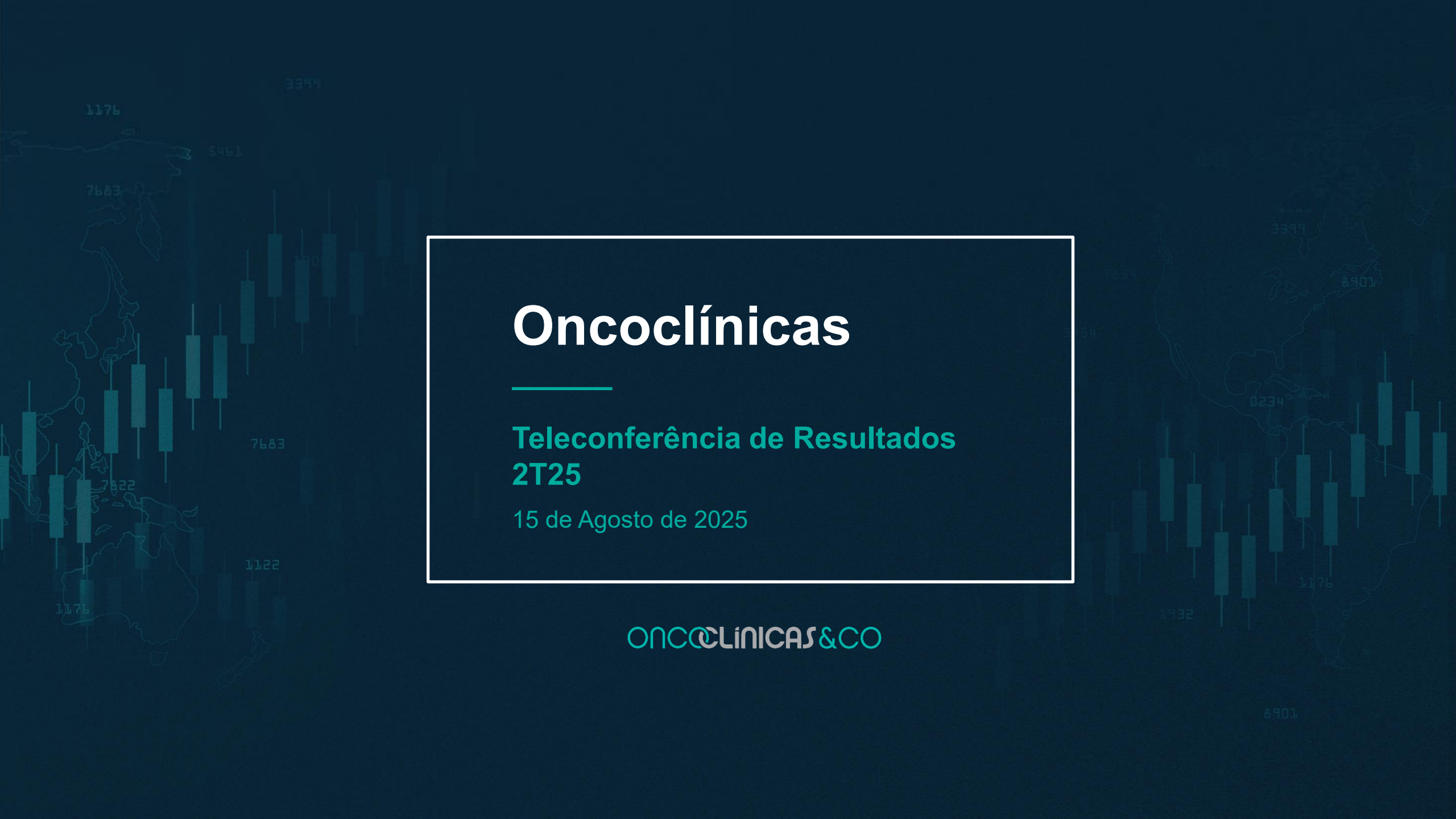




# Oncoclínicas

## Teleconferência de Resultados 2T25

15 de Agosto de 2025

ONCOCLINICAS & CO

# AVISO LEGAL

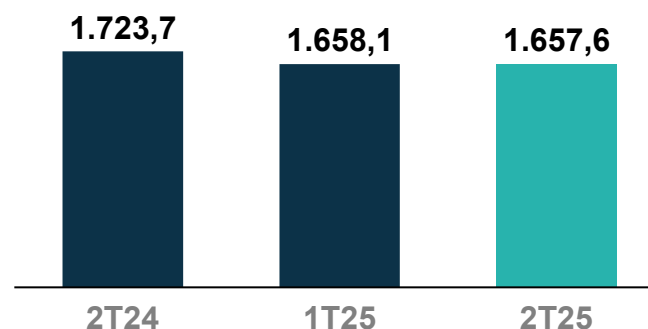
---

Esta apresentação está atualizada até a presente data e está sujeita a alterações sem aviso prévio, não tendo a Companhia qualquer obrigação de atualizar ou revisar as informações apresentadas em decorrência de novas informações e / ou desenvolvimentos futuros. Esta apresentação pode conter informações e expectativas da Companhia sobre eventos ou resultados futuros que não descrevem fatos históricos, mas refletem a opinião da Administração da Companhia. As informações aqui contidas baseiam-se em diversas premissas e fatores de natureza operacional, econômica e de mercado e não devem ser interpretadas como aconselhamento jurídico ou tributário ou sugestão de investimento em ações da Companhia, nem devem servir de base para qualquer contrato relacionado ou compromisso. Em nenhuma hipótese a Companhia será responsável perante terceiros (inclusive investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações aqui apresentadas, ou por quaisquer danos delas decorrentes. Esta apresentação e seu conteúdo são informações de propriedade da Companhia e não podem ser reproduzidas ou divulgadas, em parte e / ou no todo, sem o consentimento prévio, expresso e por escrito, da Companhia.

## 2T25 DESTAQUES: AINDA UM TRIMESTRE DE TRANSIÇÃO COMERCIAL E OPERACIONAL

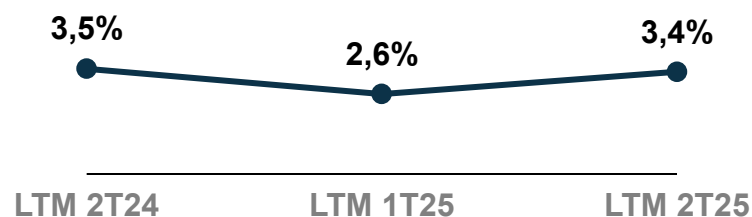
R\$ milhões

Receita Bruta



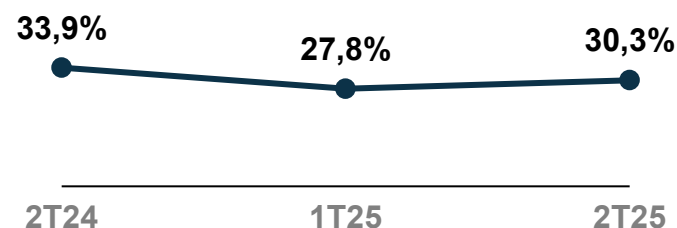
- Receita estável na comparação sequencial, uma vez que a Companhia seguiu descontinuando clientes com ciclos de capital de giro punitivos e/ou maiores taxas de inadimplência durante o 2T25, compensando com o crescimento de outros clientes
- Ainda não reflete integralmente a interrupção do contrato com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

PCLD



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

Margem Bruta Caixa

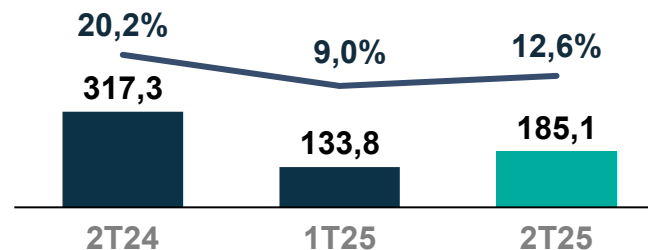


- Estratégia comercial mais seletiva começa a refletir na recuperação de margem, apesar dos níveis de PCLD muito mais altos no trimestre

## 2T25 DESTAQUES: AINDA UM TRIMESTRE DE TRANSIÇÃO COMERCIAL E OPERACIONAL (CONT.)

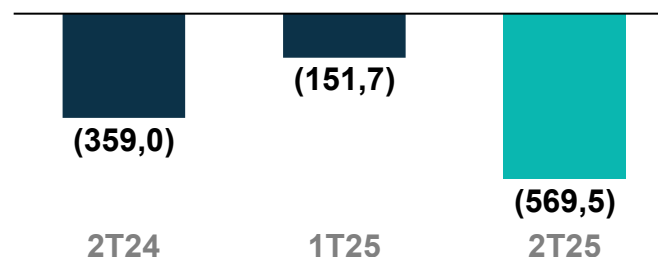
R\$ milhões

### EBITDA Ajustado e Margem



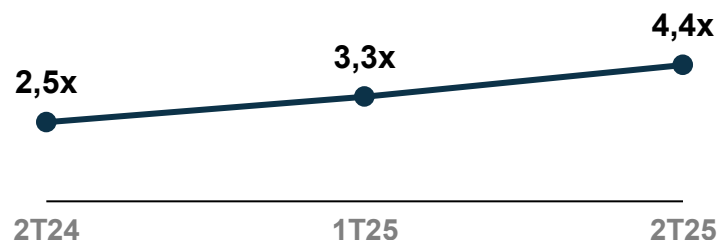
- Forte recuperação do EBITDA Ajustado (+38,3% no 2T25 vs. 1T25) em função da recuperação do Lucro Bruto
- Expansão da margem (+360 bps) sequencialmente, apesar da menor Receita Líquida no 2T25 (ou seja, apesar da menor alavancagem operacional no trimestre)

### Fluxo de Caixa antes de Dívida



- Consumo de Fluxo de Caixa Orgânico de R\$ 569,5 milhões no 2T25, principalmente devido a:
  - R\$ 117,2 milhões em atrasos de clientes descontinuados
  - R\$ 253,5 milhões em despesas com juros (maior no 2T e 4T de cada ano)
  - R\$ 79,0 milhões em capex (sobretudo crescimento)

### 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 dos últimos 12 meses (R\$ 900 milhões) reduziu, devido à transição comercial e operacional em andamento

## 2T25 DESTAQUES: PRINCIPAIS INICIATIVAS EM EXECUÇÃO PELA COMPANHIA

### Comercial

- Descontinuar contratos com clientes que impliquem margens menores e/ou capital de giro e fluxo de caixa punitivos para a Companhia
- 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
- Contratos com fornecedores sendo revisitados em busca de maior eficiência

### Plano de Capex

- Repriorização do capex para o 3T25 e 4T25

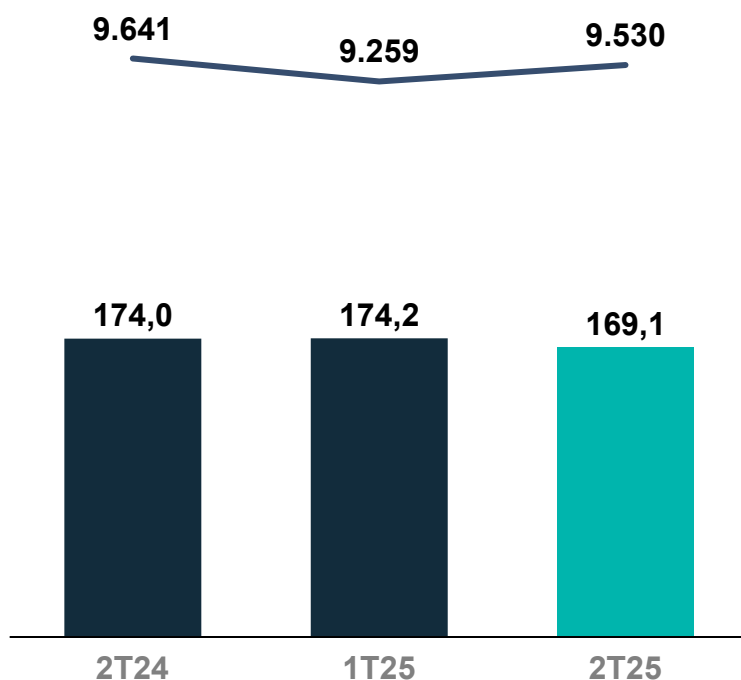
### Revisão estratégica de ativos não core

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

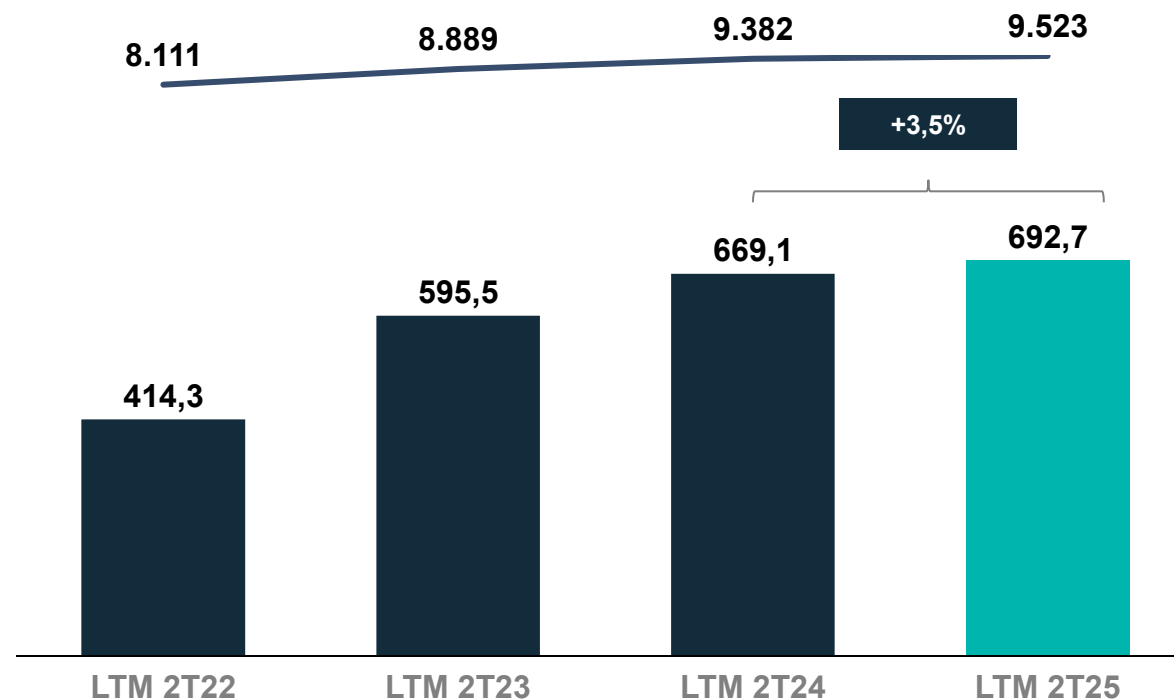
## QUEDA NOS PROCEDIMENTOS REFLETE CONTINUAÇÃO DE ESTRATÉGIA COMERCIAL MAIS SELETIVA

Aumento de 2,9% no ticket médio em relação ao trimestre anterior (2T25 vs. 1T25) atenuou o volume menor

Procedimentos (em Mil)  
e Ticket Médio (R\$) por Trimestre



Procedimentos (em Mil)  
e Ticket Médio (R\$) LTM

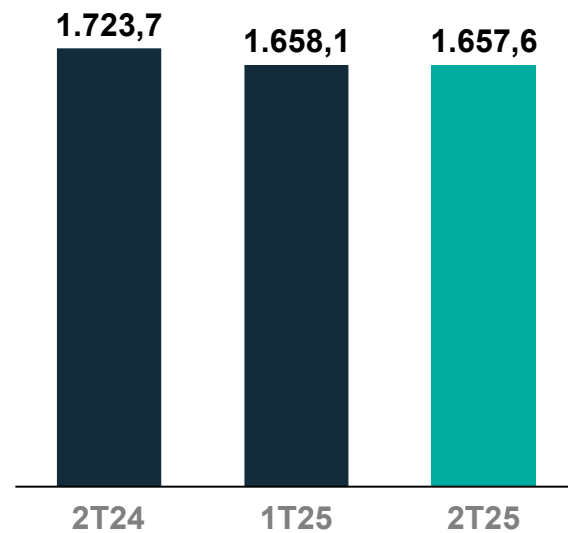


## RECEITA BRUTA SOMOU R\$ 6,8 BI NO LTM 2T25, CRESCIMENTO DE 4,9% COMPARADO COM O LTM 2T24

Estável no 2T25 vs. 1T25: Companhia seguiu reciclando de sua base de clientes, em linha com sua estratégia comercial

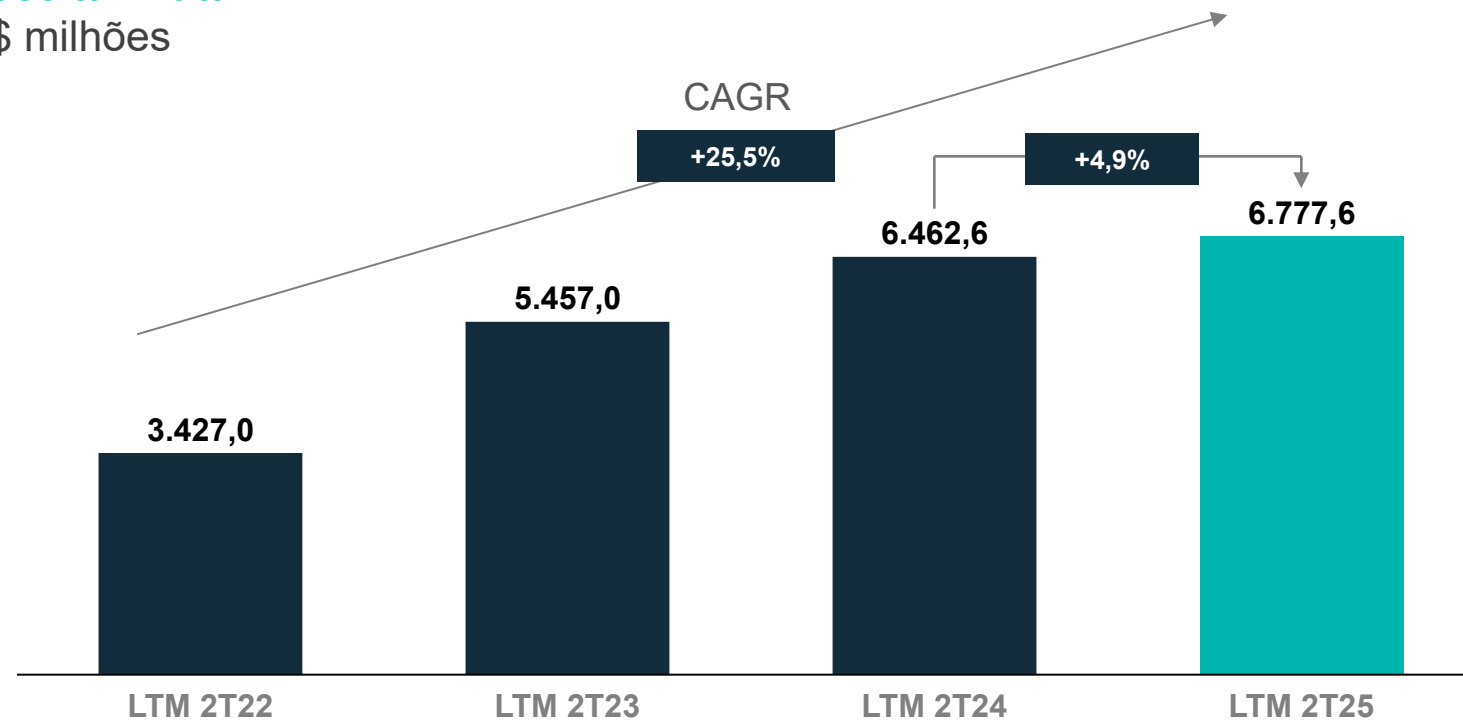
### Receita Bruta Trimestral

R\$ milhões



### Receita Bruta LTM

R\$ milhões

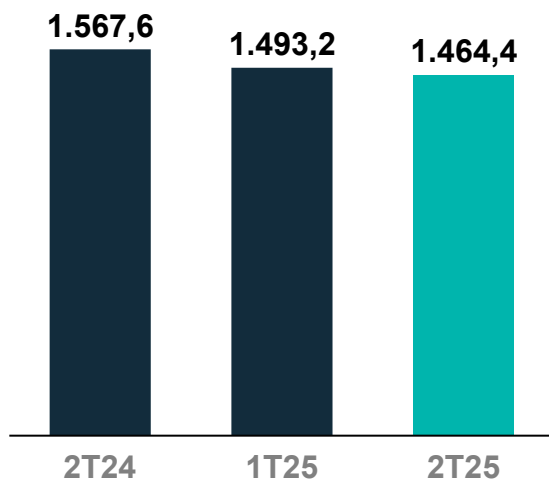


## RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 6,2 BI NO LTM 2T25 (+5,1% YoY) E CAGR DE 25,0% vs. LTM 2T22

Queda de 1,9% no 2T25 vs. 1T25 devido à maior PCLD<sup>1</sup> no trimestre (detalhado no próximo slide)

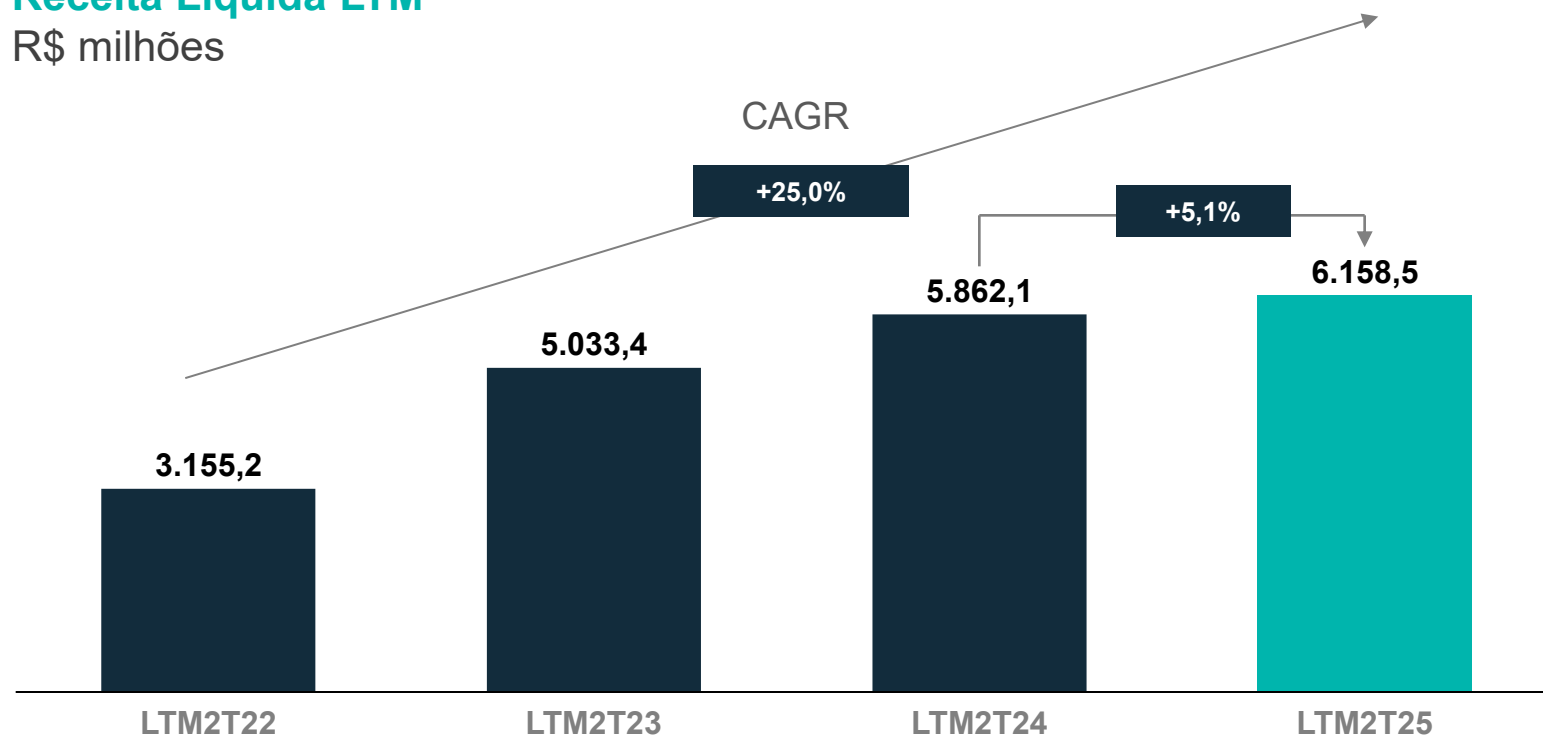
### Receita Líquida Trimestral

R\$ milhões



### Receita Líquida LTM

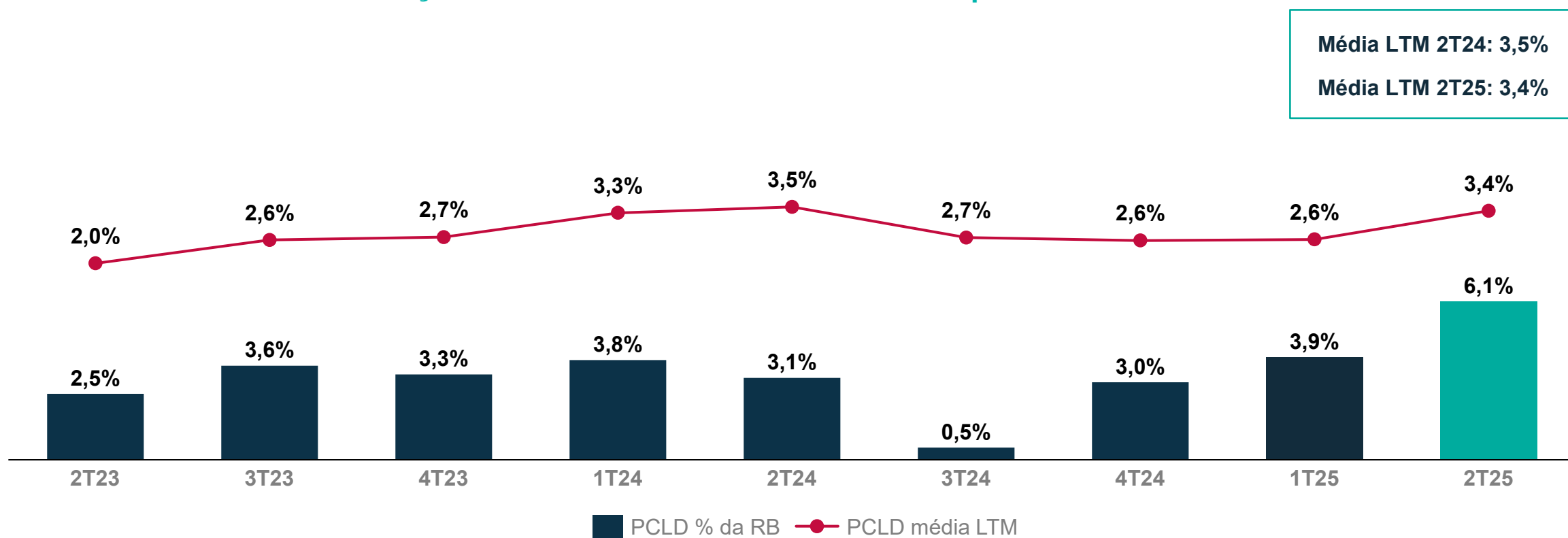
R\$ milhões



1- Provisão para Glosas e Crédito de Liquidação Duvidosa.

**AUMENTO SIGNIFICATIVO DE PCLD NAS OPERAÇÕES HOSPITALARES E DE CLIENTES SENDO DESCONTINUADOS**  
média dos últimos 12 meses em 3,4% (ligeiramente abaixo do LTM 2024), apesar do número *outlier* do 2T25

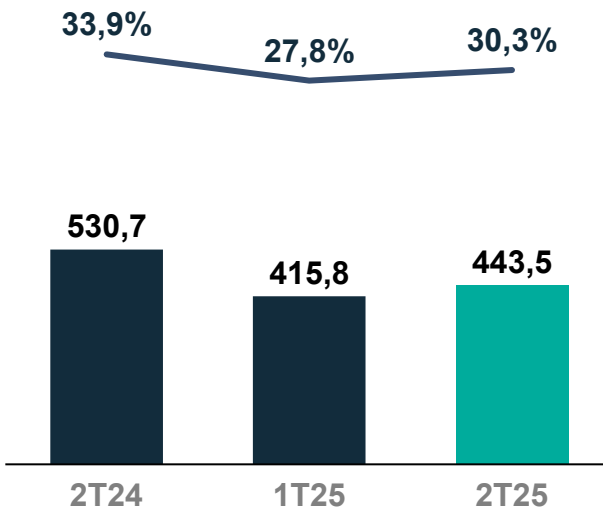
### Evolução da PCLD<sup>1</sup> como % da Receita Bruta por Trimestre



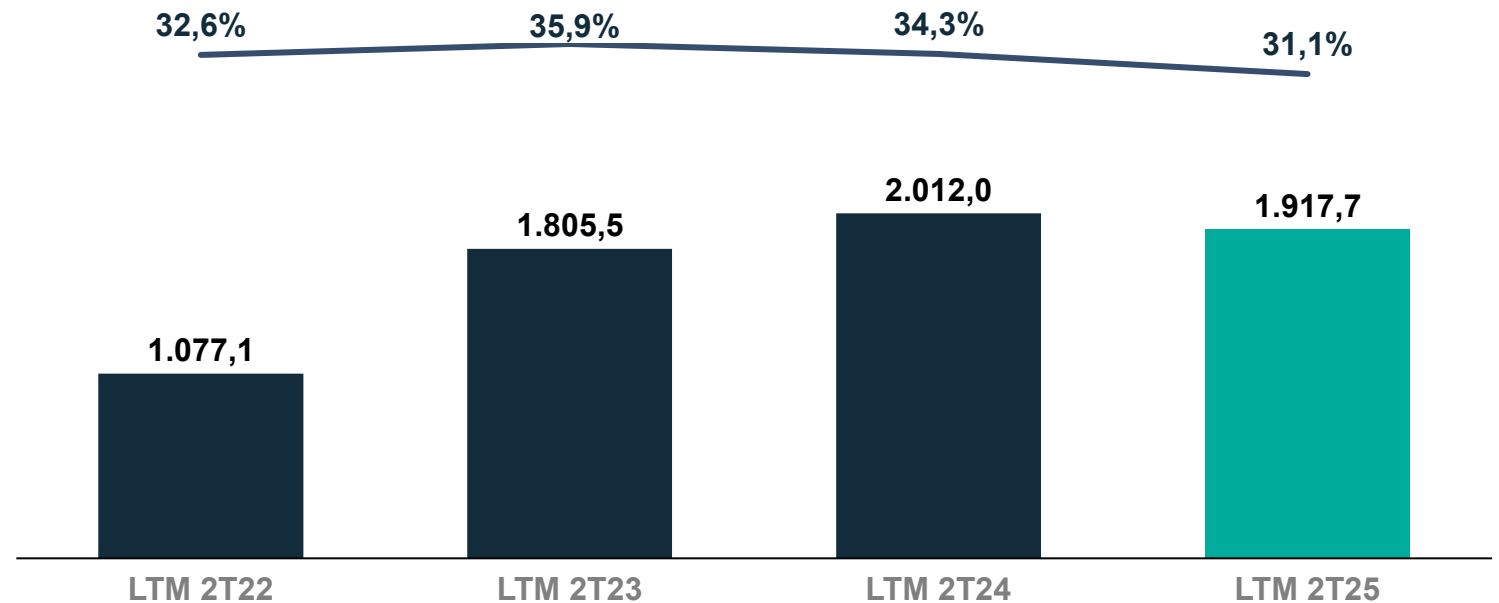
1- Provisão para Glosas e Perdas com Créditos de Liquidação Duvidosa.

## LUCRO BRUTO CAIXA: EXPANSÃO DE 250 BPS DE MARGEM BRUTA SEQUENCIALMENTE, EM FUNÇÃO DA TRANSIÇÃO COMERCIAL EM ANDAMENTO

**Lucro Bruto Caixa  
e Margem Bruta Caixa Trimestral**  
R\$ milhões



**Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa LTM**  
R\$ milhões

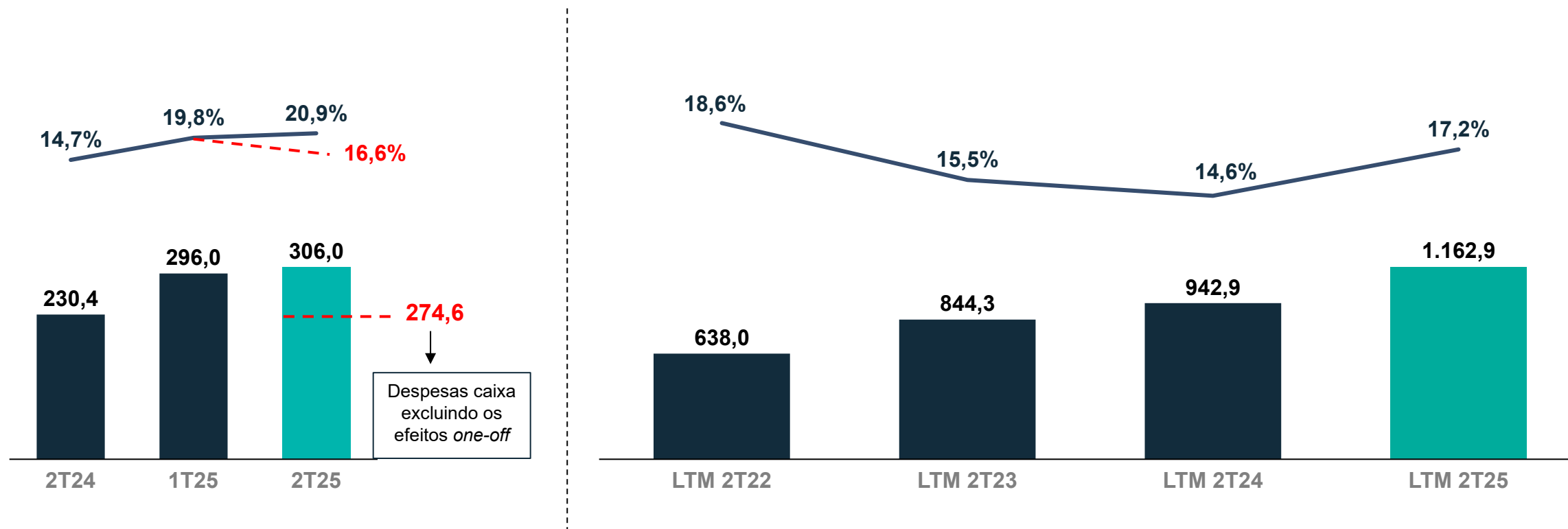


## DESPESAS OPERACIONAIS NO 2T25 AINDA IMPACTADAS POR ITENS EXTRAORDINÁRIOS

Redução de 130 bps nas Despesas Caixa / Receitas sequencialmente *ex-one-offs*, mesmo com receita estável sequencialmente

### Despesas Operacionais Caixa<sup>1</sup> (e % da Receita Bruta)

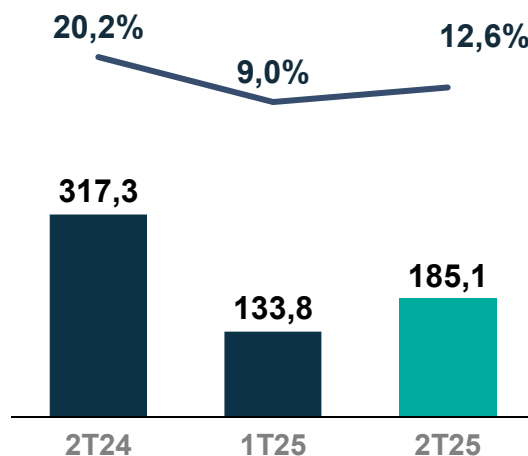
R\$ milhões



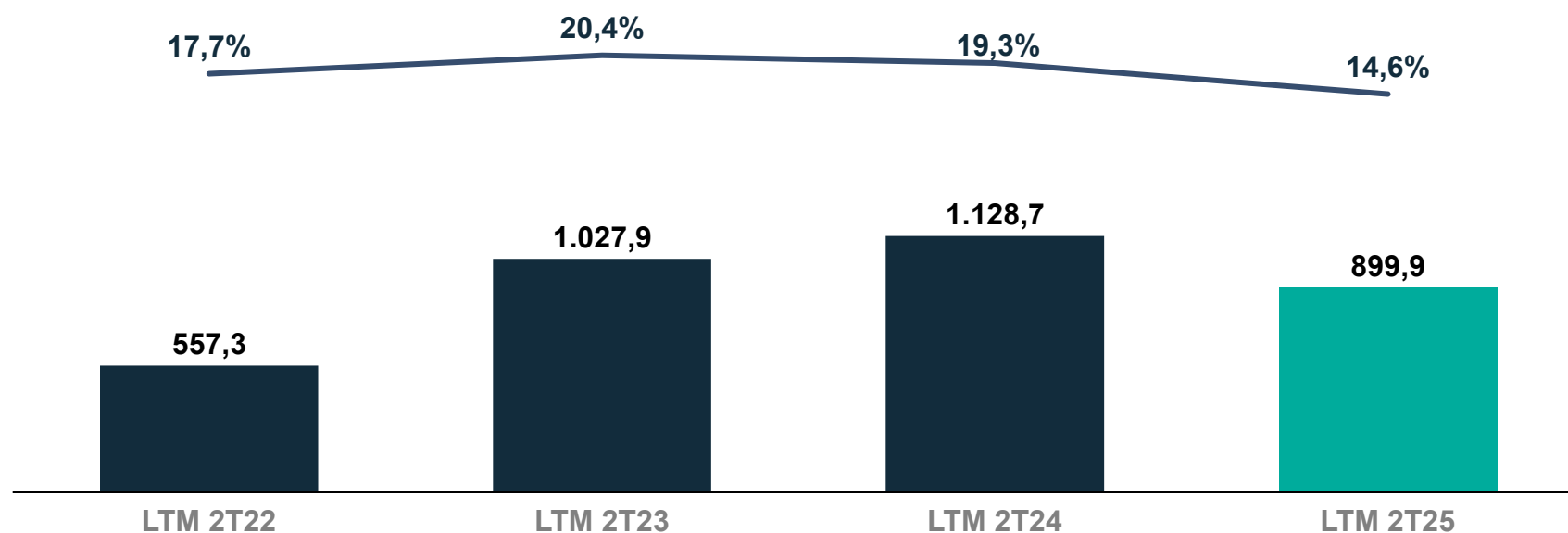
1- Despesas Operacionais excluindo depreciação e amortização (item não caixa)

## EBITDA AJUSTADO <sup>1</sup> DE R\$ 185,1 MILHÕES NO 2T25 (MARGEM DE 12,6%), EXPANSÃO DE 360 BPS NA MARGEM EBITDA AJUSTADO SEQUENCIALMENTE, MESMO COM MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL

**EBITDA Ajustado<sup>1</sup> e Margem (Trimestre)**  
R\$ milhões

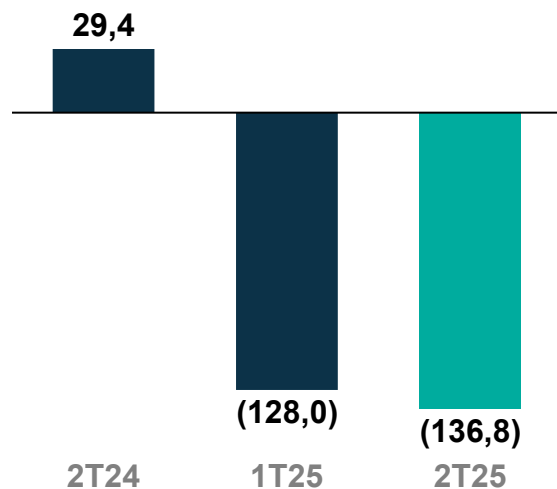


**EBITDA Ajustado<sup>1</sup> e Margem (LTM)**  
R\$ milhões

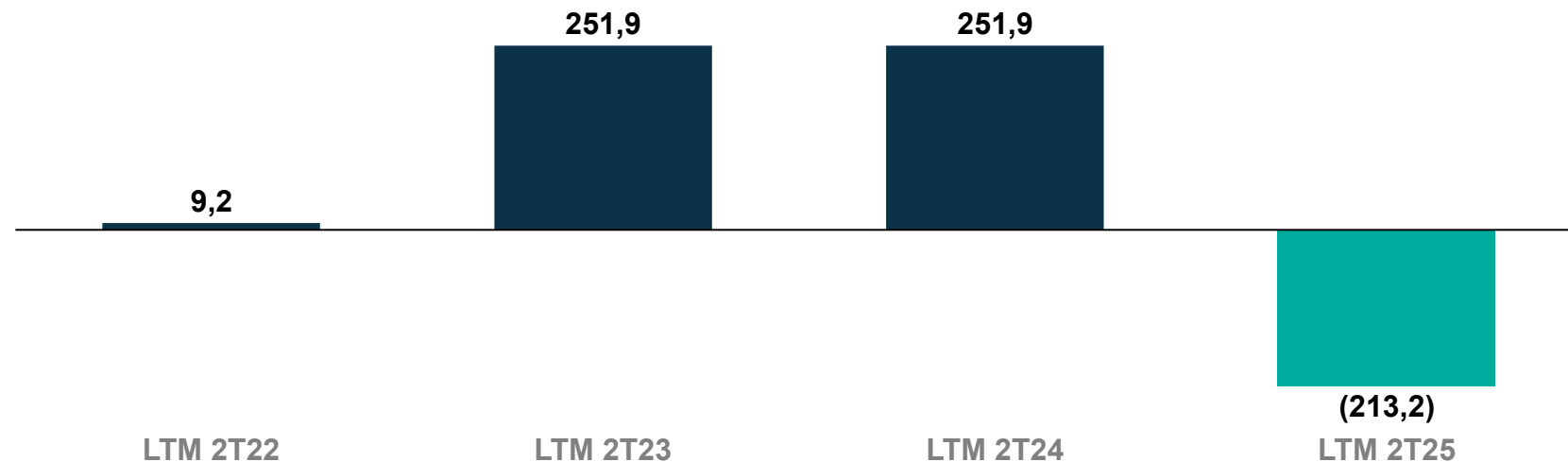


## LUCRO LÍQUIDO AINDA IMPACTADO POR (i) MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL E (ii) ALTAS DESPESAS COM JUROS

**Lucro Líquido Ex-PILP  
(Trimestral)**  
(R\$ milhões)



**Lucro Líquido Ex-PILP e EX-Impairment<sup>1</sup> (LTM)**  
(R\$ milhões)



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

**DIAS LÍQUIDOS DE CAPITAL DE GIRO PERMANECERAM ESTÁVEIS EM UMA BASE SEQUENCIAL, EM 41 DIAS**

Se considerarmos os recebíveis de longo prazo provenientes de renegociações com clientes, os dias líquidos de Capital de Giro ficaram em 83 dias no 2T25, vs. 67 dias no 1T25

**Prazos Médios por Trimestre (Base 90 dias)**

Em dias

|                                                   | 2T24 | 3T24 | 4T24 | 1T25 | 2T25 |
|---------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Contas a Receber (1)                              | 101  | 111  | 107  | 108  | 96   |
| Recebíveis incluindo renegociações de longo prazo | 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 <sup>1</sup>              | 42   | 49   | 40   | 41   | 41   |

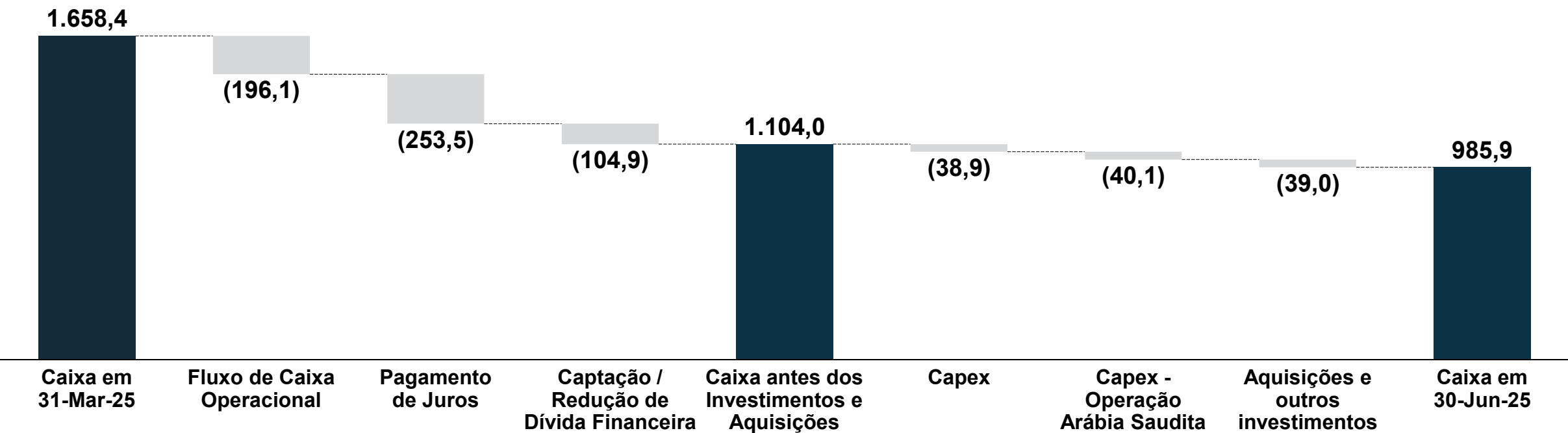
1 – Cálculo: (A) + (B) - (C).

2 - Cálculo 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.

CONSUMO DE CAIXA ORGÂNICO NO 2T25 CAUSADO PRINCIPALMENTE POR (i) ATRASOS DE CLIENTES QUE FORAM DESCONTINUADOS, (ii) ALTA CONCENTRAÇÃO DE PAGAMENTOS DE JUROS NESSE TRIMESTRE E (iii) CAPEX DE CRESCIMENTO AINDA ELEVADO

Fluxo de Caixa Gerencial do 2T25

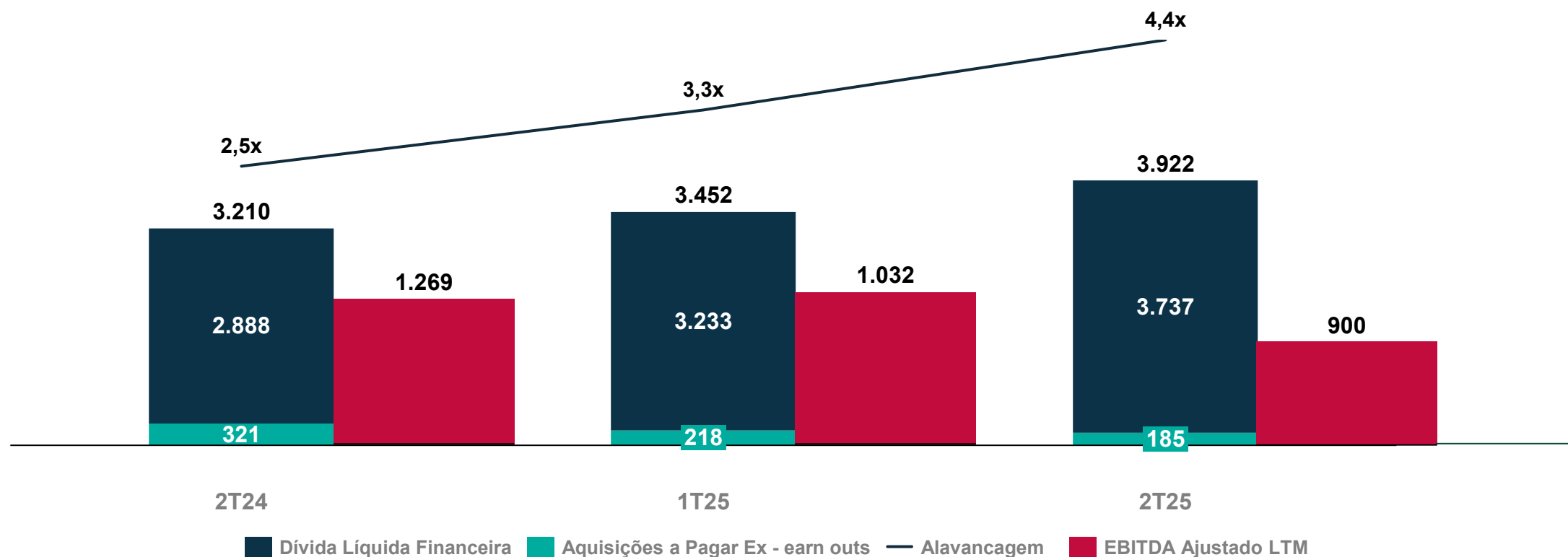
R\$ milhões



## AUMENTO DA ALAVANCAGEM DEVIDO AO CONSUMO DO FLUXO DE CAIXA NO 2T25 E AO MENOR EBITDA AJUSTADO NO PERÍODO LTM

Dívida Líquida (Endividamento Financeiro + Aquisições a Pagar - Caixa) / EBITDA Ajustado LTM

R\$ milhões

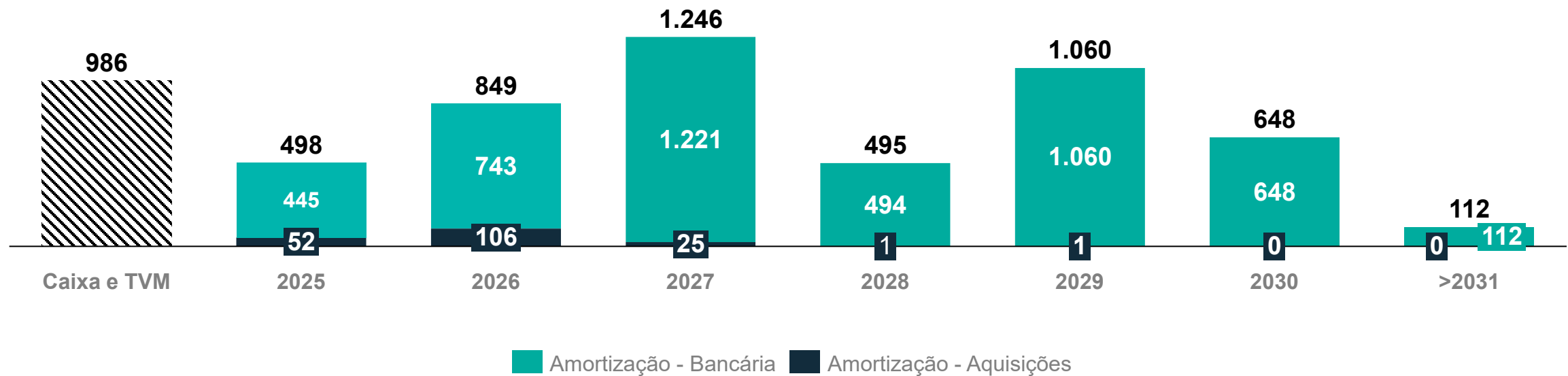


## POSIÇÃO DE CAIXA VIS-À-VIS CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA

### Perfil de Amortização Bem Distribuído

#### Cronograma de Amortização da Dívida Financeira e Contas a Pagar por Aquisição no 2T25

R\$ milhões



# OBRIGADO

---

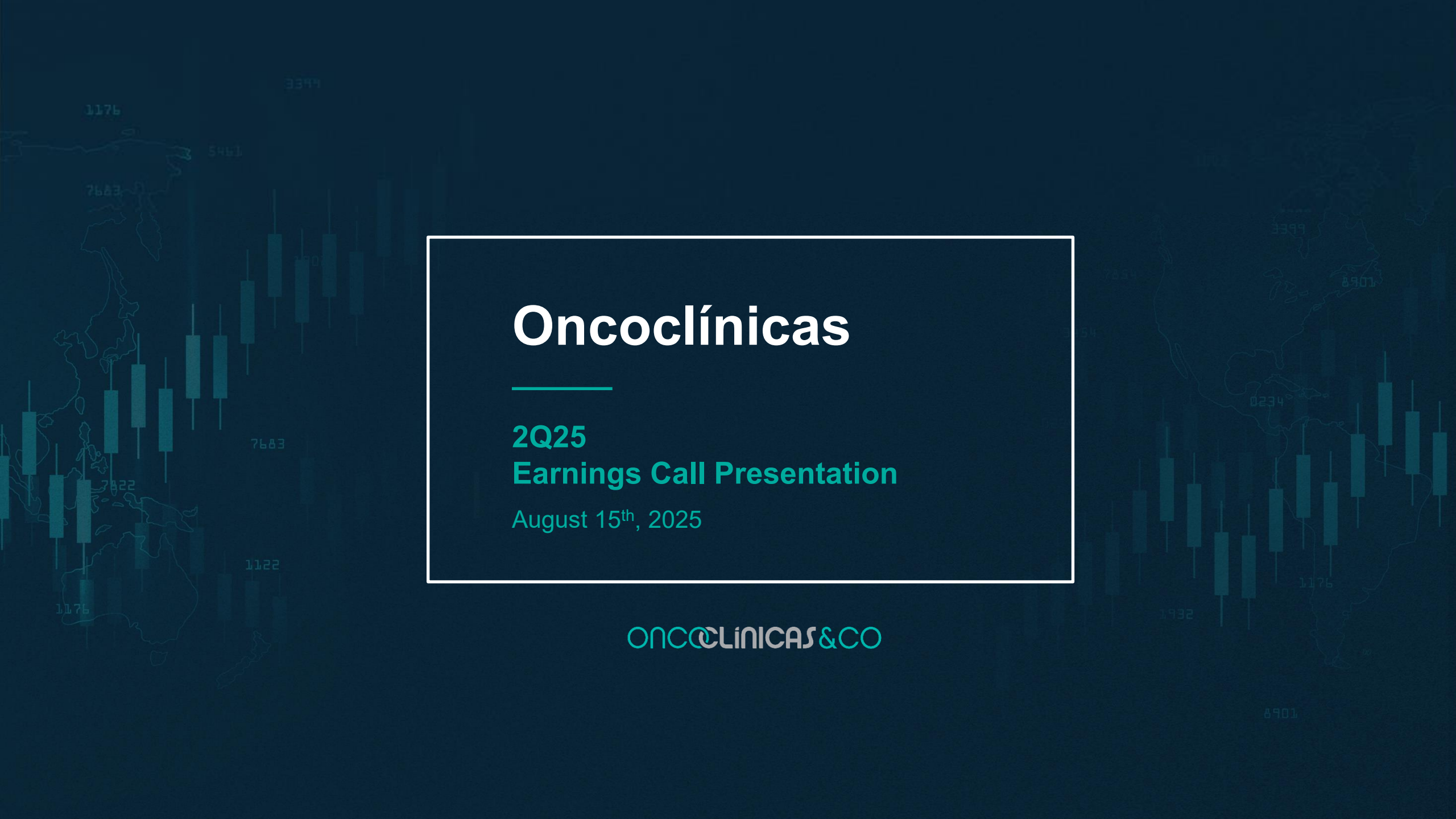
**Contatos  
de RI**

🌐 **Website:** [ri.grupooncoclinicas.com](http://ri.grupooncoclinicas.com)

✉ **Email:** [ri@oncoclinicas.com](mailto:ri@oncoclinicas.com)



**ONCOClinicas&CO**

The background of the slide is a dark blue gradient. It features a faint world map with white outlines of continents. Overlaid on the map is a candlestick chart with teal-colored bars and white wicks. The chart appears to be a price movement chart, possibly for a stock, with various numerical values scattered around it, including 1176, 5461, 7683, 3399, 8901, 0234, 1932, and 1122.

# Oncoclínicas

---

**2Q25**  
**Earnings Call Presentation**  
August 15<sup>th</sup>, 2025

ONCOCLINICAS & CO

# LEGAL NOTICE

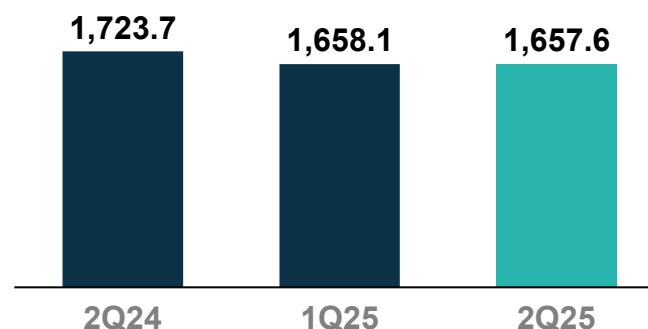
---

This presentation is updated until the date hereof and is subject to change without notice, and the Company undertakes no obligation to update or revise the information presented as a result of new information and / or future developments. This presentation may contain information and the Company's expectations about future events or results that do not describe historical facts, but reflect the opinion of the Company's Management. The information contained herein is based on various assumptions and factors of an operational, economic and market nature and should not be construed as legal or tax advice or a suggestion to invest in the Company's shares, nor should it serve as the basis for any related contract or commitment. Under no circumstances shall the Company be liable to third parties (including investors) for any investment decision taken based on the information presented herein, or for any damages resulting therefrom. This presentation and its contents are proprietary information of the Company and may not be reproduced or circulated, in part and / or in whole, without the Company's prior, express, written consent.

## 2Q25 HIGHLIGHTS: STILL A COMMERCIAL AND OPERATIONAL TRANSITION QUARTER

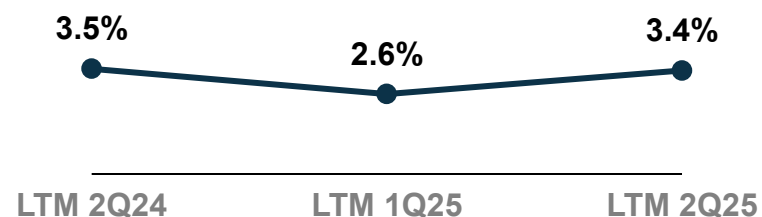
R\$ million

### Gross Revenues



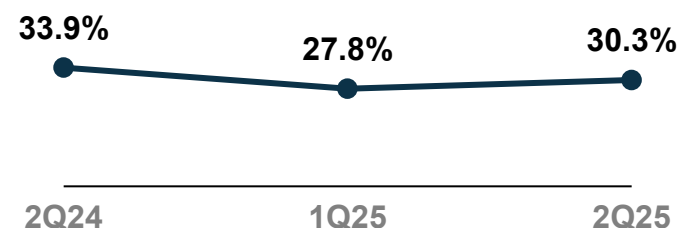
- Revenues flat on a sequential basis as the Company continued to phase out from payors with punitive working capital dynamics / higher delinquency rates during 2Q25, while offsetting through growth with other clients
- Still not reflecting exit from Unimed FERJ contract (effective Aug-1<sup>st</sup>)

### PCLD (Provision for Glosas and Bad Debt)



- Significant increase in PCLD in 2Q25 mostly a function of a deterioration in glosas in hospital operations
- Also includes impact from clients that are being discontinued

### Cash Gross Margin

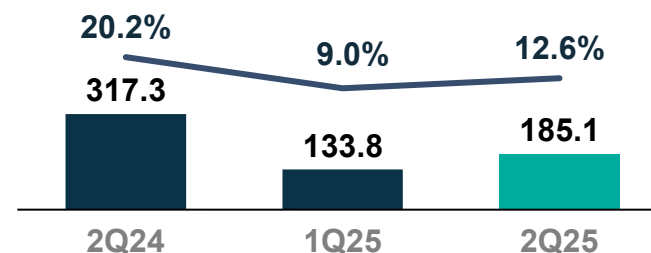


- More selective commercial strategy is starting to reflect on margin recovery despite much higher PCLD level in the quarter

## 2Q25 HIGHLIGHTS: STILL A COMMERCIAL AND OPERATIONAL TRANSITION QUARTER (CONT.)

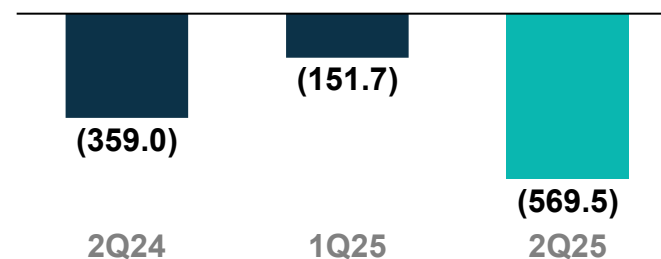
R\$ million

### Adjusted EBITDA and Margin



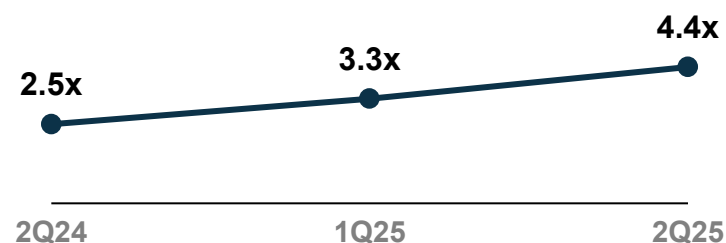
- Strong Adjusted EBITDA recovery (+38.3% in 2Q25 vs. 1Q25) as a result of Gross Profit rebound
- Margin expansion (+360 bps) sequentially despite lower Net Revenues in 2Q25 (i.e. lower operational leverage in the quarter)

### 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\$ 235.5 mm in interest expenses (higher in 2Q and 4Q)
  - R\$ 79.0 mm in capex (mostly growth)

### Leverage Net Debt / Adj 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 for the Company
- 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

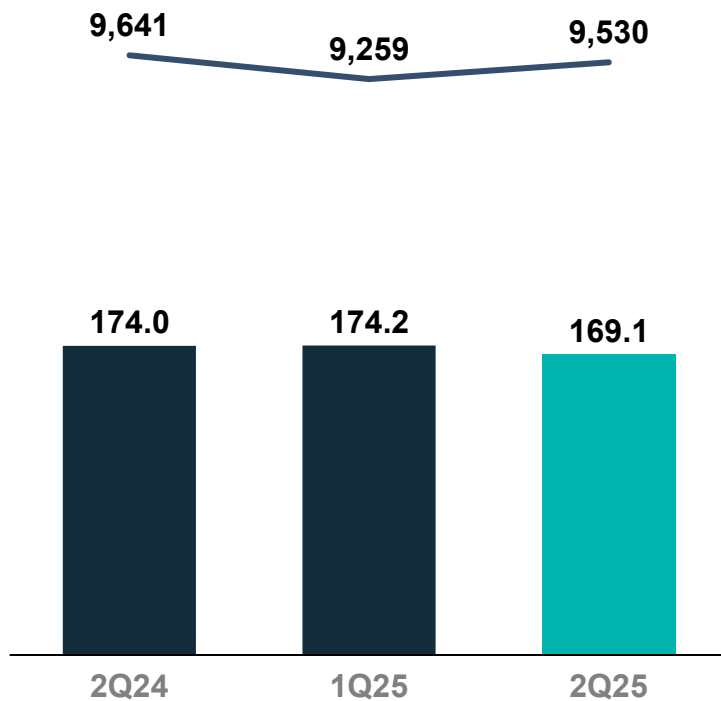
### Strategic review of non-core assets

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

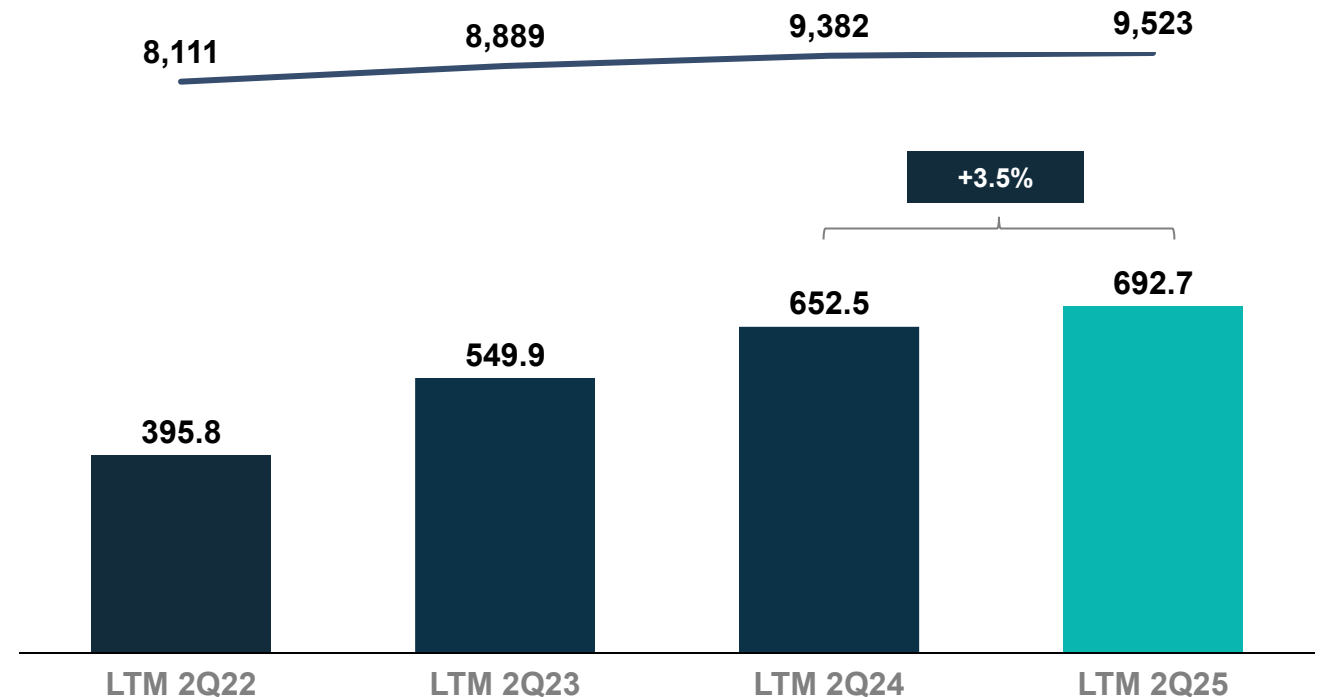
## DROP IN PROCEDURES REFLECT CONTINUATION OF MORE SELECTIVE COMMERCIAL STRATEGY

Avg. Ticket increase of 2.9% sequentially (2Q25 vs. 1Q25) mitigated lower volume

Procedures (in Thousands) and Average Ticket (R\$) per Quarter



Procedures (in Thousands) and Average Ticket (R\$) Annual

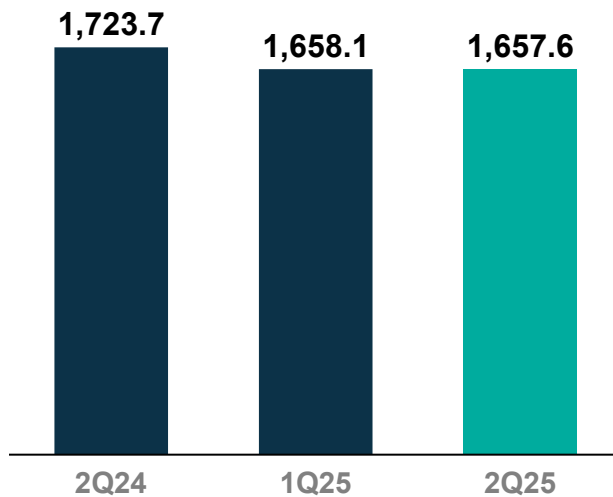


## GROSS REVENUE REACHED R\$ 6.8 BILLION IN LTM 2Q25, UP 4.9% COMPARED TO LTM 2Q24

Stable in 2Q25 vs. 1Q25: Company was able to keep recycling its client base under its commercial strategy

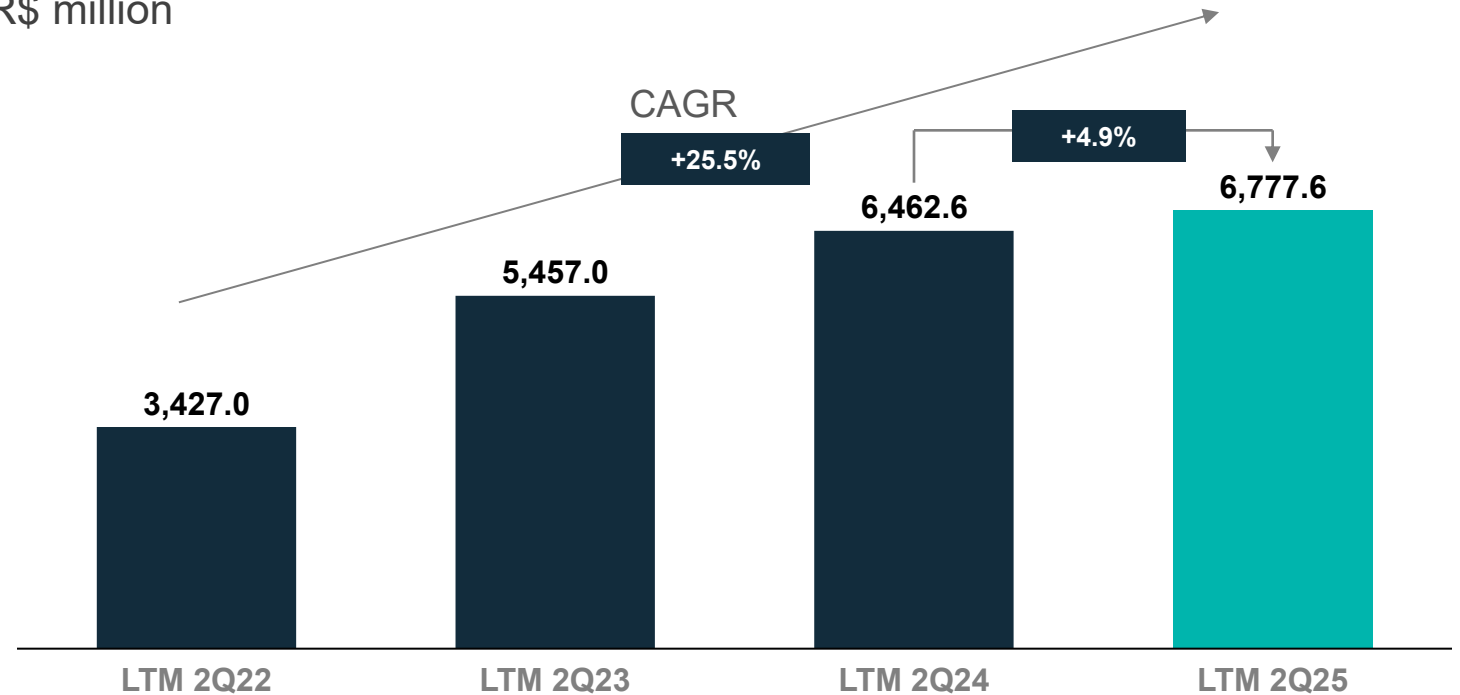
### Gross Revenue (Quarterly)

R\$ million



### Gross Revenue (LTM)

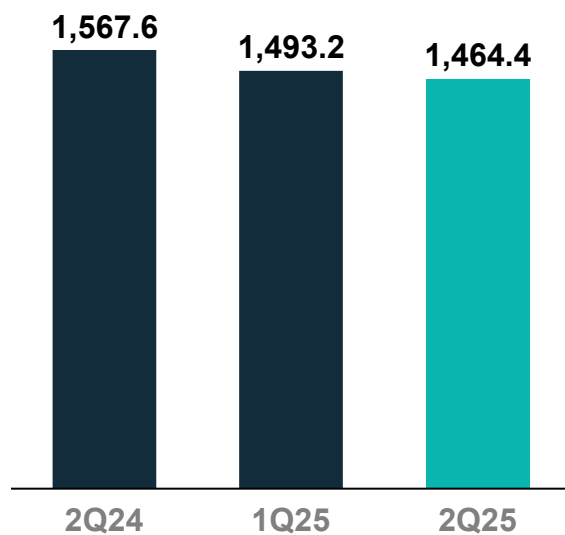
R\$ million



**NET REVENUE OF R\$ 6.2 BILLION IN LTM 2Q25 (+5.1% YoY) AND CAGR OF 25.0% SINCE LTM 2Q22**  
1.9% drop in 2Q25 vs. 1Q25 due to higher PCLD<sup>1</sup> in the quarter (detailed on next slide)

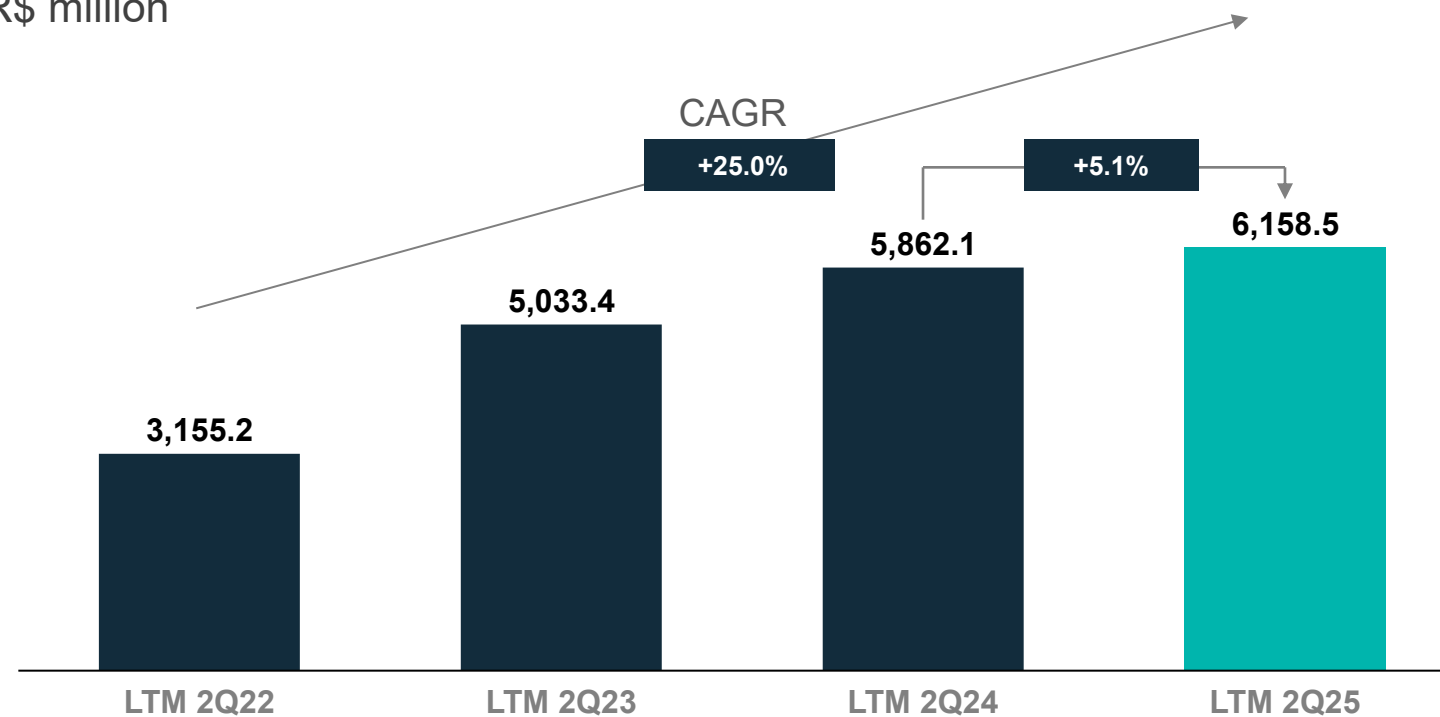
### Net Revenue (Quarterly)

R\$ million



### Net Revenue (LTM)

R\$ million

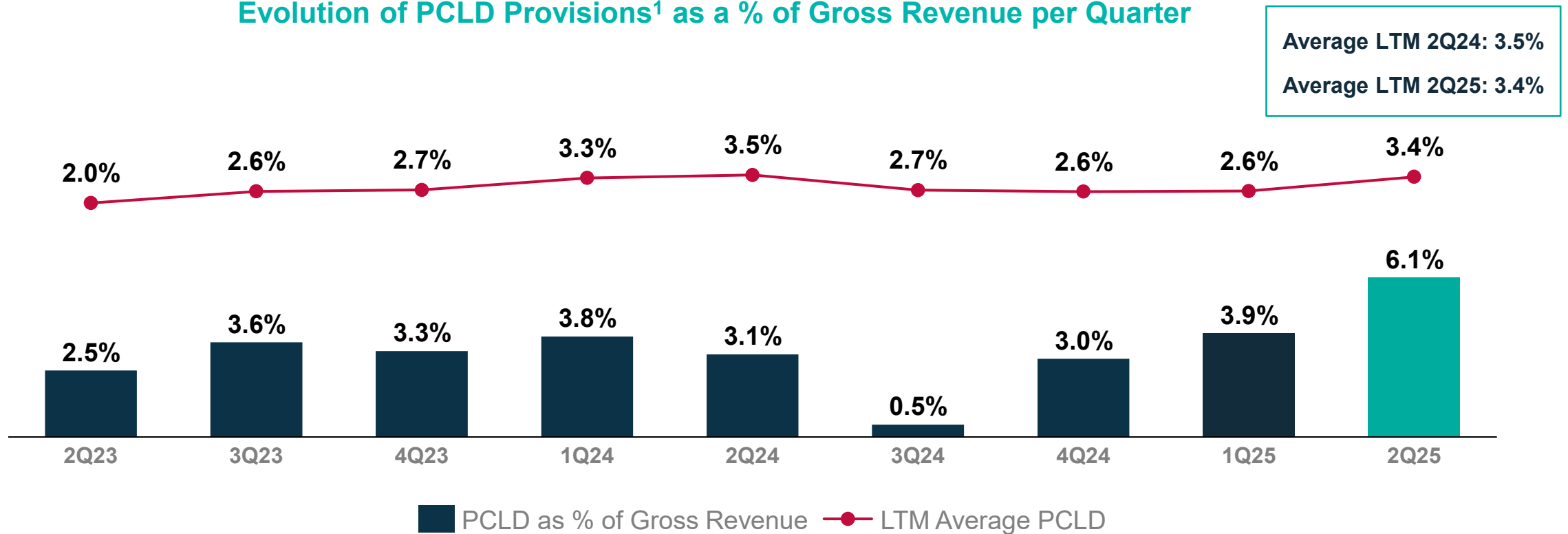


1- Provision for Glosas (Disallowances) and Doubtful Accounts.

## SIGNIFICANT INCREASE IN PCLD FROM HOSPITAL OPERATIONS AND CLIENTS BEING REPLACED

LTM Average still at 3.4% (slightly lower than LTM 2024) despite the 2Q25 outlier number

### Evolution of PCLD Provisions<sup>1</sup> as a % of Gross Revenue per Quarter

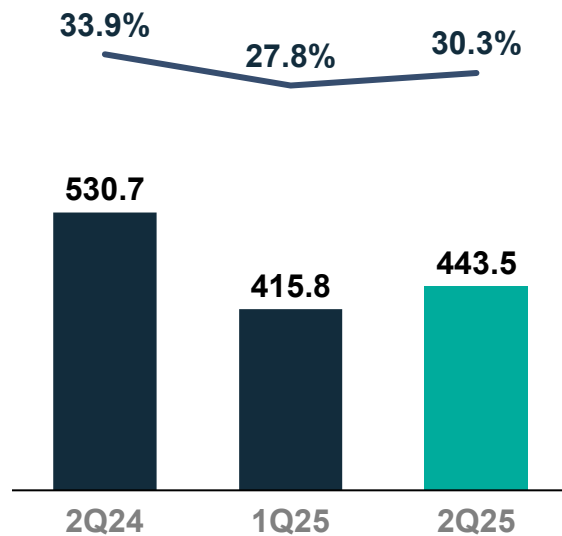


1- Provision for Disallowances and Doubtfull Accounts.

## GROSS CASH PROFIT: 250 BPS EXPANSION IN CASH GROSS MARGIN SEQUENTIALLY, AS A FUNCTION OF ONGOING COMMERCIAL TRANSITIONING

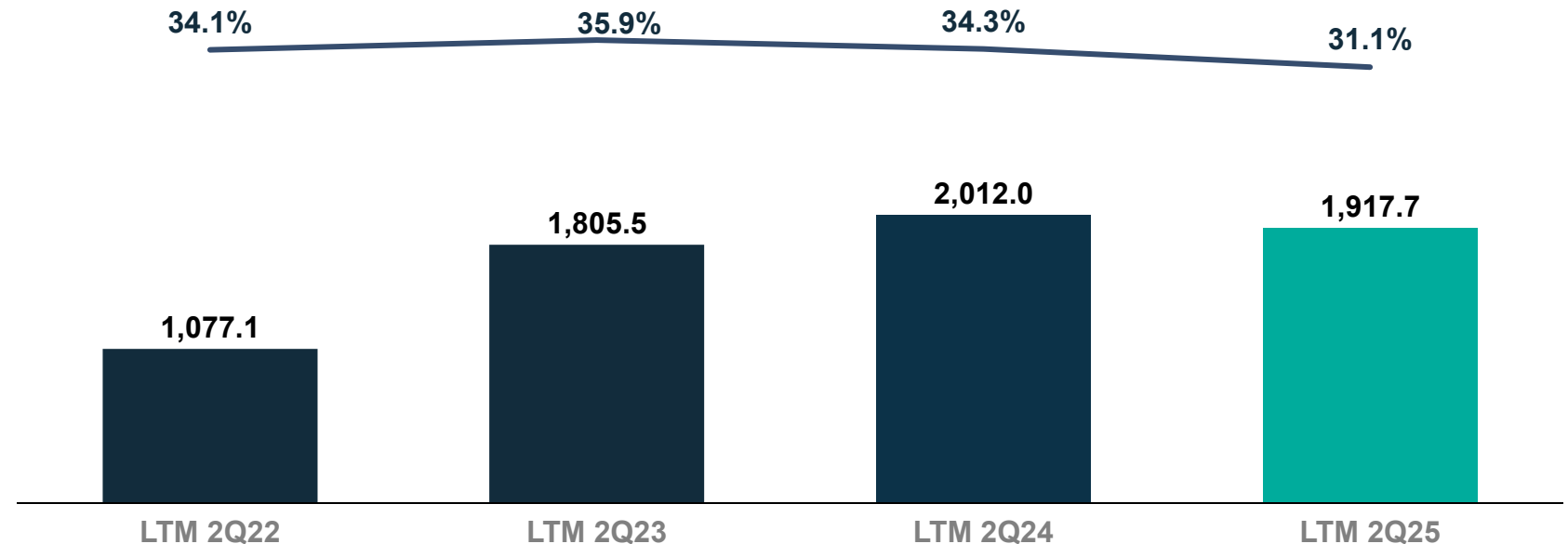
### Cash Gross Profit and Cash Margin (Quarterly)

R\$ million



### Cash Gross Profit and Cash Margin (LTM)

R\$ million

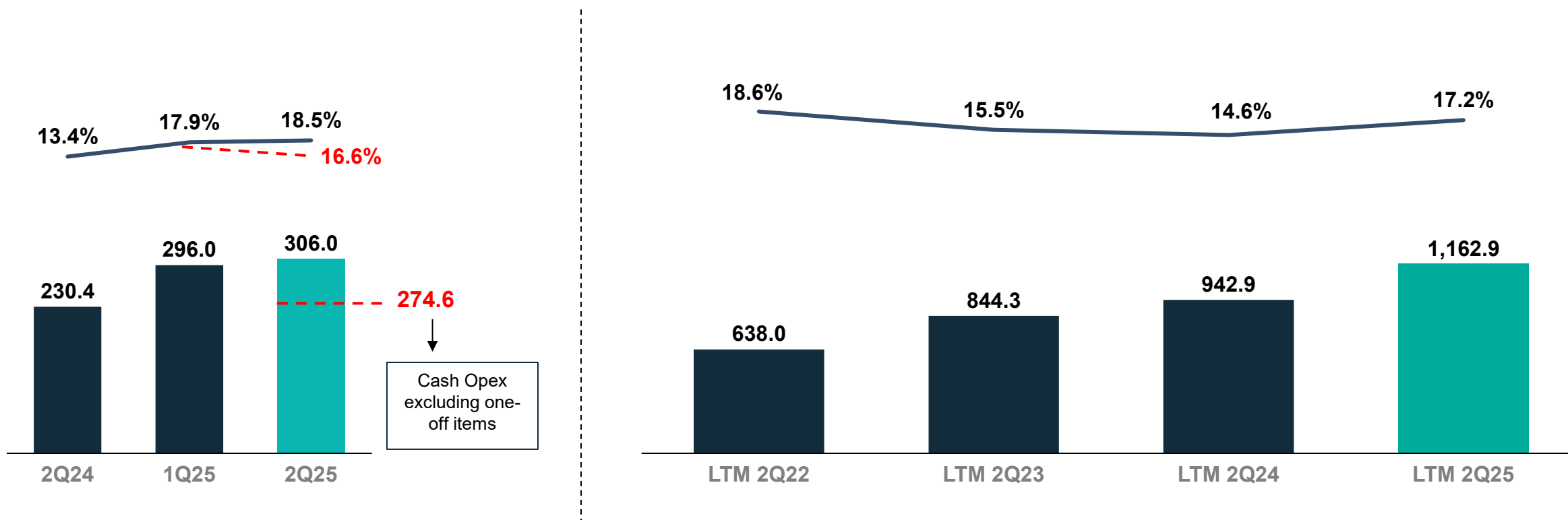


## OPERATING EXPENSES IN 2Q25 STILL IMPACTED BY ONE-OFFS ITEMS

130 bps reduction in the Cash Opex / Revenues sequentially ex-one offs, even with flat revenues QoQ

### Cash Operating Expenses<sup>1</sup> (and % of Gross Revenue)

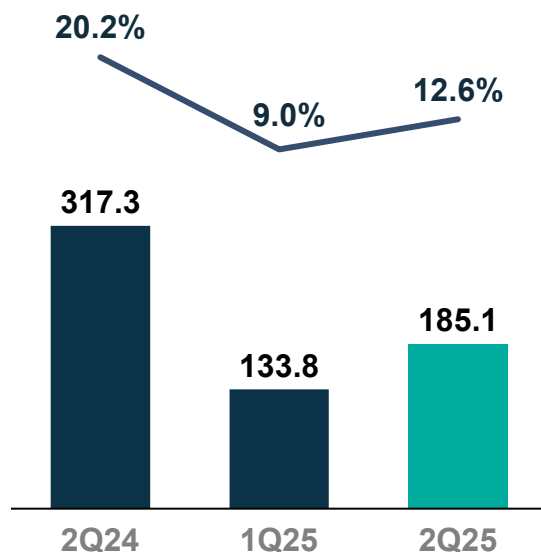
R\$ million



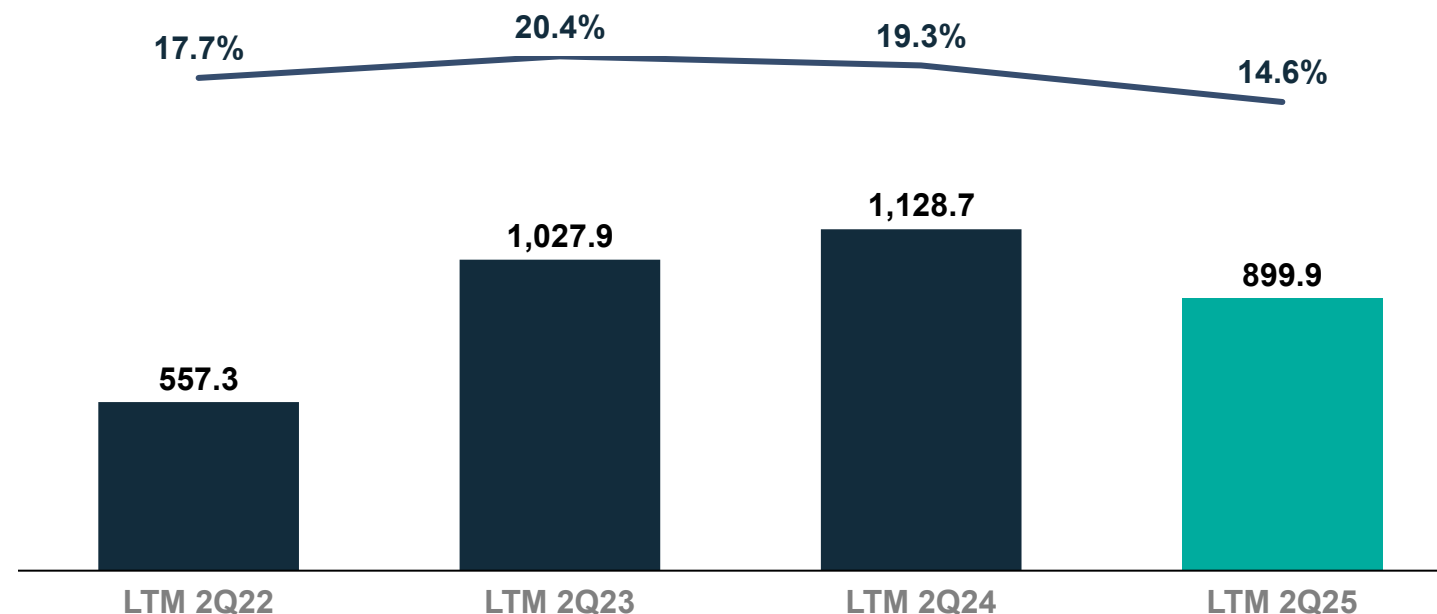
1- Operating Expenses before depreciation and amortization

## ADJUSTED EBITDA<sup>1</sup> OF R\$ 185.1 MILLION IN 2Q25 (MARGIN OF 12.6%), 360 BPS EXPANSION IN ADJUSTED EBITDA MARGIN SEQUENTIALLY, EVEN UNDER LOWER OPERATIONAL LEVERAGE

**Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Margin (Quarterly)**  
R\$ million



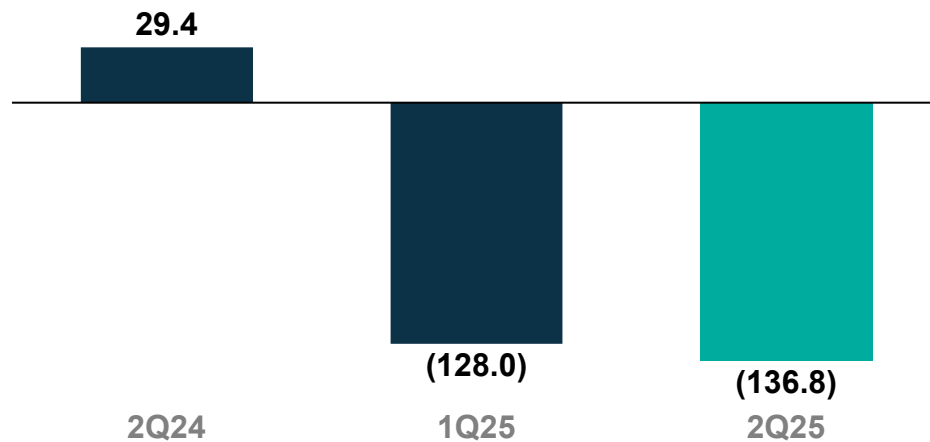
**Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Margin (LTM)**  
R\$ million



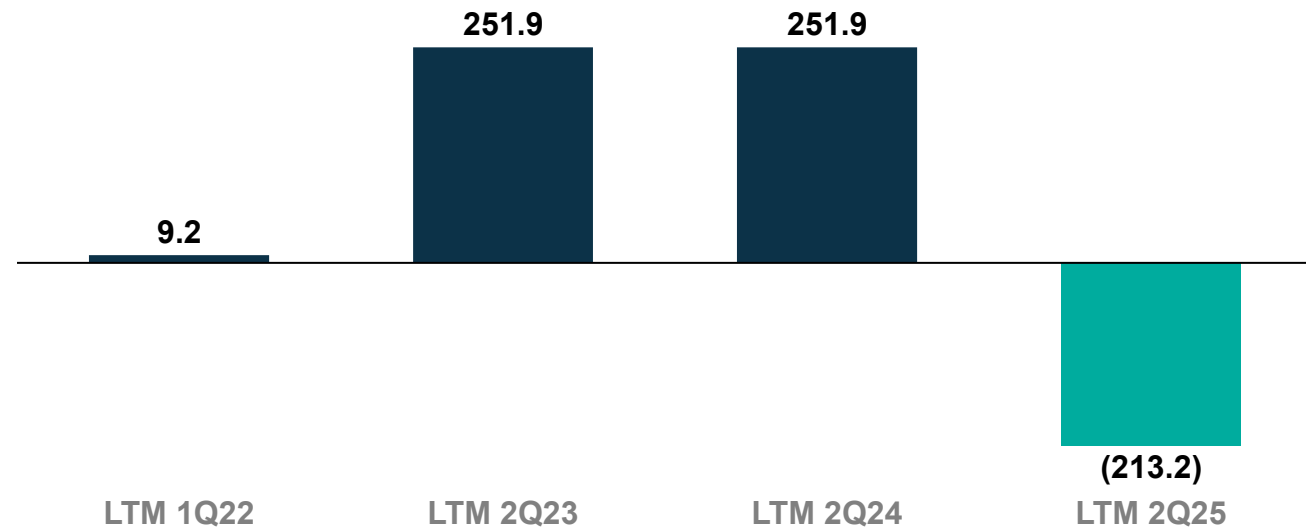
1- Excluding non-recurring items

## NET INCOME STILL IMPACTED BY (i) LOWER OPERATIONAL LEVERAGE AND (ii) HIGH INTEREST EXPENSES

### Net Profit Ex-PILP<sup>1</sup> (Quarterly) (R\$ million)



### Net Profit Ex-PILP<sup>1</sup> and Ex-Impairment<sup>1</sup> (LTM) (R\$ million)



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

NET WORKING CAPITAL DAYS STABLE ON A SEQUENTIAL BASIS, AT 41

When considering long-term receivables from client renegotiations, Net Working Capital Days stood at 83 in 2Q25, vs. 67 in 1Q25

Average Working Capital Days by Quarter (90 Days Base Calculation)

In days

|                                                | 2Q24 | 3Q24 | 4Q24 | 1Q25 | 2Q25 |
|------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Receivables (1)                                | 101  | 111  | 107  | 108  | 96   |
| Receivables including LT client renegotiations | 122  | 128  | 128  | 135  | 139  |
| Inventory (2)                                  | 23   | 20   | 19   | 16   | 20   |
| Payables (3)                                   | 82   | 82   | 86   | 83   | 75   |
| Net WK Days <sup>1</sup>                       | 42   | 49   | 40   | 41   | 41   |

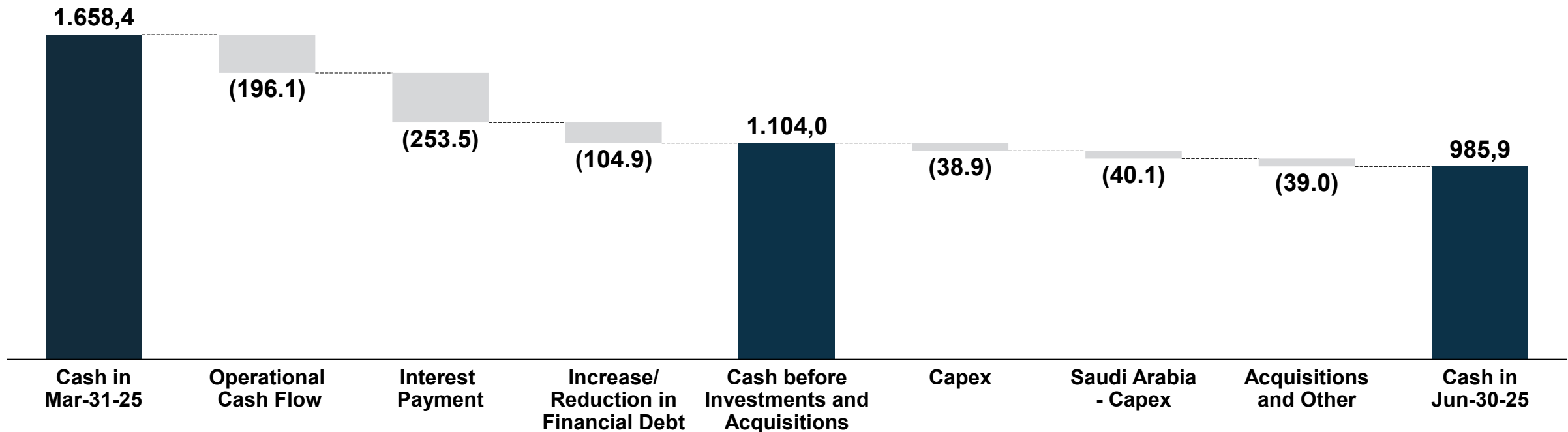
1 – Calculation: (A) + (B) - (C)

2 - Calculation disregards long-term accounts receivable resulting from a renegotiation of receivables with the Company's main client, given that the period for receipt of this negotiation is longer than the average recurring period.

**ORGANIC CASH FLOW CONSUMPTION IN 2Q25 CAUSED MOSTLY BY (i) DELINQUENCY BY CLIENTS BEING DISCONTINUED, (ii) HEAVY CONCENTRATION OF INTEREST PAYMENTS IN THIS QUARTER AND (iii) STILL ELEVATED GROWTH CAPEX**

### Managerial Cash Flow for 2Q25

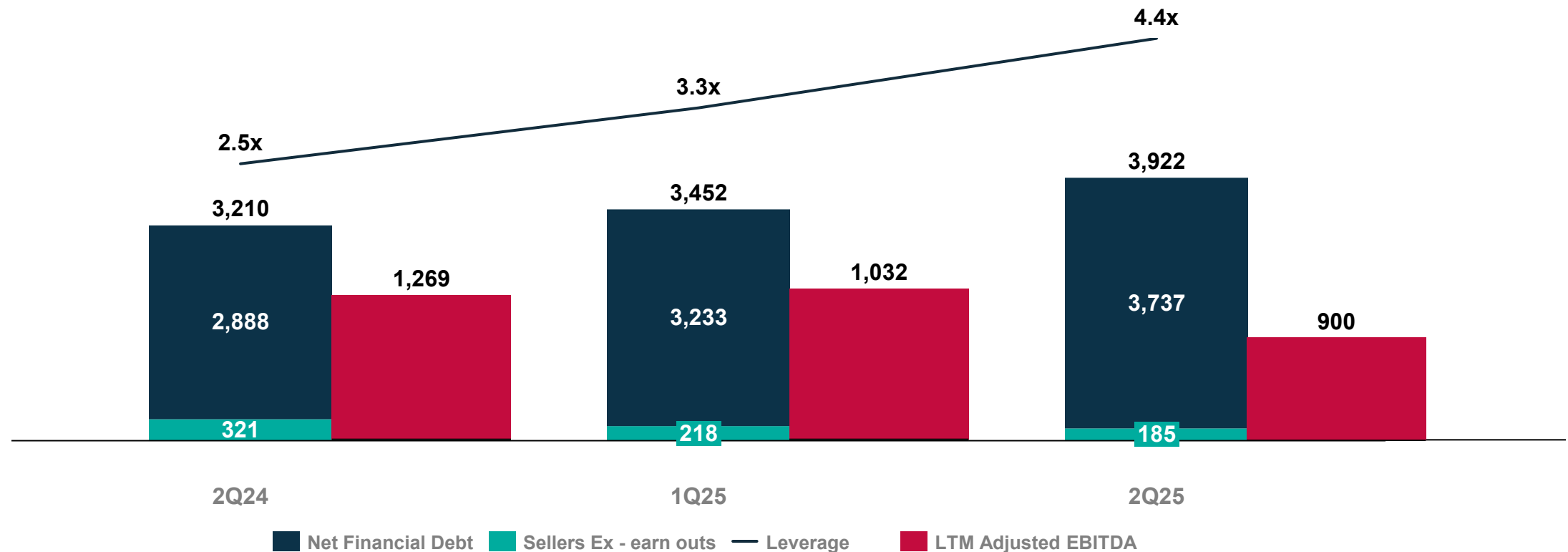
R\$ million



## INCREASE IN LEVERAGE LED BY CASH FLOW CONSUMPTION IN 2Q25 AND LOWER LTM ADJUSTED EBITDA

**Net Debt (Financial Debt + Sellers Finance - Cash) / Annualized Adjusted EBITDA**

R\$ million

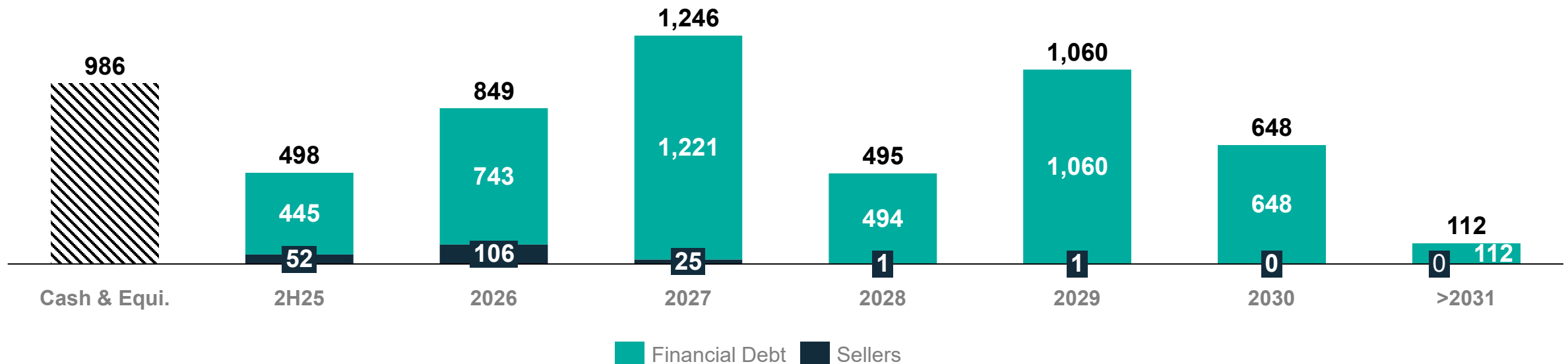


## LIQUIDITY POSITION VIS-À-VIS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE

### Well-Distributed Debt Amortization Profile

#### 2Q25 Amortization Schedule of Financial Debt and Sellers Financing

R\$ million



# THANK YOU

---

**Contact IR**



**Website:** [ri.grupooncoclinicas.com](https://ri.grupooncoclinicas.com)



**Email:** [ri@oncoclinicas.com](mailto:ri@oncoclinicas.com)



**oncoCLINICAS&CO**