0,0
Pagamento das aquisições	21,0	56,6
Dividendos pagos	5,3	1,9
Débitos com partes relacionadas	2,7	(0,6)
Pagamento dos ativos arrendados	12,1	11,6
Rendimento sobre títulos e valores mobiliários	32,5	31,1
Fluxo de Caixa de Financiamentos Gerencial	(249,2)	(327,2)
Fluxo de Caixa de Investimentos, conforme DF	311,7	415,9
Pagamento das aquisições	(21,0)	(56,6)
Dividendos pagos	(5,3)	(1,9)
Débitos com partes relacionadas	(2,7)	0,6
Pagamento dos ativos arrendados	(12,1)	(11,6)
Títulos e valores mobiliários	(389,3)	(496,9)
Fluxo de Caixa de Investimentos e Outros Gerencial	(118,7)	(150,3)



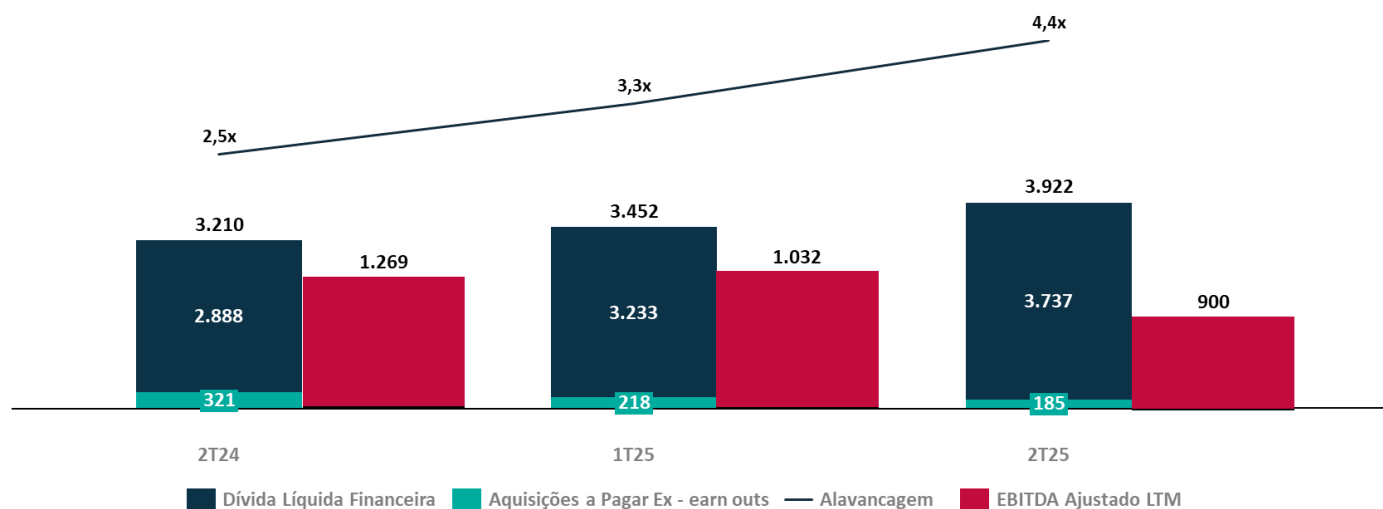
Endividamento

Índice de Endividamento e de Alavancagem

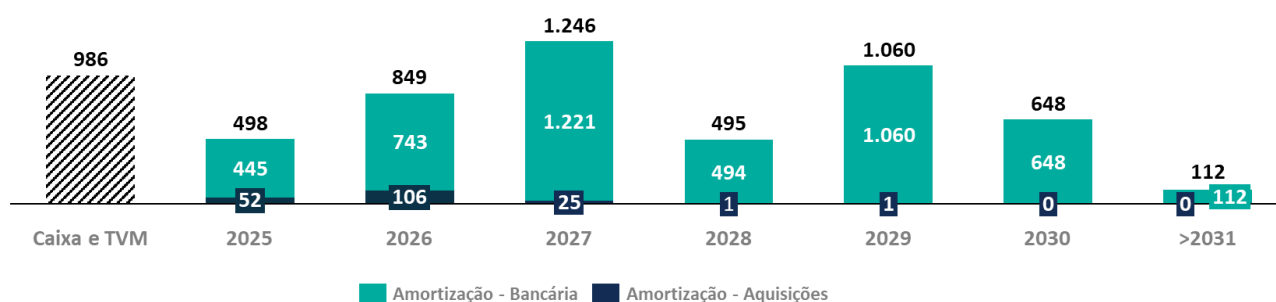
A Dívida Líquida Financeira da Companhia, somada às Aquisições a Pagar, ao final do 2T25, atingiu R\$ 3.922 milhões.

A Alavancagem Financeira Total, medida como (Dívida Líquida Financeira + Aquisições a Pagar) / EBITDA Ajustado LTM foi de 4,4x no 2T25, impactada sobretudo pela redução do EBITDA no trimestre.

Alavancagem Financeira Líquida, incluindo Aquisições a Pagar



Cronograma de Amortização Dívida Financeira e Aquisições (em R\$ milhões)



Custo da Dívida Financeira (em R\$ milhões)

Descrição da Dívida	Indexadores / Juros	Vencimentos Finais	Posição em 30/06/2025	% Relevancia
Financiamentos	CDI+2,5% a.a. à CDI+4,99% a.a. / Pré Fixada+10,583% a.a. / IPCA+0,9958% a.a. à IPCA+1,9611% a.a.	08/09/2031	33	0,7%
CCB/Capital de Giro	CDI+1,547% a.a. à CDI+6,17% a.a. / IPCA+1,21% a.a. à IPCA+2,011% a.a. / Pré Fixada+10,2607% a.a. à Pré Fixada+27,87% a.a.	28/12/2028	612	13,1%
CRI	CDI+1,16% a.a. à CDI+1,91% a.a.	17/10/2033	1.500	32,0%
Lei 4.131	CDI+1,75% a.a. à CDI+1,8% a.a.	17/03/2026	67	1,4%
Finep	TJLP+0,5% a.a.	15/12/2031	54	1,2%
Debêntures	CDI+1,4% a.a. à CDI+2,4% a.a.	26/11/2029	2.419	51,6%
Total			4.685	100,0%
Corrente			859	18,3%
Não Corrente			3.826	81,7%

ANEXOS

BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO (em R\$ Milhões)	30/06/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Caixas e Bancos	343	551
Títulos ou Valores Mobiliários	625	1.338
Instrumentos Financeiros Derivativos	4	32
Contas a Receber	1.771	2.049
Estoque	223	225
Imposto a Recuperar	234	314
Outros Ativos	174	152
Total do Ativo Circulante	3.374	4.661
NÃO CIRCULANTE		
Títulos e Valores Mobiliários	18	130
Instrumentos Financeiros Derivativos	11	7
Contas a Receber	788	386
Depósitos Judiciais	70	66
Imposto de Renda e CSLL Diferidos	551	508
Partes Relacionadas	21	21
Outros Ativos	274	295
Investimentos em Controladas	71	43
Imobilizado	819	823
Intangível	3.737	3.751
Direito de Uso e Ativos Arrendados	566	513
Total do Ativo Não Circulante	6.927	6.542
TOTAL DO ATIVO	10.301	11.202

BALANÇO PATRIMONIAL

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (em R\$ Milhões)	30/06/2025	31/12/2024
CIRCULANTE		
Fornecedores	858	1.020
Empréstimos e Financiamentos	618	523
Debêntures	241	233
Instrumentos Financeiros Derivativos	0	0
Obrigações Sociais	149	155
Obrigações Tributárias	90	178
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	27	55
Contas a Pagar por Aquisições	246	85
Partes Relacionadas	0	36
Dividendos a Pagar	33	37
Arrendamento Mercantil	55	58
Outros Passivos	89	73
Total do Passivo Circulante	2.407	2.453
NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e Financiamentos	1.648	1.946
Debêntures	2.178	2.215
Instrumentos Financeiros Derivativos	54	107
Obrigações Sociais	10	13
Obrigações Tributárias	37	53
Impostos Diferidos	50	41
Provisões para Riscos Trib., Trab. E Cíveis	49	51
Contas a Pagar por Aquisições	116	347
Partes Relacionadas	8	8
AFAC	6	6
Arrendamento Mercantil	574	503
Provisão para perda em investimento em controladas	0	0
Outros Passivos	66	76
Total do Passivo Não Circulante	4.795	5.367
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital Social Integralizado	3.147	3.147
Ações a Subscrever	0	0
Gastos com Oferta Pública de Ações	(122)	(122)
Reserva de Capital	1.664	1.659
Ações em Tesouraria	(93)	(94)
Ajuste de Avaliação Patrimonial	3	11
Transações entre Sócios	(748)	(744)
Prejuízos Acumulados	(999)	(711)
Patrimônio Líquido Atribuído à Participação dos Controladores	2.853	3.146
Acionistas não Controladores	246	236
Total do Patrimônio Líquido	3.099	3.382



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Demonstração do Resultado do Exercício (R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Receita Líquida	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)	6.158,5	5.862,1	5,1%
Custos dos Serviços Prestados	(1.024,4)	(1.040,7)	(1,6%)	(1.080,9)	(5,2%)	(4.255,1)	(3.870,3)	9,9%
Lucro Bruto	440,0	527,0	(16,5%)	412,2	6,7%	1.903,4	1.991,8	(4,4%)
Receitas (Despesas) Operacionais	(394,5)	(311,7)	26,6%	(356,1)	10,8%	(2.303,8)	(1.248,1)	84,6%
Despesas Operacionais	(352,3)	(311,1)	13,2%	(358,8)	(1,8%)	(1.479,8)	(1.240,7)	19,3%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas	(26,1)	4,3	n.m	(11,8)	121,9%	(819,4)	4,5	n.m
Resultado de Equivalência Patrimonial	(16,1)	(5,0)	223,9%	14,5	(210,7%)	(4,5)	(11,9)	(62,4%)
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes do Resultado Financeiro	45,5	215,2	(78,9%)	56,2	(19,1%)	(400,3)	743,7	(153,8%)
Resultado Financeiro	(175,1)	(179,4)	(2,4%)	(148,2)	18,2%	(489,0)	(575,8)	(15,1%)
Receitas Financeiras	92,2	45,5	102,5%	108,8	(15,2%)	474,0	217,2	118,2%
Despesas Financeiras	(267,3)	(224,9)	18,9%	(256,9)	4,0%	(962,9)	(793,1)	21,4%
Lucro (Prejuízo) Operacional Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	(129,7)	35,9	n.m	(92,0)	41,0%	(889,3)	167,9	n.m
Imposto de Renda e Contribuição Social	(12,6)	(16,8)	(24,9%)	(40,0)	(68,5%)	(141,0)	107,2	n.m
Correntes	(15,0)	(43,7)	(65,8%)	(67,1)	(77,7%)	(160,9)	(176,2)	(8,6%)
Diferidos	2,3	26,9	(91,3%)	27,2	(91,4%)	19,9	283,4	(93,0%)
Lucro Líquido (Prejuízo) do Período	(142,3)	19,1	n.m	(132,0)	7,8%	(1.030,3)	275,0	n.m

RECONCILIÇÃO DO EBITDA A PARTIR DO LUCRO LÍQUIDO

(R\$ Milhões)	2T25	2T24	Δ %	1T25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Lucro Líquido	(142,3)	19,1	n.m	(132,0)	7,8%	(1.030,3)	275,0	n.m
(-) Resultado Financeiro	175,1	179,4	(2,4%)	148,2	18,2%	489,0	575,8	(15,1%)
(-) Imposto	12,6	16,8	(24,9%)	40,0	(68,5%)	141,0	(107,2)	n.m
(-) Depreciação e Amortização	70,4	69,7	1,0%	74,1	(5,0%)	333,5	271,8	22,7%
EBITDA Contábil	115,9	285,0	(59,3%)	130,3	(11,0%)	(66,8)	1.015,5	n.m
(+) Desp. do Valor Justo do PILP (Item Não Caixa)	5,5	10,3	(46,7%)	4,0	37,4%	21,1	41,8	(49,6%)
(+) <i>Impairment</i>	0,0	0,0	n.m	0,0	n.m	796,1	0,0	n.m
EBITDA Ex-PILP	121,4	295,3	(58,9%)	134,3	(9,6%)	750,3	1.057,2	(29,0%)
<i>Margem EBITDA Ex-PILP %</i>	<i>8,3%</i>	<i>18,8%</i>	<i>n.m</i>	<i>9,0%</i>	<i>(70 bps)</i>	<i>12,2%</i>	<i>18,0%</i>	<i>n.m</i>
Ajustes ao EBITDA	63,7	22,0	n.m	(0,5)	n.m	135,1	71,4	89,1%
(+) EBITDA de Operações recém-inauguradas	0,8	0,0	n.m	0,7	25,8%	7,5	0,0	n.m
(+) Despesas de Fusões e Aquisições	5,2	3,7	41,2%	4,0	29,7%	20,3	12,1	68,1%
(+) Medicina de Precisão	10,2	12,3	(16,9%)	8,9	14,4%	37,1	43,9	(15,6%)
(+) Equivalência Patrimonial	16,1	5,0	n.m	(14,5)	n.m	4,5	11,9	n.m
(+) Outros itens extraordinários e/ou não-operacionais	31,4	1,1	n.m	0,5	n.m	80,2	3,5	n.m
EBITDA Ajustado	185,1	317,3	(41,7%)	133,8	38,3%	899,9	1.128,7	(20,3%)
<i>Margem EBITDA Ajustado %</i>	<i>12,6%</i>	<i>20,2%</i>	<i>(760 bps)</i>	<i>9,0%</i>	<i>360 bps</i>	<i>14,4%</i>	<i>19,3%</i>	<i>(490 bps)</i>
<i>Total de Ajustes como % do Ebitda Ajustado</i>	<i>34,4%</i>	<i>6,9%</i>	<i>n.m</i>	<i>(0,4%)</i>	<i>n.m</i>	<i>15,3%</i>	<i>6,3%</i>	<i>n.m</i>

oncoCLINICAS&CO



EARNINGS RELEASE 2Q25

oncoCLINICAS&CO

ABOUT THIS REPORT



Oncoclínicas presents its 2Q25 results based on managerial analyses that management believes best translate the Company's business, reconciled with Brazilian and International Financial Reporting Standards, as well as rules issued by the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM).

For further information, we recommend reading the Financial Statements as of June 30, 2025, available on the Investor Relations section at Oncoclínicas website: <https://ri.grupooncoclinicas.com/en>

CONTENIDO

01.

COMPANY PROFILE | page 4

02.

2Q25 HIGHLIGHTS | page 6

03.

GROSS REVENUE AND OPERATIONAL INDICATORS | page 9

04.

COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT | page 12

05.

OPERATING EXPENSES | page 15

06.

EBITDA | page 18

07.

FINANCIAL RESULT AND INCOME TAX | page 21

08.

NET INCOME | page 23

09.

CASH FLOW | page 26

10.

INDEBTEDNESS | page 28

11.

ANNEX | page 30

COMPANY PROFILE

We are the largest private oncology treatment provider in Brazil, currently operating 148 units across 47 cities, including domestic and international clinics, genomics and pathology laboratories, prevention and diagnosis units and integrated high complexity cancer treatment centers, known as cancer centers.

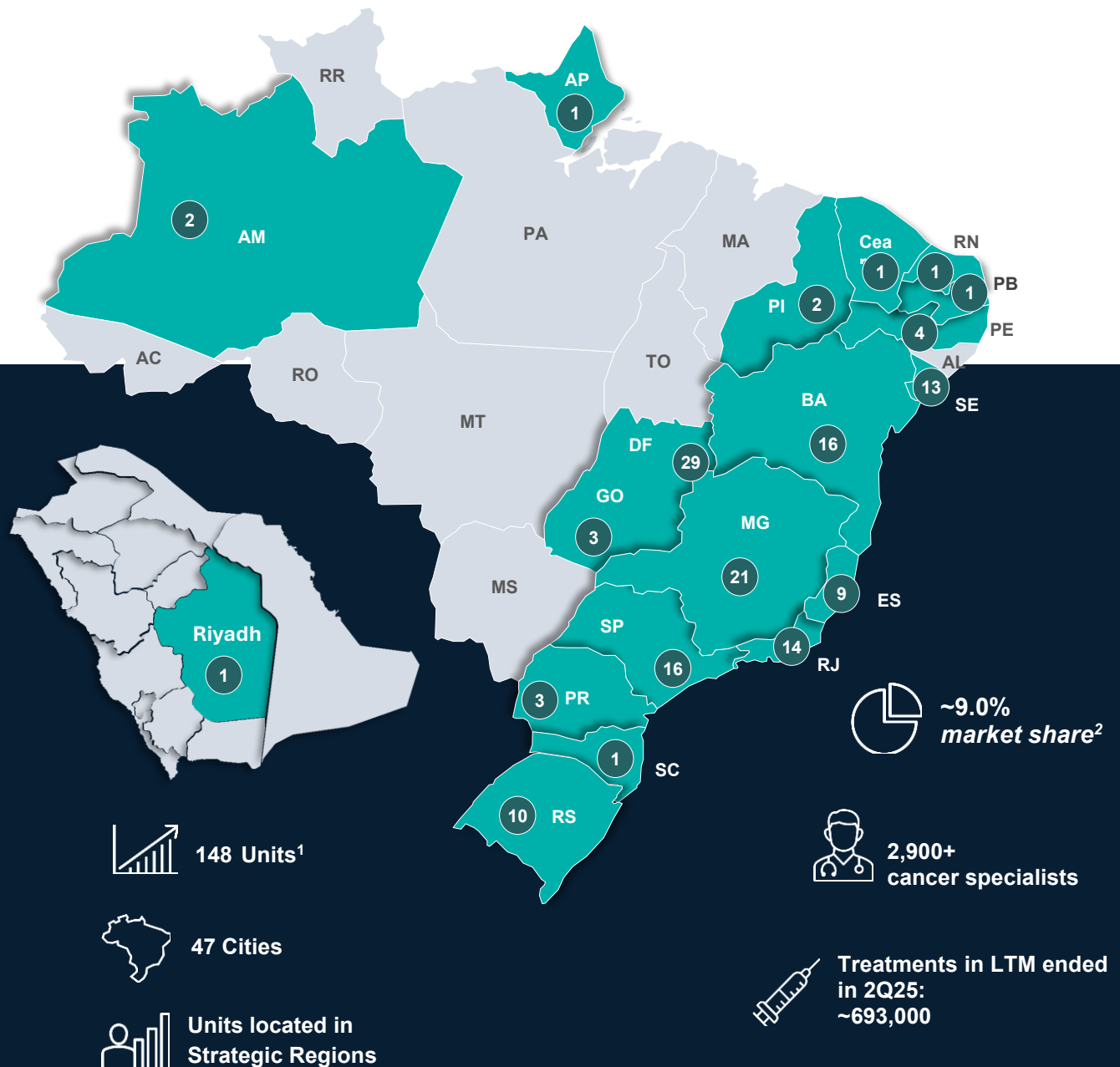
Over the last twelve months, we have provided approximately 698,000 treatments to our patients and we currently have over 2,900 professional physicians exclusively dedicated to oncology. Oncoclínicas started its activities in 2010, with one unit in Belo Horizonte and has ever since expanded nationally with a noble and ambitious mission: to beat cancer.

We are a physician-led organization that operates under a patient-centered approach, always putting the patient's well-being and quality of life at the center of every decision we make.

Our goal is to become a world benchmark in cancer treatment and oncology research, combining a qualified clinical team with advanced therapies and technologies, as well as to raise cancer care in Brazil to the highest standards, including by applying international clinical protocols and cutting-edge technologies, contributing in a relevant way to international clinical trials and to the development of new therapies.



We are the leading oncology network in Brazil



¹ Current number of Company's units.

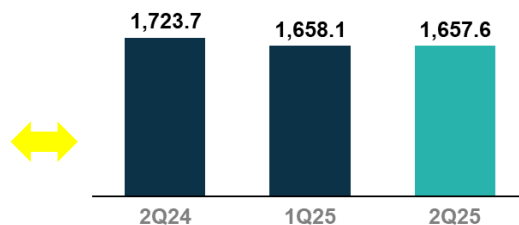
² The Company estimates the Brazilian private oncology market to be approximately R\$75.0 billion in 2024, of which about 50% refers to outpatient systemic procedures (chemotherapy, immunotherapy, hormone therapy, radiotherapy, and others) and the remaining 50% refers to inpatient procedures. According to the Company's estimates, in LTM 2Q25, Oncoclínicas' market share was approximately 9.0% of the Brazilian private oncology market, based on comparative analyses and industry surveys carried out by the Company.

2Q25 HIGHLIGHTS

Another quarter of commercial and operational transition

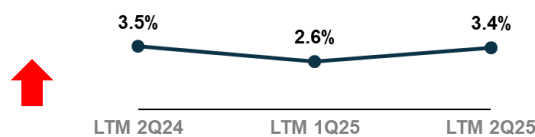
R\$ million

Gross Revenue



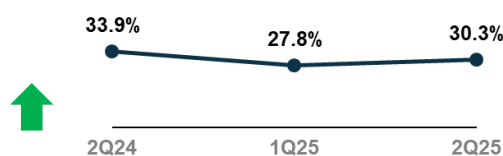
- Revenues flat on a sequential basis as the Company continued to phase out from payors with punitive working capital dynamics / higher delinquency rates during 2Q25, while offsetting through growth with other clients.
- Still not reflecting exit from Unimed FERJ contract (effective Aug-1st)

PCLD (Provision for Glosas and Bad Debt)



- There was a substantial increase in the provision for disallowances (glosas) and doubtful accounts (PCLD) in 2Q25, especially due to deterioration in glosas in hospital operations.
- Also includes impact from clients that are being discontinued.

Cash Gross Margin



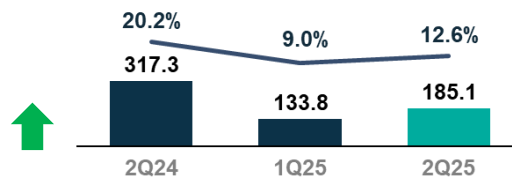
- More selective commercial strategy is starting to reflect on margin recovery despite much higher PCLD level in the quarter.

2Q25 HIGHLIGHTS

Another quarter of commercial and operational transition (Cont'd.)

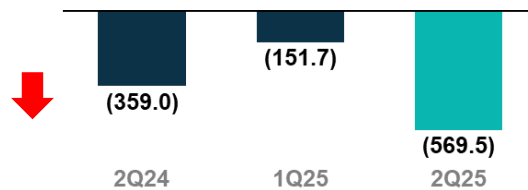
R\$ million

Adjusted EBITDA and Margin



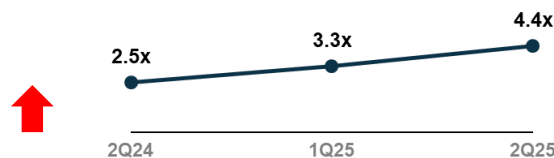
- Strong Adjusted EBITDA recovery (+38.3% in 2Q25 vs. 1Q25) as a result of Gross Profit rebound.
- Margin expansion (+360 bps) sequentially despite lower Net Revenues in 2Q25 (i.e. lower operational leverage in the quarter).

Cash Flow Before Change in debt



- Organic Cash Flow consumption of R\$ 569.5 million in 2Q25 mostly due to:
 - R\$ 117.2 mm in delinquency from clients being discontinued;
 - R\$ 253.5 mm in interest expenses (higher in 2Q and 4Q);
 - R\$ 79.0 mm in capex (mostly growth).

Leverage Net Debt/Adjusted EBITDA



- Organic cash flow consumption in 2Q25 (as explained above) led to an increase in Net Debt to R\$ 3,922 mm.
- Lower LTM Adjusted EBITDA (R\$ 900 mm), given commercial and operational transition.

2Q25 HIGHLIGHTS

Summary of main initiatives under execution by the Company

Commercial

- Discontinuing contracts with clients that imply lower margins and / or punitive working capital and cash flow
- Accelerating growth with other clients / recycling client base

Operational

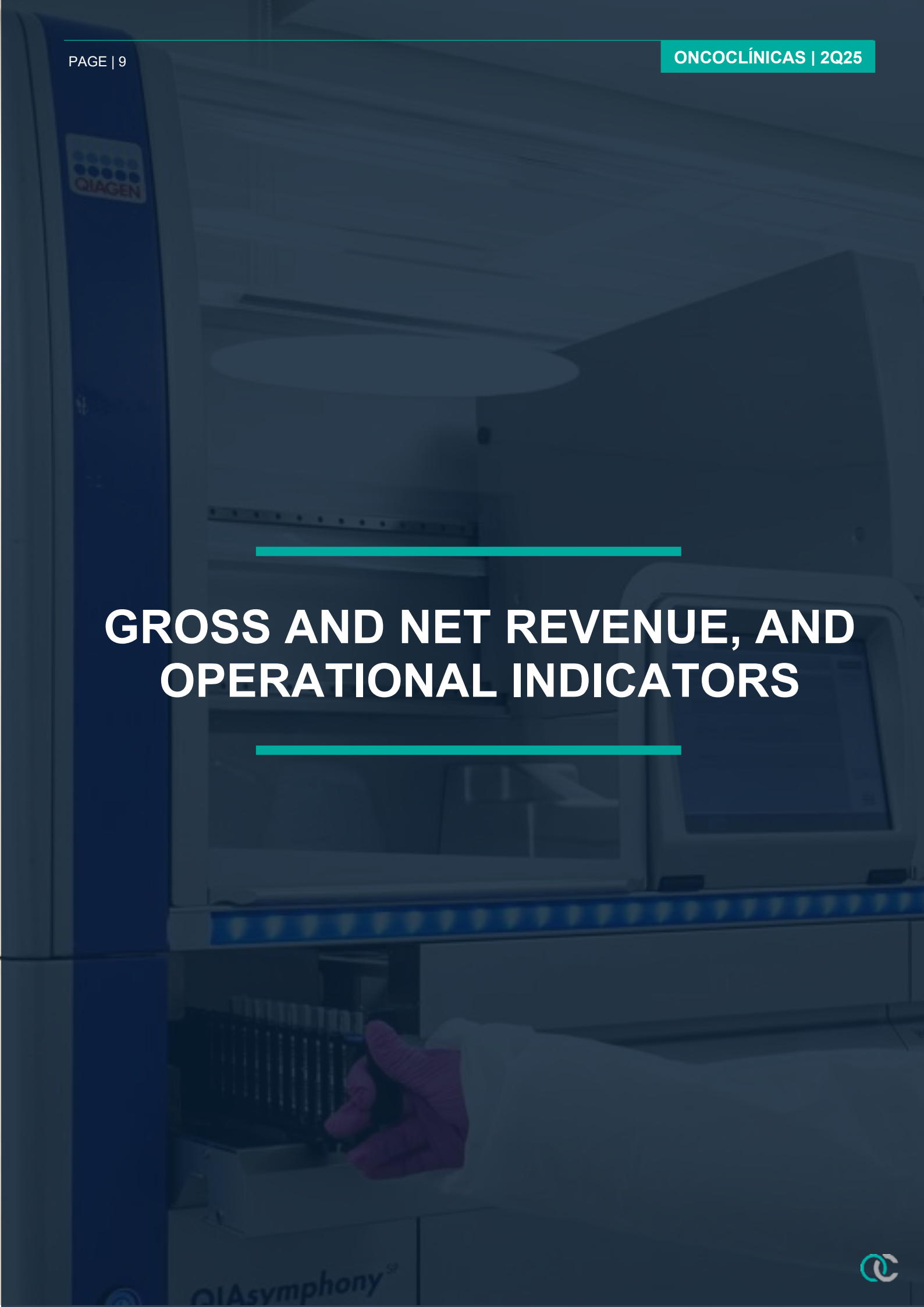
- Rightsizing plan in place which has led to ~400 headcount optimization since 3Q24
- Revisiting contracts with vendors and suppliers for higher efficiency

Capex plan

- Re-prioritizing capex plan for 3Q25 and 4Q25

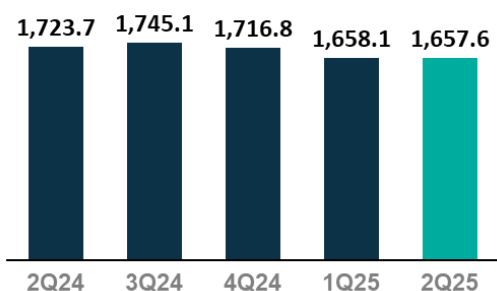
Strategic review of non-core assets

- Non-oncology hospital operations under review, including potential strategic alternatives



GROSS AND NET REVENUE, AND OPERATIONAL INDICATORS

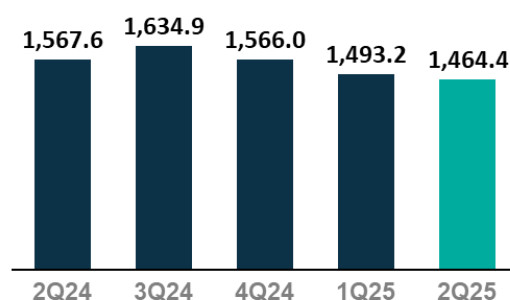
Gross revenue (R\$ million)



In 2Q25, Gross Revenue totaled R\$ 1,657.6 million, vs. R\$ 1,723.7 million in 2Q24, down by R\$ 66.1 million, or -3.8%. In the LTM comparison, the Company's Gross Revenue totaled R\$ 6.7 billion, up by 4.9% from the same period in 2024. The year-on-year revenue drop was mainly due to the repositioning of the Company's commercial strategy, aimed at reducing its exposure to payers with higher delinquency rates and/or lower revenue-to-cash conversion

rates. In the quarter-on-quarter analysis, the Company's Gross Revenue was in line with 1Q25, as the drop in revenue from clients being discontinued was offset by an increase in revenue from other customers, thus helping to recycle our portfolio. It is important to point out that the figures presented herein do not yet reflect the interruption of services to Unimed FERJ healthcare plan beneficiaries, effective from August 1st, 2025 onwards (therefore, a subsequent event to 2Q25), a movement in line with the commercial strategy adopted and previously mentioned.

Net Revenue (R\$ million)

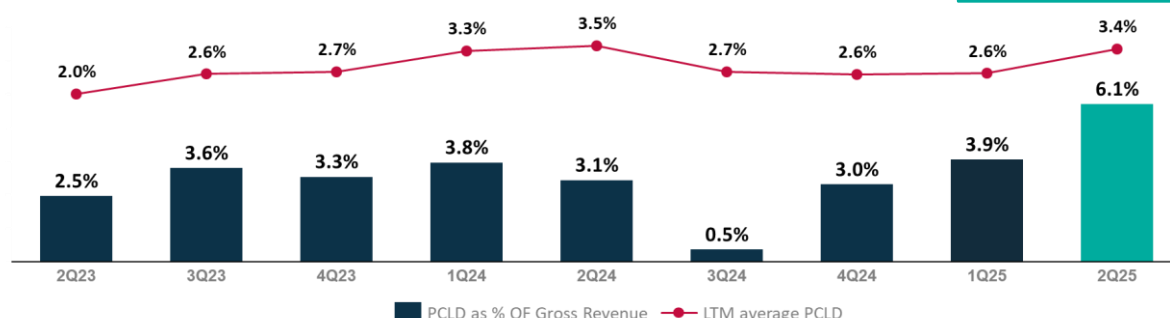


In 2Q25, Net Revenue reached R\$ 1,464.4 million, compared to R\$ 1,567.6 million in 2Q24, down by R\$ 103.2 million, or -6.6%, due to (i) lower Gross Revenues and (ii) higher provision for disallowances (glosas) and doubtful accounts (PCLD) in the period, mainly in the non-oncology hospital operations.

In the LTM comparison, Net Revenue totaled nearly R\$ 6.2 billion, up by 5.1%, or R\$ 296.4 million, when compared to the same period in 2024.

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Gross Revenue	1,657.6	1,723.7	(3.8%)	1,658.1	(0.0%)	6,777.6	6,462.6	4.9%
Tax	(92.8)	(101.9)	(9.0%)	(99.8)	(7.0%)	(394.4)	(377.5)	4.5%
Provision for Disallowances and Doubtful Accounts	(100.4)	(54.1)	85.7%	(65.1)	54.1%	(224.7)	(223.1)	0.8%
Provision as a % of Gross Revenue	6.1%	3.1%	300 bps	3.9%	220 bps	3.3%	3.5%	(20 bps)
Net Revenue	1,464.4	1,567.6	(6.6%)	1,493.2	(1.9%)	6,158.5	5,862.1	5.1%

PCLD¹ as a % of Gross Revenue



LTM 2Q24 Average: 3.5%
LTM 2Q25 Average: 3.4%

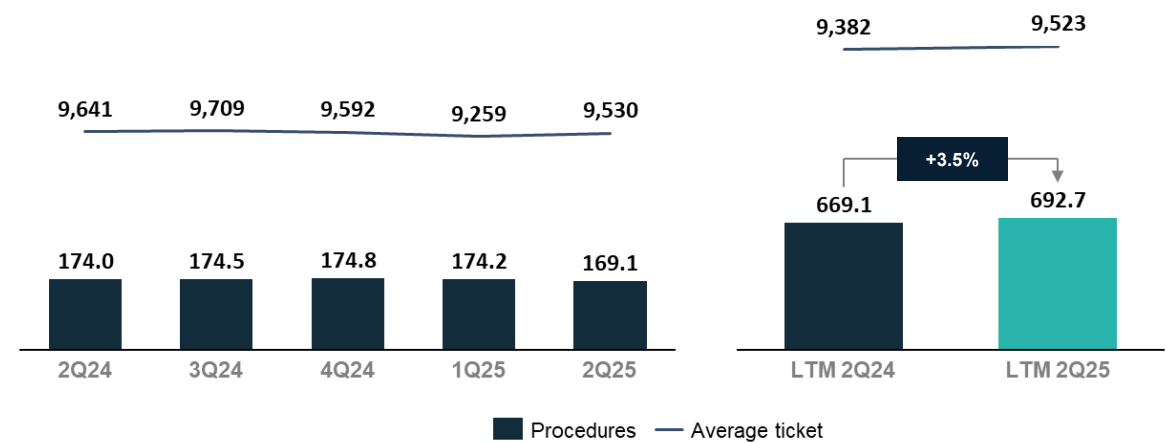
1- Provision for disallowances and doubtful accounts





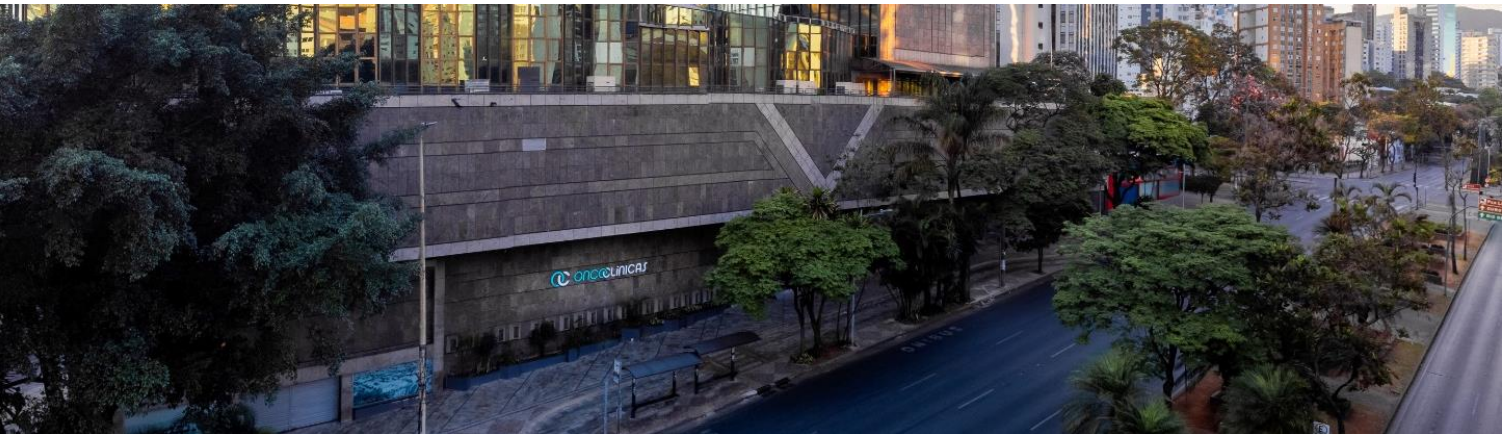
Procedures increased by 3.5% in LTM 2Q25 vs. LTM 2Q24, while the average ticket was up by 1.5% in the same comparison period, and up by 2.9% QoQ, following two quarters of decline

Number of Procedures (thousands) and Average Ticket (R\$)



The number of procedures reached nearly 169.1 thousand in 2Q25, still down when compared to previous periods, due to a reduction in the volume of services provided to customers that the Company is either discontinuing or reducing exposure to. Average Ticket increased by 2.9% quarter on quarter, the first sequential increase since 3Q24.

In the LTM comparison, the number of procedures was up by 3.5%, totaling nearly 693 thousand, while Average Ticket increased from R\$ 9,382 to R\$ 9,523 in LTM 2Q25, up by 1.5%, marking the start of annual inflation pass-through negotiations.





COST OF SERVICES AND GROSS PROFIT



Cash Cost of Services¹ reached R\$ 1.02 billion in 2Q25, down by 1.5%, or -R\$ 16.0 million, from the R\$ 1.04 billion figure recorded in 2Q24. In the quarter-on-quarter comparison, Cash Cost of Services was down by 5.2%, while Gross Revenue was virtually stable, which reflects efficiency gains, leading to a higher Cash Gross Margin.

Cash Cost as a percentage of Gross Revenue was 61.6% in 2Q25, compared to 60.2% in 2Q24. In the quarter-on-quarter comparison, Cash Cost as a percentage of Gross Revenue was down by 340 bps.

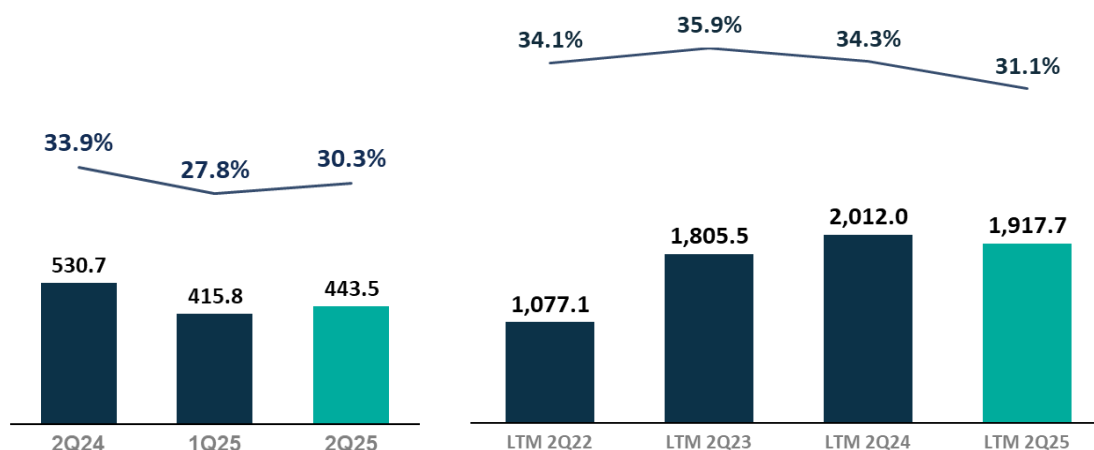
(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Cost of Services Rendered	(1,024.4)	(1,040.7)	(1.6%)	(1,080.9)	(5.2%)	(4,255.1)	(3,870.3)	9.9%
(-) Depreciation	(3.4)	(3.7)	(6.9%)	(3.5)	(2.7%)	(14.3)	(20.2)	(29.4%)
Cash Cost of Services Rendered	(1,020.9)	(1,037.0)	(1.5%)	(1,077.4)	(5.2%)	(4,240.8)	(3,850.1)	10.1%
<i>Cash Cost as a % of Gross Revenue</i>	<i>61.6%</i>	<i>60.2%</i>	<i>140 bps</i>	<i>65.0%</i>	<i>(340 bps)</i>	<i>62.6%</i>	<i>59.6%</i>	<i>300 bps</i>

1- Excluding depreciation and amortization.



Cash Gross Profit: Quarter-on-quarter increase of 250 bps in Gross Margin

Cash Gross Profit¹ and Cash Gross Margin¹ (R\$ million)



Cash Gross Profit¹ was R\$ 443.5 million (margin at 30.3%) in 2Q25, a quarter-on-quarter increase of 6.7%, and an expansion of 250 bps in Gross Margin, a rebound in profitability.

On an LTM basis, Cash Gross Profit¹ was R\$ 1,917.7 million (margin at 31.1%) in 2Q25, compared to R\$ 2,012.0 million in LTM 2Q24, down by 4.7%, or -R\$ 94.4 million. It is important to mention that this dynamic is related to the previously mentioned commercial policy.

Reconciliation between Accounting and Managerial Cash Gross Profit

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Net Revenue	1,464.4	1,567.6	(6.6%)	1,493.2	(1.9%)	6,158.5	5,862.1	5.1%
Cost of Services Rendered	(1,024.4)	(1,040.7)	(1.6%)	(1,080.9)	(5.2%)	(4,255.1)	(3,870.3)	9.9%
Gross Profit	440.0	527.0	(16.5%)	412.2	6.7%	1,903.4	1,991.8	(4.4%)
(+) Depreciation & Amortization	(3.4)	(3.7)	n.m	(3.5)	(2.7%)	(14.3)	(20.2)	(29.4%)
Cash Gross Profit	443.5	530.7	(16.4%)	415.8	6.7%	1,917.7	2,012.0	(4.7%)
Cash Gross Margin %	30.3%	33.9%	(360 bps)	27.8%	250 bps	31.1%	34.3%	(320 bps)

1- Excluding depreciation and amortization.

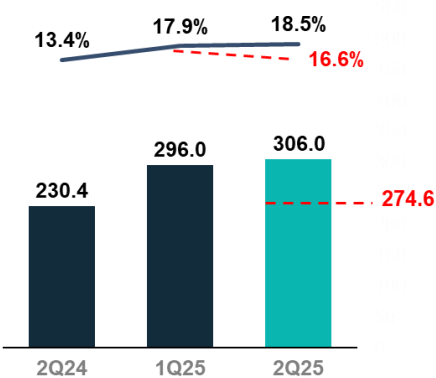




OPERATING EXPENSES

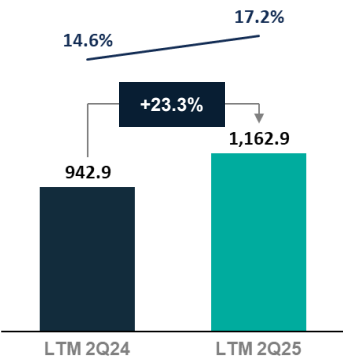


In R\$ million and % of Gross Revenue



growth between periods led to reduced operating leverage, which also contributed to a higher expense-to-revenue ratio.

In the LTM comparison, Cash Operating Expenses amounted to R\$ 1,162.9 million, vs. R\$ 942.9 million in the same period in the previous year, and led to a 17.2% Cash Operating Expenses to Gross Revenue ratio in LTM 2Q25.



Operating Expenses and Cash Operating Expenses

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Net Revenue	1,657.6	1,723.7	(3.8%)	1,658.1	(0.0%)
Total of Operating Expenses	(394.5)	(311.7)	26.6%	(356.1)	10.8%
% of Net Revenue	(23.8%)	(18.1%)	570 bps	(21.5%)	230 bps
(-) Depreciation and Amortization	(67.0)	(66.0)	1.5%	(70.6)	(5.1%)
(-) Equity Method Income \ (Expense)	(16.1)	(5.0)	n.m	14.5	n.m
(-) Fair Value of LTIP (non-cash item)	(5.5)	(10.3)	(46.7%)	(4.0)	37.4%
(=) Cash Operating Expenses	(306.0)	(230.4)	32.8%	(296.0)	3.3%
% of Net Revenue	(18.5%)	(13.4%)	510 bps	(17.9%)	60 bps

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %
Net Revenue	1,464.4	1,567.6	(6.6%)	1,493.2	(1.9%)
Depreciation	(38.8)	(38.7)	0.1%	(42.6)	(9.1%)
Amortization	(28.2)	(27.3)	3.4%	(27.9)	1.1%
Intangible - Exclusivity Rights	(4.8)	(6.8)	(29.2%)	(4.3)	11.8%
Intangible - Dana Farber Collaboration Agreement	(1.9)	(1.9)	0.0%	(1.9)	0.0%
Intangible - Others	(21.5)	(18.6)	15.6%	(21.7)	(1.0%)
Total of Depreciation and Amortization	(67.0)	(66.0)	1.5%	(70.6)	(5.1%)
% of Net Revenue	4.6%	4.2%	40 bps	4.7%	10 bps





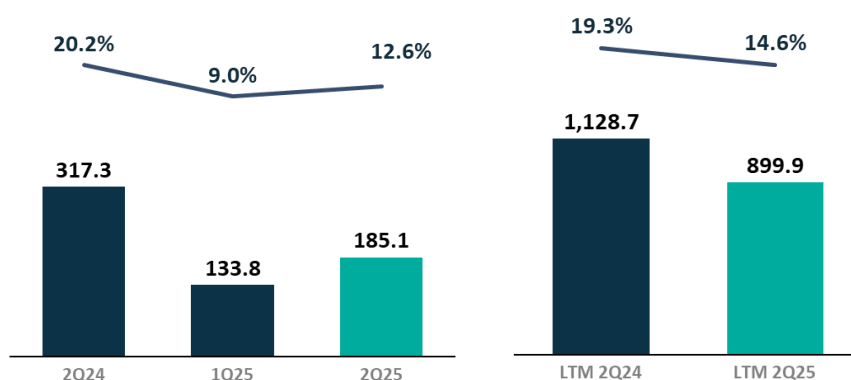
EBITDA



Adjusted EBITDA¹ of ~R\$ 900 million in LTM 2Q25



Adjusted EBITDA¹ (R\$ million) and Margin (%)



In 2Q25, Adjusted EBITDA¹ was R\$ 185.1 million (+38.3% QoQ.) and Adjusted EBITDA margin stood at 12.6% (+360 bps QoQ). The margin drop compared to the same period in the previous year was due to operating deleverage arising from a drop in revenue in the annual comparison and operating expenses, which are still high and undergoing an adjustment process.

In the LTM comparison, Adjusted EBITDA¹ totaled R\$ 899.9 million (margin of 14.6%), vs. R\$ 1,128.7 million (margin of 19.3%) in the same period of the previous year, also impacted by operating deleverage, as previously mentioned.

1- Excluding non-recurring effects



EBITDA and Detailed Calculation

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Gross Revenue	1,657.6	1,723.7	(3.8%)	1,658.1	(0.0%)	6,777.6	6,462.6	4.9%
Deductions	(193.2)	(156.0)	23.8%	(164.9)	17.2%	(619.1)	(600.5)	3.1%
Net Revenue	1,464.4	1,567.6	(6.6%)	1,493.2	(1.9%)	6,158.5	5,862.1	5.1%
Cost of Services Rendered	(1,024.4)	(1,040.7)	(1.6%)	(1,080.9)	(5.2%)	(4,255.1)	(3,870.3)	9.9%
Depreciation and Amortization Cash	3.4	3.7	(6.9%)	3.5	(2.7%)	14.3	20.2	(29.4%)
Cash Cost of Services Rendered	(1,020.9)	(1,037.0)	(1.5%)	(1,077.4)	(5.2%)	(4,240.8)	(3,850.1)	10.1%
Gross Profit	440.0	527.0	(16.5%)	412.2	6.7%	1,903.4	1,991.8	(4.4%)
Cash Gross Profit	443.5	530.7	(16.4%)	415.8	6.7%	1,917.7	2,012.0	(4.7%)
Cash Gross Margin %	30.3%	33.9%	(360 bps)	27.8%	250 bps	31.1%	34.3%	(320 bps)
Total Operating Expenses Ex. D&A and Equity Method	(394.5)	(311.7)	26.6%	(356.1)	10.8%	(2,303.8)	(1,248.1)	84.6%
(+) Depreciation and Amortization	67.0	66.0	1.5%	70.6	(5.1%)	319.3	251.6	26.9%
EBITDA	115.9	285.0	(59.3%)	130.3	(11.0%)	(66.8)	1,015.5	(106.6%)
(+) Non-Cash LTIP Expenses	5.5	10.3	(46.7%)	4.0	37.4%	21.1	41.8	(49.6%)
(+) Impairment	0.0	0.0	n.m	0.0	n.m	796.1	0.0	n.m
EBITDA Ex-LTIP and Impairment¹	121.4	295.3	(58.9%)	134.3	(9.6%)	750.3	1,057.2	(29.0%)
EBITDA Ex- LTIP Margin %	8.3%	18.8%	n.m	9.0%	(70 bps)	12.2%	18.0%	(580 bps)

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
EBITDA	115.9	285.0	(59.3%)	130.3	(11.0%)	(66.8)	1,015.5	(106.6%)
(+) Non-Cash LTIP Expenses	5.5	10.3	(46.7%)	4.0	37.4%	21.1	41.8	(49.6%)
(+) Impairment	0.0	0.0	n.m	0.0	n.m	796.1	0.0	n.m
EBITDA Ex-LTIP	121.4	295.3	(58.9%)	134.3	(9.6%)	750.3	1,057.2	(29.0%)
Adjustments to the EBITDA	63.7	22.0	n.m	(0.5)	n.m	149.6	71.4	109.4%
(+) EBITDA from Recently Inaugurated Operations	0.8	0.0	n.m	0.7	25.8%	7.5	0.0	n.m
(+) Mergers & Acquisitions Expenses	5.2	3.7	41.2%	4.0	29.7%	20.3	12.1	68.1%
(+) Precision Medicine	10.2	12.3	(16.9%)	8.9	14.4%	37.1	43.9	(15.6%)
(+) Other Non-recurring and / or Non-Operating Items	31.4	1.1	n.m	0.5	n.m	80.2	3.5	n.m
(+) Equity Method	16.1	5.0	n.m	(14.5)	n.m	4.5	11.9	(62.4%)
Adjusted EBITDA	185.1	317.3	(41.7%)	133.8	38.3%	899.9	1,128.7	(20.3%)
Adjusted EBITDA Margin %	12.6%	20.2%	(760 bps)	9.0%	360 bps	14.6%	19.3%	(470 bps)
Total of adjustments as % of EBITDA	34.4%	6.9%	n.m	(0.4%)	n.m	16.6%	6.3%	n.m

FINANCIAL RESULT INCOME TAX

Net Financial Result

In 2Q25, Net Financial Result was negative R\$ 175.1 million, compared to negative R\$ 179.4 million in 2Q24, improving by R\$ 4.2 million or 2.4%.

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Net Financial Result	(175.1)	(179.4)	(2.4%)	(148.2)	18.2%	(489.0)	(575.8)	(15.1%)
Financial Revenue	92.2	45.5	102.5%	108.8	(15.2%)	474.0	217.2	118.2%
Financial Expenses	(267.3)	(224.9)	18.9%	(256.9)	4.0%	(962.9)	(793.1)	21.4%

Income Tax

Income Tax and Social Contribution for 2Q25 was negative R\$ 12.6 million, compared to negative R\$ 16.8 million in the same quarter of 2024.

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Income Tax and Social Contribution	(12.6)	(16.8)	(24.9%)	(40.0)	(68.5%)	(141.0)	107.2	(231.6%)
Current	(15.0)	(43.7)	(65.8%)	(67.1)	(77.7%)	(160.9)	(176.2)	(8.6%)
Deferred	2.3	26.9	(91.3%)	27.2	(91.4%)	19.9	283.4	(93.0%)
Effective tax rate (%)	n.m	(46.8%)	n.m	n.m	n.m	15.9%	63.9%	n.m

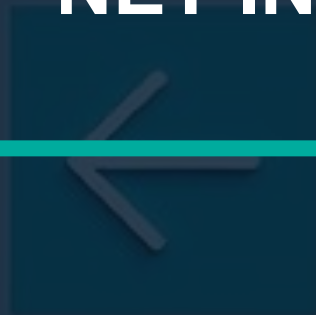




Recepção
consultório

Doctor's Offices Reception

NET INCOME



Recepção
tratamento

Treatment Reception

Net Income

Net Loss ex-LTIP¹ totaled R\$ 136.8 million in 2Q25, a worse performance compared to the Net Income recorded in 2Q24, especially due to the lower operating leverage coupled with higher operating expenses. In the LTM comparison, Net Loss amounted to R\$ 213.2 million.

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Net Income	(142.3)	19.1	n.m	(132.0)	7.8%	(1,030.3)	275.0	n.m
Net Income Margin %	(9.7%)	1.2%	n.m	(8.8%)	(90 bps)	(16.7%)	4.7%	n.m
(+) Non-Cash LTIP Expenses	5.5	10.3	(46.7%)	4.0	37.4%	21.1	41.8	(49.6%)
(+) Impairment	0.0	0.0	n.m	0.0	n.m	796.1	0.0	n.m
(=) Adjusted Net Income	(136.8)	29.4	n.m	(128.0)	6.9%	(213.2)	316.8	n.m
Adjusted Net Income Margin %	(9.3%)	1.9%	n.m	(8.6%)	(70 bps)	(3.5%)	5.4%	n.m
Net Income per share - Majority Shareholders ¹	(0.20)	0.02	n.m	(0.21)	(4.9%)	(0.40)	0.35	n.m

1- Excluding non-cash charge related to fair value of long-term incentive plan (LTIP) and Impairment.



Working Capital

In 2Q25, the average accounts receivable days outstanding was 96 (excluding long-term receivables due to renegotiations with clients), the average accounts payable term was 75 days, and the average inventory term was 20 days. As a result, net working capital days in 2Q25 amounted to 41 days, stable sequentially and showing a slight decrease of 1 day compared to the same period of last year. Considering the long-term receivables, working capital days were 83 in 2Q25, an increase of 16 days sequentially, and of 20 days compared to 2Q24.

	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
Receivables (1)	101	111	107	108	96
Accounts Receivable (Current Assets + Non-Current Assets)	122	128	128	135	139
Inventory (2)	23	20	19	16	20
Payables (3)	82	82	86	83	75
Net WK Days ¹	42	49	40	41	41

1- Calculation: (1)+(2)-(3)

2- Calculation does not include long-term receivables from the renegotiation of receivables with the Company's main customer, since the receivables term for this negotiation is longer than the current average term.





Managerial Cash Flow for 2Q25

Cash Flow from Operations

In 2Q25, Cash Flow from Operations accounted for a consumption of R\$ 196.1 million, mostly as a result of payment delays from clients that are being discontinued by the Company.

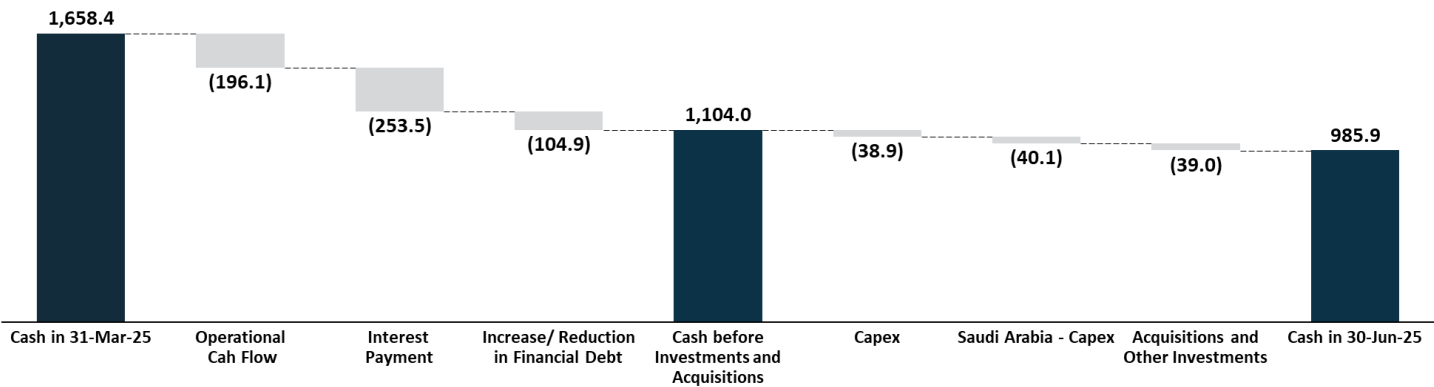
Cash Flow from Financing

Cash Flow from Financing comprised (i) R\$ 253.5 million in interest payments and (ii) R\$ 104.9 million in debt repayment.

Cash Flow from Investments

Cash Flow from Investments comprised (i) R\$ 38.9 million in Capex, (ii) R\$ 40.1 million in Capex related to the Saudi Arabian operation, and (iii) R\$ 30.3 million in payments for acquisitions and other investments.

MANAGERIAL CASH FLOW FOR 2Q25



Reconciliation between Accounting and Managerial Cash Flow

(R\$ million)	1Q25	2Q25
Operating Cash Flow, according to FS	(76.9)	(449.5)
Interest paid, loans, financing, debentures, leases and acquisitions	87.6	253.5
Managerial Operational Cash Flow	10.7	(196.1)
Financing Cash Flow, according to FS	(237.4)	(174.2)
Interest paid, loans, financing, debentures, leasing and acquisitions	(87.6)	(253.5)
Effects of exchange rate changes on the balance of cash held in foreign currencies currencies	2.2	0.0
Payment of acquisitions	21.0	56.6
Dividends paid	5.3	1.9
Debts with related parties	2.7	(0.6)
Payment of leased assets	12.1	11.6
Income on securities	32.5	31.1
Cash Flow from Managerial Financing	(249)	(327.2)
Cash Flow from Investments, according to FS	311.7	415.9
Acquisitions Payment	(21.0)	(56.6)
Dividends paid	(5.3)	(1.9)
Debts with related parties	(2.7)	0.6
Payment of leased assets	(12.1)	(11.6)
Securities	(389.3)	(496.9)
Cash Flow from Investments and Others Management	(118.7)	(150.3)





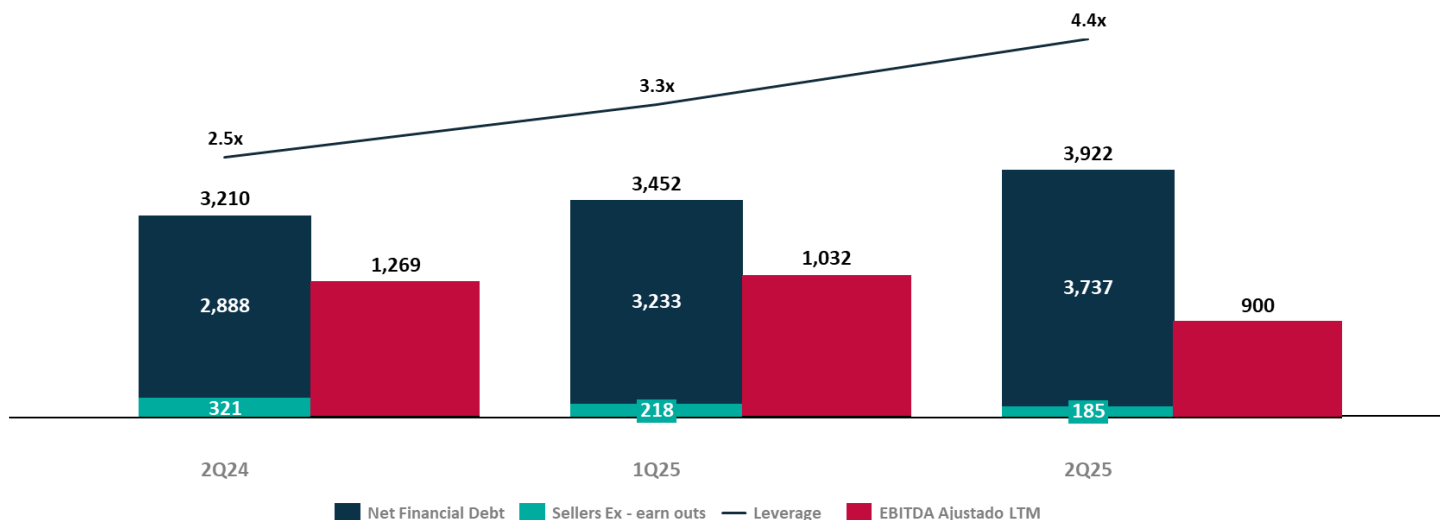
Indebtedness

Indebtedness and Leverage Ratio

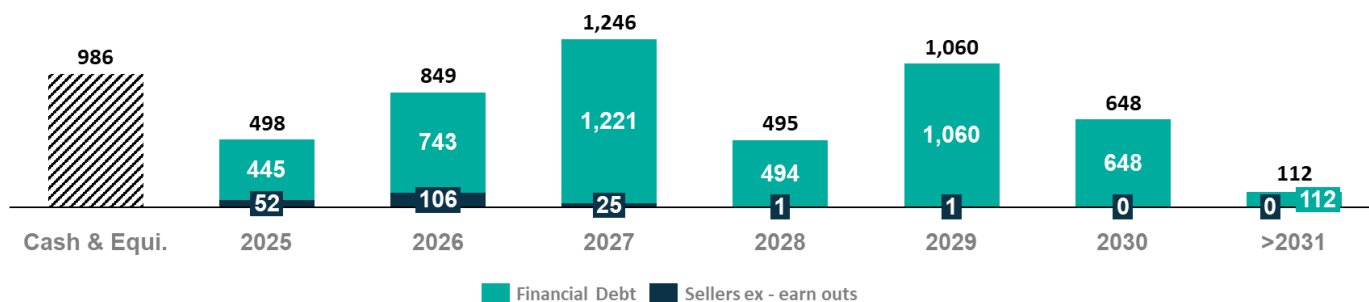
The Company's Net Financial Debt plus Acquisitions Payable at the end of 2Q25 amounted to R\$ 3,922 million.

Total Financial Leverage, measured by $(\text{Net Financial Debt} + \text{Acquisitions Payable}) / \text{LTM Adjusted EBITDA}$, stood at 4.4x in 2Q25, mainly impacted by the LTM EBITDA reduction in the quarter.

Net Financial Leverage, including Acquisitions Payable



Financial Debt Amortization Schedule and Acquisition (in R\$ million)



Financial Debt Cost (in R\$ million)

Description of debt	Indexer / Interest	Final Maturities	Positions of 06/30/2025	
Financing	CDI+2,5% p.y. to CDI+4,99% p.y. / +4,75% p.y. to +11,67% p.y. / TCF+0,9958% p.y. to IPCA+2,8161% p.y.	09/08/2031	33	0.7%
CCB/ Working Capital	CDI+0,75% p.y. to CDI+9,38% p.y. / TCF+1,21% p.y. to IPCA+2,011% p.y. / +8,6016% p.y. to +27,87% p.y.	05/22/2028	612	13.1%
CRI	CDI+1.16% p.y. to CDI+1.91% p.y.	10/17/2033	1,500	32.0%
Law 4,131	CDI+1.73% p.y. to CDI+1.95% p.y.	03/17/2026	67	1.4%
FINEP and FINAME	TJLP+0.5% p.y.	12/15/2031	54	1.2%
Debentures	CDI+1.4% p.y. to CDI+2.4% p.y.	11/26/2029	2,419	51.6%
Total			4,685	100.0%
Short-term			859	18.3%
Long-term			3,826	81.7%

ANNEXES

BALANCE SHEET

ASSETS (in R\$ Million)	06/30/2025	12/31/2024
CURRENT		
Cash and Cash Equivalents	343	551
Market Securities	625	1,338
Derivative Financial Instruments	4	32
Accounts Receivable	1,771	2,049
Inventory	223	225
Taxes Recoverable	234	314
Other Assets	174	152
Total Current Assets	3,374	4,661
NON-CURRENT		
Market Securities	18	130
Derivative Financial Instruments	11	7
Accounts Receivable	788	386
Judicial Deposits	70	66
Deferred Income Tax and CSLL	551	508
Related Parties	21	21
Other Assets	274	295
Investments in Subsidiaries	71	43
Fixed Assets	819	823
Intangible Assets	3,737	3,751
Right of Use and Leased Assets	566	513
Total Non-Current Assets	6,927	6,542
TOTAL ASSETS	10,301	11,202



BALANCE SHEET

LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY (in R\$ Million)	06/30/2025	12/31/2024
CURRENT		
Suppliers	858	1,020
Loans and Financings	618	523
Debentures	241	233
Derivative Financial Instruments	0	0
Social Obligations	149	155
Tax Obligations	90	178
Income Tax and Social Contribution Payable	27	55
Accounts Payable for Acquisitions	246	85
Related Parties	0	36
Dividends Payable	33	37
Commercial Lease	55	58
Other Liabilities	89	73
Total Current Liabilities	2,407	2,453
NON-CURRENT		
Loans and Financings	1,648	1,946
Debentures	2,178	2,215
Derivative Financial Instruments	54	107
Social Obligations	10	13
Tax Obligations	37	53
Deferred Taxes	50	41
Provisions for Tax, Labor and Civil Risks	49	51
Accounts Payable for Acquisitions	116	347
Related Parties	8	8
Advance for Future Capital Increase	6	6
Commercial Lease	574	503
Provisions of investments loss in Controllers	0	0
Other Liabilities	66	76
Total Non-Current Liabilities	4,795	5,367
SHAREHOLDERS' EQUITY		
Paid-in Capital Stock	3,147	3,147
Shares to Subscribe	0	0
Expenses with Initial Public Offering	(122)	(122)
Capital Reserve	1,664	1,659
Treasury Stock	(93)	(94)
Equity Valuation Adjustment	3	11
Transaction between Partners	(748)	(744)
Retained Losses	(999)	(711)
Equity Attributed to Controlling Shareholders	2,853	3,146
Non Controlling Shareholders	246	236
Total Shareholders' Equity	3,099	3,382



INCOME STATEMENT

Statement of Income for the Year (in R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2T25	LTM 2T24	Δ %
Net Revenues	1.464,4	1.567,6	(6,6%)	1.493,2	(1,9%)	6.158,5	5.862,1	5,1%
Cost of Services Rendered	(1.024,4)	(1.040,7)	(1,6%)	(1.080,9)	(5,2%)	(4.255,1)	(3.870,3)	9,9%
Gross Profit	440,0	527,0	(16,5%)	412,2	6,7%	1.903,4	1.991,8	(4,4%)
Operating Revenues (Expenses)	(394,5)	(311,7)	26,6%	(356,1)	10,8%	(2.303,8)	(1.248,1)	84,6%
Operating Expenses	(352,3)	(311,1)	13,2%	(358,8)	(1,8%)	(1.479,8)	(1.240,7)	19,3%
Other Operating Revenues (Expenses), Net	(26,1)	4,3	(701,7%)	(11,8)	121,9%	(819,4)	4,5	n.m
Equity Interest	(16,1)	(5,0)	223,9%	14,5	n.m	(4,5)	(11,9)	(62,4%)
Operating Income (Loss) Before Financial Results	45,5	215,2	(78,9%)	56,2	(19,1%)	(400,3)	743,7	(153,8%)
Net Financial Result	(175,1)	(179,4)	(2,4%)	(148,2)	18,2%	(489,0)	(575,8)	(15,1%)
Interest Income	92,2	45,5	102,5%	108,8	(15,2%)	474,0	217,2	118,2%
Interest Expenses	(267,3)	(224,9)	18,9%	(256,9)	4,0%	(962,9)	(793,1)	21,4%
Operating Income (Loss) Before Income Tax and Social Contribution	(129,7)	35,9	n.m	(92,0)	41,0%	(889,3)	167,9	n.m
Income Tax and Social Contribution	(12,6)	(16,8)	(24,9%)	(40,0)	(68,5%)	(141,0)	107,2	n.m
Current	(15,0)	(43,7)	(65,8%)	(67,1)	(77,7%)	(160,9)	(176,2)	(8,6%)
Deferred	2,3	26,9	(91,3%)	27,2	(91,4%)	19,9	283,4	(93,0%)
Net Income (Loss) for the period	(142,3)	19,1	n.m	(132,0)	7,8%	(1.030,3)	275,0	n.m

RECONCILIATION OF EBITDA FROM NET INCOME

(R\$ Million)	2Q25	2Q24	Δ %	1Q25	Δ %	LTM 2Q25	LTM 2Q24	Δ %
Net Income	(142.3)	19.1	n.m	(132.0)	7.8%	(1,030.3)	275.0	n.m
(-) Financial Results	175.1	179.4	(2.4%)	148.2	18.2%	489.0	575.8	(15.1%)
(-) Income Tax and Social Contribution	12.6	16.8	(24.9%)	40.0	(68.5%)	141.0	(107.2)	n.m
(-) Depreciation and Amortization	70.4	69.7	1.0%	74.1	(5.0%)	333.5	271.8	22.7%
EBITDA	115.9	285.0	(59.3%)	130.3	(11.0%)	(66.8)	1,015.5	n.m
(+) Fair Value of LTIP (non-cash item)	5.5	10.3	(46.7%)	4.0	37.4%	21.1	41.8	(49.6%)
(+) Impairment	0.0	0.0	n.m	0.0	n.m	796.1	0.00	n.m
EBITDA EX-LTIP and EX-Impairment	121.4	295.3	(58.9%)	134.3	(9.6%)	750.3	1,057.2	(29.0%)
<i>EBITDA Ex-LTIP and Ex-Impairment Margin %</i>	<i>8.3%</i>	<i>18.8%</i>	<i>n.m</i>	<i>9.0%</i>	<i>(70 bps)</i>	<i>12.2%</i>	<i>18.0%</i>	<i>n.m</i>
Adjustments to EBITDA	63.7	22.0	n.m	(0.5)	n.m	135.1	71.4	89.1%
(+) EBITDA from newly opened operations	0.8	0.0	n.m	0.7	25.8%	7.5	0.00	n.m
(+) Mergers & Acquisitions Expenses	5.2	3.7	41.2%	4.0	29.7%	20.3	12.1	68.1%
(+) Precision Medicine	10.2	12.3	(16.9%)	8.9	14.4%	37.1	43.9	(15.6%)
(+) Equity Method	16.1	5.0	n.m	(14.5)	n.m	4.5	11.9	n.m
(+) Other Non-recurring and / or Non-Operating Items	31.4	1.1	n.m	0.5	n.m	80.2	3.5	n.m
Adjusted EBITDA	185.1	317.3	(41.7%)	133.8	38.3%	899.9	1,128.7	(20.3%)
<i>Adjusted EBITDA Margin %</i>	<i>12.6%</i>	<i>20.2%</i>	<i>(760 bps)</i>	<i>9.0%</i>	<i>360 bps</i>	<i>14.4%</i>	<i>19.3%</i>	<i>(490 bps)</i>
<i>Total Adjustments as % of Adjusted EBITDA</i>	<i>34.4%</i>	<i>6.9%</i>	<i>n.m</i>	<i>(0.4%)</i>	<i>n.m</i>	<i>15.3%</i>	<i>6.3%</i>	<i>n.m</i>

oncoCLINICAS&CO