



# Oncoclínicas

---

## Teleconferência de Resultados 4T25

10 de abril de 2026

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.

## **4T25 DESTAQUES: DESDE O INÍCIO DE 2025, A COMPANHIA ENFRENTA UM CENÁRIO OPERACIONAL ADVERSO IMPULSIONANDO MEDIDAS ESTRATÉGICAS PARA SUPERAR DESAFIOS E REESTRUTURAR SUAS OPERAÇÕES**

### **Receita Bruta:**

- Crescimento histórico robusto: orgânico (capilaridade, atração de pacientes, reputação, custo-efetividade e crescimento do sub-segmento) e inorgânico (aquisições, contratação de médicos e parcerias com fontes pagadoras);
- Revisão estratégica nos últimos 18 meses devido a inadimplências de determinadas fontes pagadoras;
- Medidas adotadas: descredenciamentos que impactaram momentaneamente a trajetória de crescimento da Companhia.

---

### **Custos e Despesas:**

- Diluição histórica de custos fixos não se manteve em 2025;
- Receita Bruta caiu 7% e EBITDA Ajustado caiu 32%;
- Revisão tempestiva de despesas e custos pelos administradores da Companhia;
- Objetivo estratégico: aumentar alavancagem operacional e retomar rentabilidade histórica.

## **4T25 DESTAQUES: DESDE O INÍCIO DE 2025, A COMPANHIA ENFRENTA UM CENÁRIO OPERACIONAL ADVERSO IMPULSIONANDO MEDIDAS ESTRATÉGICAS PARA SUPERAR DESAFIOS E REESTRUTURAR SUAS OPERAÇÕES**

### **Revisões estratégicas:**

- Revisão estratégica ao longo do ano: reposicionamento da Cia e desinvestimento em ativos não core;
- Hospitais Operacionais:
  - UMC (Uberlândia Medical Center) – venda concluída fevereiro;
  - HVS (Hospital Vila da Serra, Belo Horizonte) – em processo de negociação;
  - HMM (Hospital Marcos Morais, Rio de Janeiro) – operação em revisão estratégica.
- Built-to-Suit:
  - São Paulo e Belo Horizonte – contratos rescindidos
  - Goiânia – operação em revisão estratégica.

---

### **Pressões de fluxo de Caixa:**

- Política comercial mais restritiva e redução de exposição a fontes pagadoras intensivas em capital de giro;
- Fluxo de caixa pressionado devido a dois fatores principais:
  - Inadimplência Unimed FERJ – R\$ 864,9 milhões contabilizados no 3T25
  - Perdas com depósitos no Banco Master – R\$ 431 milhões
- Impacto: significativas pressões no fluxo de caixa e aumento de endividamento em 2025.

## **4T25 DESTAQUES: DESDE O INÍCIO DE 2025, A COMPANHIA ENFRENTA UM CENÁRIO OPERACIONAL ADVERSO IMPULSIONANDO MEDIDAS ESTRATÉGICAS PARA SUPERAR DESAFIOS E REESTRUTURAR SUAS OPERAÇÕES**

### **Desafios de endividamento:**

- Endividamento pressionado: impacto de fatores anteriores e aumento da taxa de juros;
- Ação estratégica: aumento de capital de R\$1,4 bilhão no 4T25, com emissão de bônus de subscrição proporcional aos acionistas participantes;
- Resultado esperado: redução da dívida líquida pelo mesmo montante nos 24 meses seguintes;
- Impacto positivo: diminuição significativa de endividamento e posicionamento da Cia para operação mais custo-efetiva, racional e com alavancagem equilibrada.

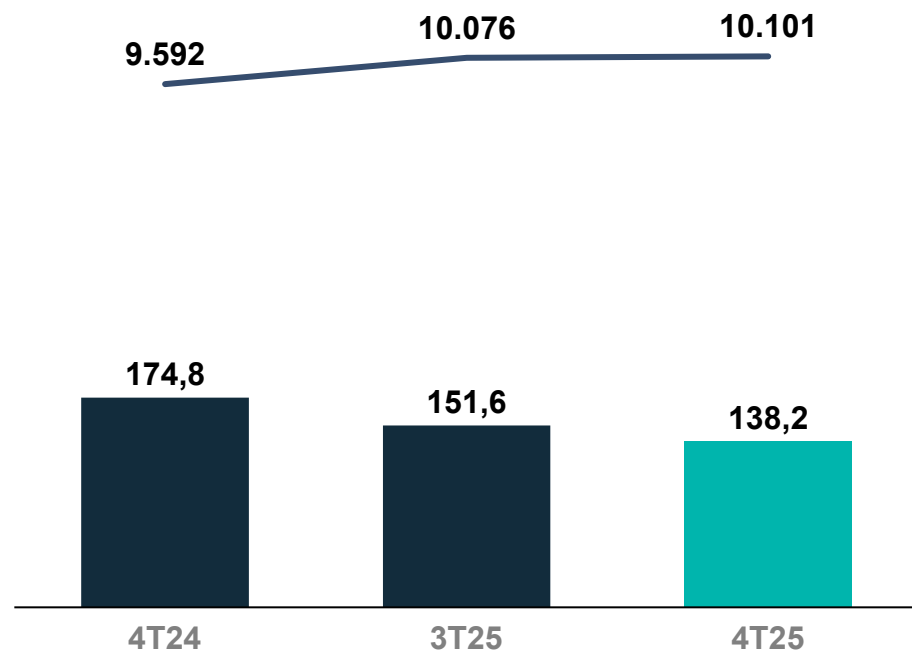
---

Apesar dos desafios de 2025, a Administração mantém o foco na retomada operacional, com ajustes estratégicos e iniciativas inorgânicas, reforçando a sustentabilidade do negócio. Paralelamente, negociações com credores visam reestruturar dívidas, alinhando-as à geração de caixa e à eficiência operacional para retomar a rentabilidade.

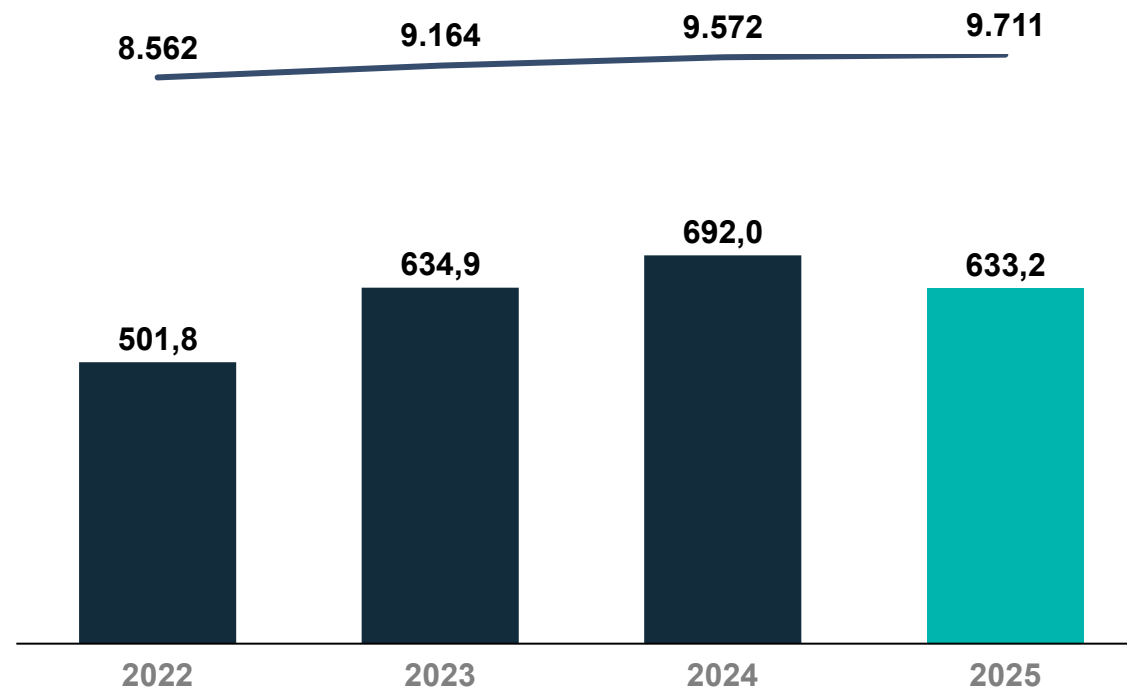
## QUEDA NOS PROCEDIMENTOS REFLETE CONTINUAÇÃO DE ESTRATÉGIA COMERCIAL MAIS SELETIVA, INCLUINDO O TÉRMINO DO CONTRATO COM A UNIMED FERJ

Aumento de 0,2% no ticket médio em relação ao trimestre anterior (4T25 vs. 3T25)

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



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

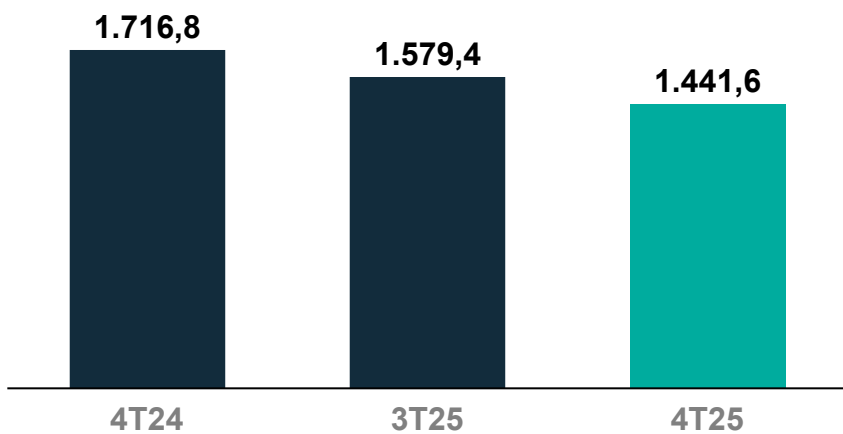


## RECEITA BRUTA ATINGIU R\$ 6,3 BI EM 2025

Redução de 8,7% em sequencialmente, como resultado de uma política comercial mais seletiva

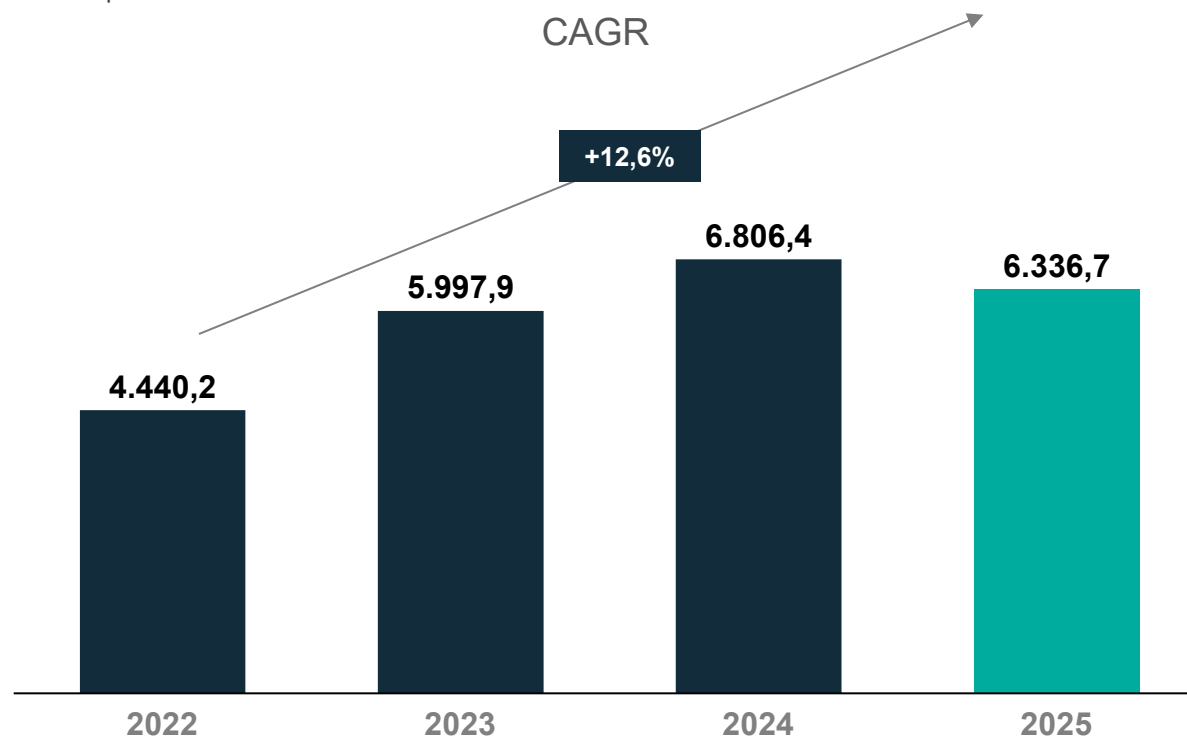
### Receita Bruta Trimestral

R\$ milhões



### Receita Bruta Anual

R\$ milhões

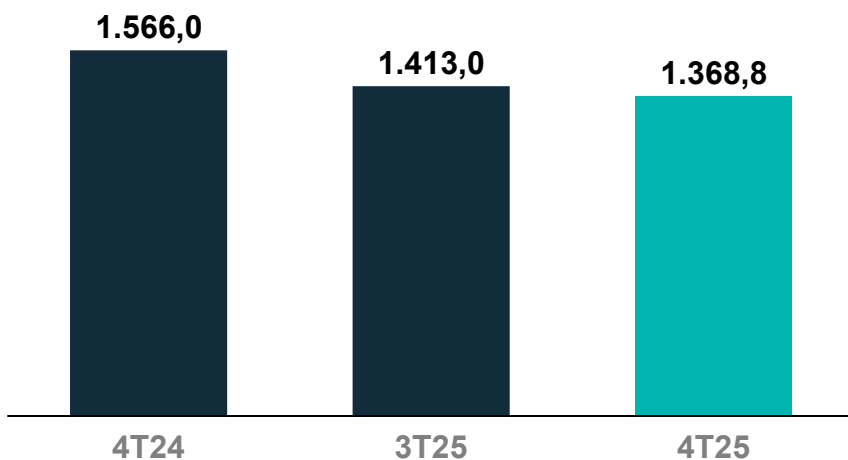


## RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 5.7 BI EM 2025

Queda de 3,1% sequencialmente ao trimestre anterior (melhor que a redução da Receita Bruta), devido à melhora na PCLD<sup>1</sup> do 4T25

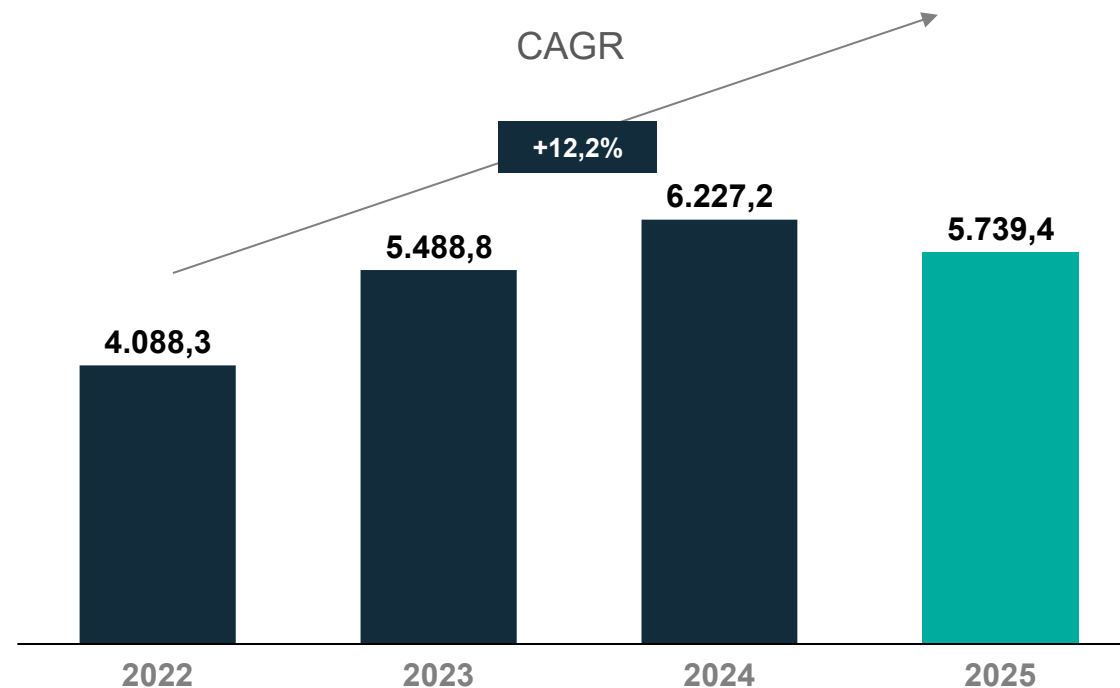
### Receita Líquida Trimestral

R\$ milhões



### Receita Líquida Anual

R\$ milhões

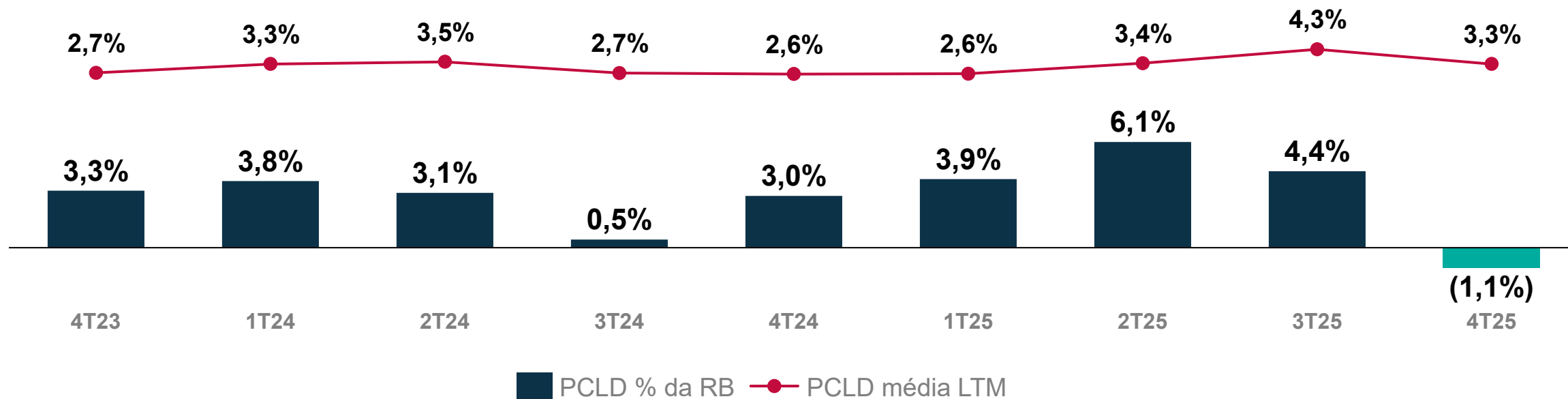


1- Provisão para Glosas e Crédito de Liquidação Duvidosa.

## MELHORA SEQUENCIAL NA PCLD<sup>1</sup> IMPULSIONADA POR UMA BASE DE CLIENTES MELHOR E MAIS EFICIÊNCIA EM RECEBIMENTOS

A média do LTM 12 meses atingiu 3,3% de glosa como percentual da Receita Bruta, devido a fortes reversões de glosas que aconteceram durante o trimestre

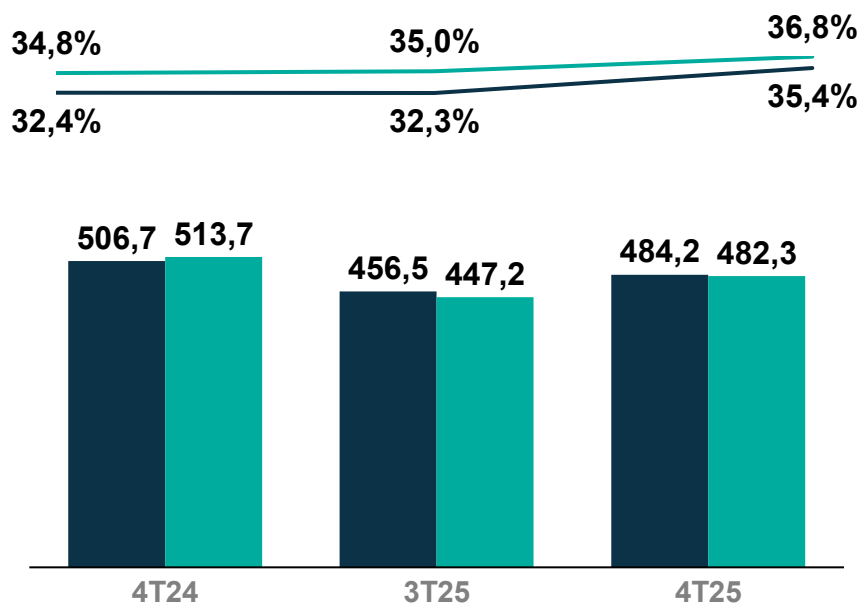
### Evolução da PCLD<sup>1</sup> como % da Receita Bruta por Trimestre



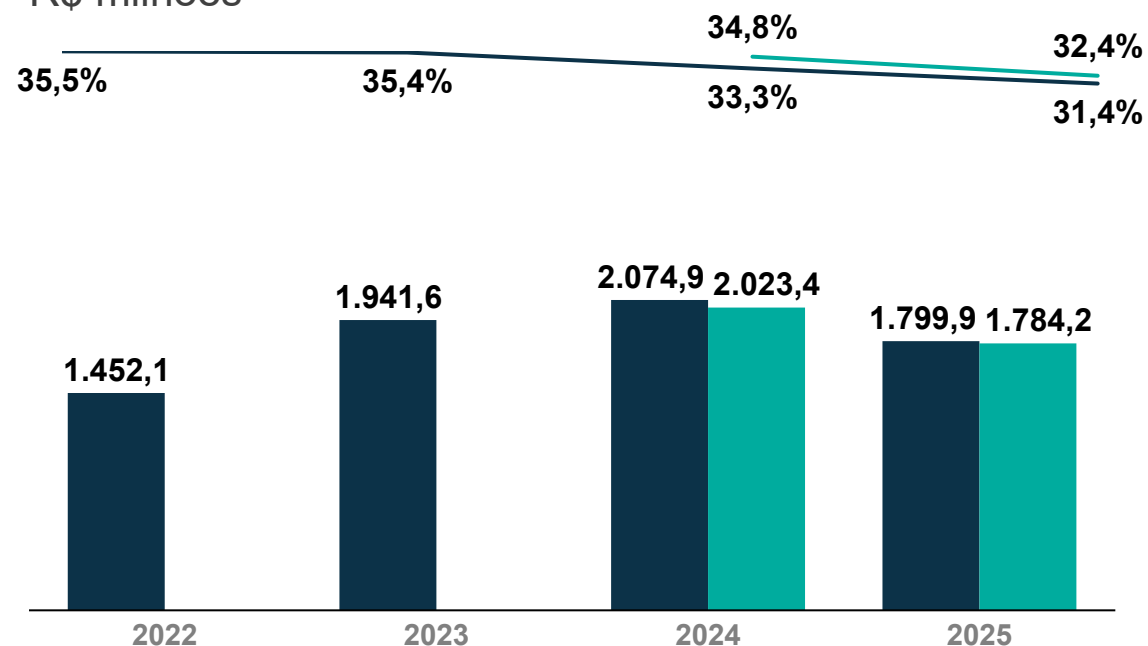
1- Provisão para Glosas e Perdas com Créditos de Liquidação Duvidosa.

## LUCRO BRUTO CAIXA: EXPANSÃO DE 310 BPS DE MARGEM SEQUENCIALMENTE, EM FUNÇÃO DE MELHORIAS COMERCIAIS E OPERACIONAIS (MARGEM DE 36,8% EXCLUINDO HOSPITAIS)

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



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



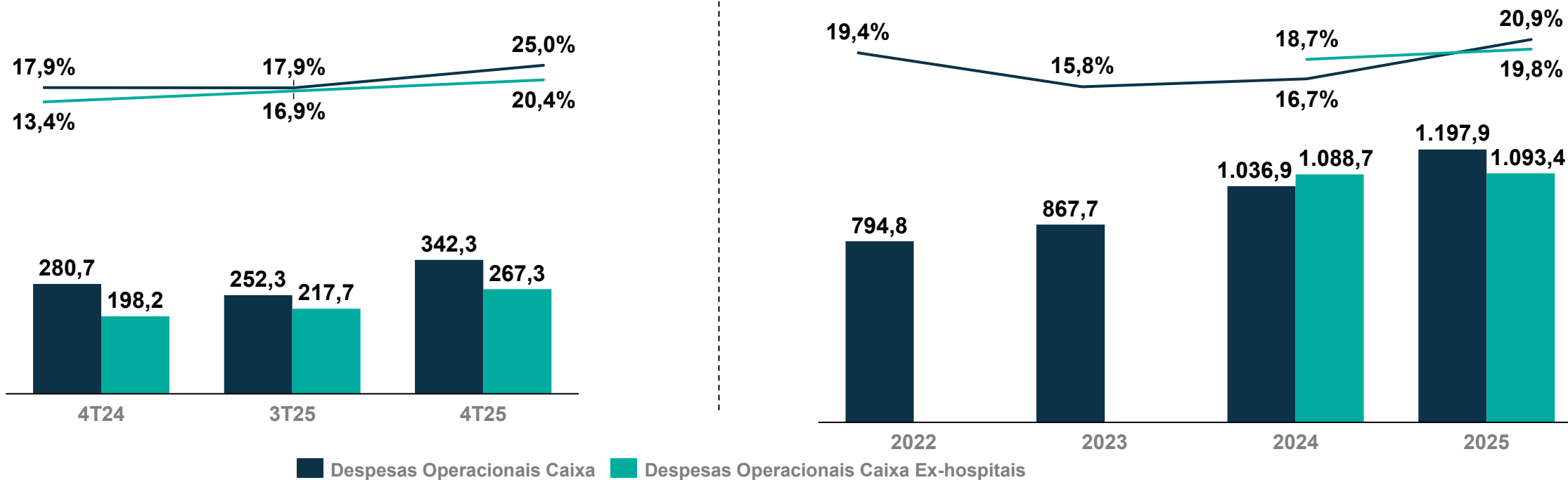
■ Lucro Bruto Caixa   
 ■ Lucro Bruto Caixa Ex-hospitais   
 — Margem Lucro Bruto Caixa (%)   
 — Margem Lucro Bruto Caixa Ex-hospitais (%)

## DESPESAS OPERACIONAIS IMPACTADAS POR AJUSTES CONTÁBEIS

Impacto de aproximadamente R\$ 104 milhões de ajustes contábeis durante o período, refletindo despesas levemente elevadas na comparação sequencial

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

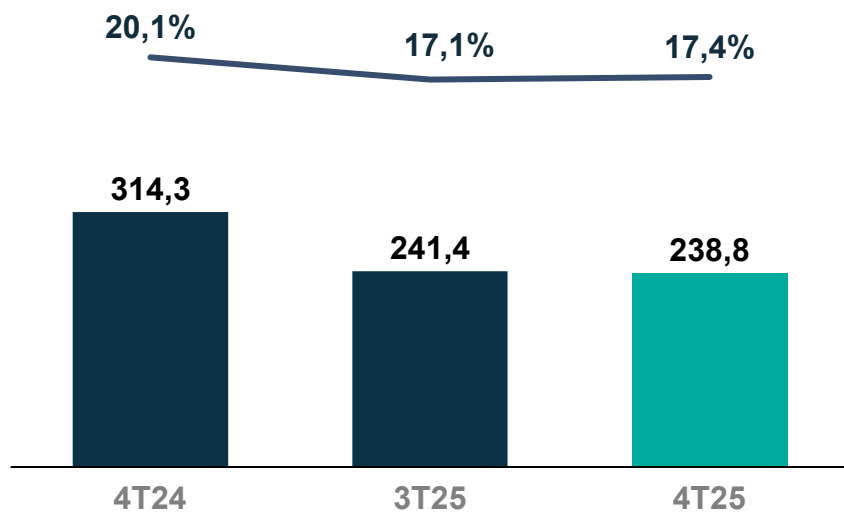
R\$ milhões



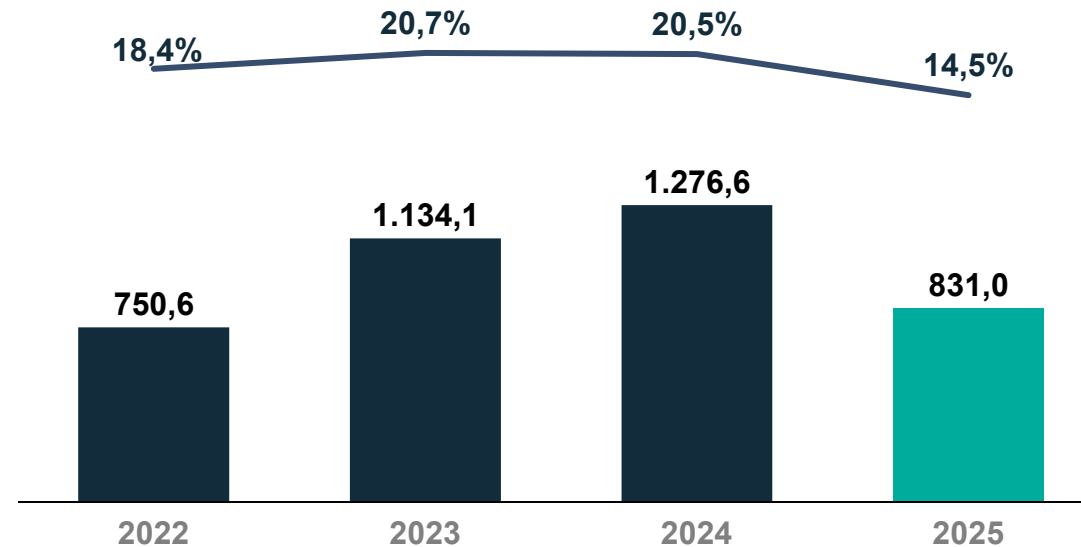
1- Despesas Operacionais excluindo depreciação e amortização (item não caixa)

## EBITDA AJUSTADO <sup>1</sup> DE R\$ 238,8 MILHÕES NO 4T25 (MARGEM DE 17,4%), EXPANSÃO DE 30 BPS NA MARGEM DE EBITDA AJUSTADO SEQUENCIALMENTE

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



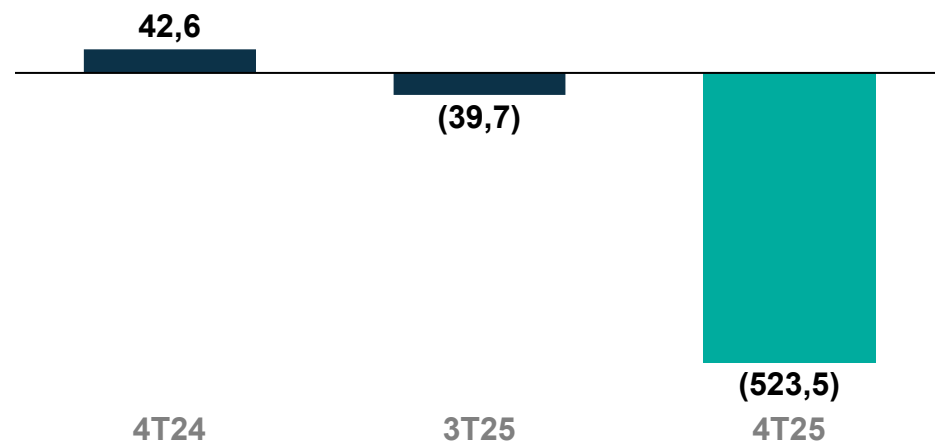
**EBITDA Ajustado<sup>1</sup> e Margem Anual**  
R\$ milhões



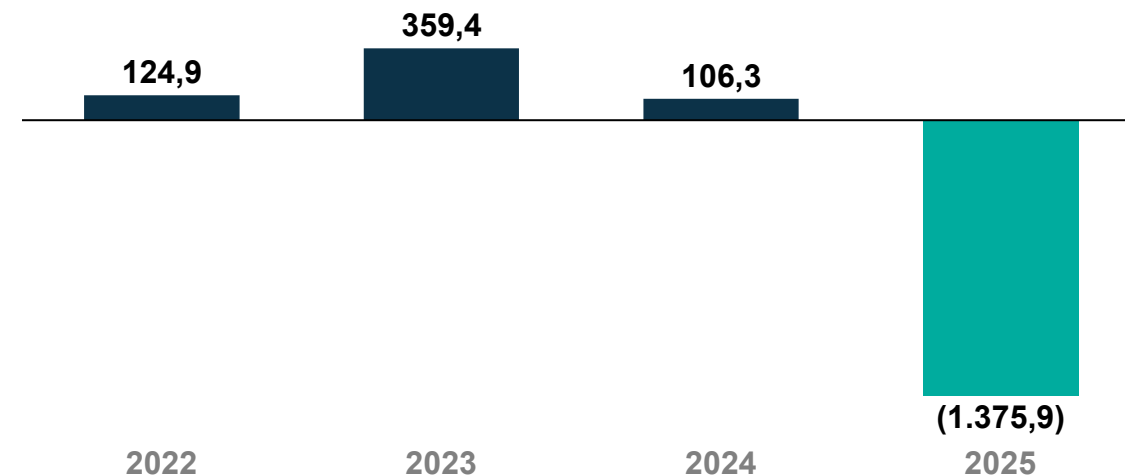
1- Excluindo itens não-recorrentes e operações hospitalares.

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

### Lucro Líquido Ajustado Ex-Hospitais<sup>1</sup> (Trimestral) (R\$ milhões)



### Lucro Líquido Ajustado Ex-Hospitais<sup>1</sup> Anual (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.

## CICLO DE CAPITAL DE GIRO REFLETINDO ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS E A RENEGOCIAÇÃO COM O PRINCIPAL FORNECEDOR DA COMPANHIA

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

Em dias

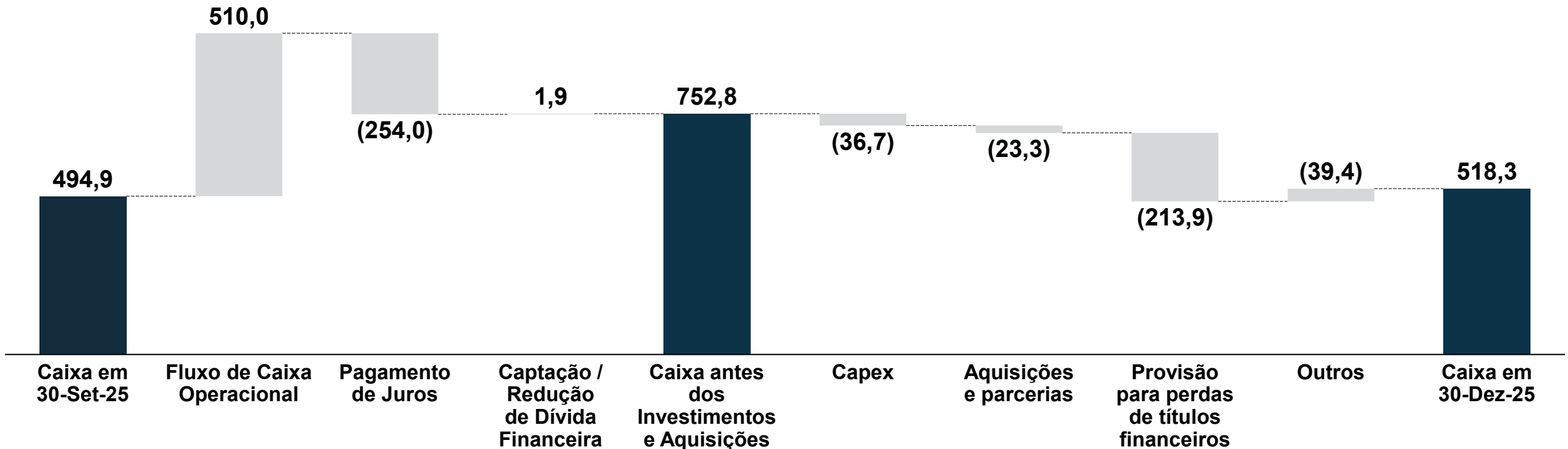
	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25
Contas a Receber (1)	107	108	96	88	93
Estoques (2)	19	16	20	16	19
Contas a Pagar (3)	86	83	75	79	111
Dias de Capital de Giro <sup>1</sup>	40	40	40	25	1

1 – Cálculo: (A) + (B) - (C).

## RECONCILIAÇÃO DETALHADA DO CAIXA NA COMPARAÇÃO SEQUENCIAL

### Reconciliação da Posição de Caixa

R\$ milhões

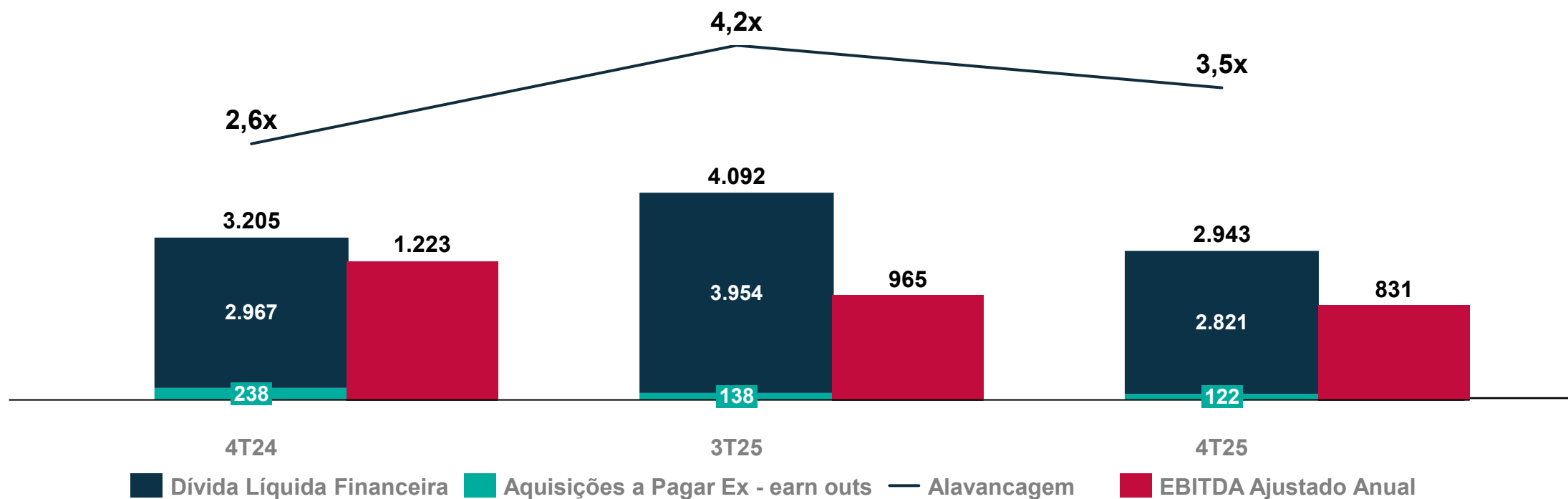


## DÍVIDA LÍQUIDA IMPACTADA PELO PROVISÃO DE R\$ 213,9 MILHÕES EM CDBs DO BANCO MASTER

É importante destacar que o cálculo da alavancagem para fins de covenants financeiros difere do padrão usual. Ao final de 2025, a Companhia registrou 4,3x, o que exigiu a negociação de waivers com seus credores.

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

R\$ milhões



# OBRIGADO

---

**Contatos  
de RI**

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

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



**ONCOCLINICAS & CO**



# Oncoclínicas

---

## 4Q25 Earnings Call Presentation

April 10<sup>th</sup>, 2026

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.

**4Q25 HIGHLIGHTS: SINCE THE BEGINNING OF 2025, THE COMPANY HAS BEEN FACING AN ADVERSE OPERATING ENVIRONMENT, PROMPTING THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MEASURES TO ADDRESS CHALLENGES AND RESTRUCTURE ITS OPERATIONS**

**Gross Revenue:**

- Robust historical growth driven by both organic factors (network expansion, patient acquisition, brand reputation, cost-effectiveness, and sub-segment growth) and inorganic factors (acquisitions, physician recruitment, and partnerships with payers);
- Strategic review conducted over the past 18 months in response to delinquency issues from certain payers;
- Implemented measures including G&A contract terminations, which temporarily impacted the Company's growth trajectory.

---

**Costs and Expenses:**

- Historical fixed cost dilution was not sustained in 2025;
- Gross Revenue declined by 7%, while Adjusted EBITDA decreased by 32%;
- Timely review of expenses and costs conducted by the Company's management;
- Strategic objective: to enhance operational leverage and restore historical profitability.

## **4Q25 HIGHLIGHTS: SINCE THE BEGINNING OF 2025, THE COMPANY HAS BEEN FACING AN ADVERSE OPERATING ENVIRONMENT, PROMPTING THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MEASURES TO ADDRESS CHALLENGES AND RESTRUCTURE ITS OPERATIONS**

### **Strategic Reviews:**

- Strategic review throughout the year: Company repositioning and divestment of non-core assets;
- Operational Hospitals:
  - UMC (Uberlândia Medical Center) – sale completed in February;
  - HVS (Hospital Vila da Serra, Belo Horizonte) – under negotiation;
  - HMM (Hospital Marcos Morais, Rio de Janeiro) – continues operations following structural and service review.
- Built-to-Suit:
  - São Paulo e Belo Horizonte – contracts terminated;
  - Goiânia – operations under strategic review.

---

### **Cash Flow Pressures:**

- More restrictive commercial policy and reduced exposure to payers with high working capital requirements;
- Cash flow pressured by two main factors:
  - Inadimplência Unimed FERJ – R\$ 864.9 million recognized in 3Q25
  - Losses on deposits at Banco Master – R\$ 431 million
- Impact: significant cash flow pressures and increased indebtedness in 2025

**4Q25 HIGHLIGHTS: SINCE THE BEGINNING OF 2025, THE COMPANY HAS BEEN FACING AN ADVERSE OPERATING ENVIRONMENT, PROMPTING THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC MEASURES TO ADDRESS CHALLENGES AND RESTRUCTURE ITS OPERATIONS**

**Indebtedness Challenges:**

- Impacted by previously mentioned factors and rising interest rates;
- R\$ 1.4 billion capital increase in 4Q25, with the issuance of subscription warrants to participating shareholders;
- Expected outcome: reduction of net debt by the same amount over the subsequent 24 months;
- Positive impact: significant deleveraging and reposition of the Company toward a more cost-efficient, disciplined operation with balanced leverage.

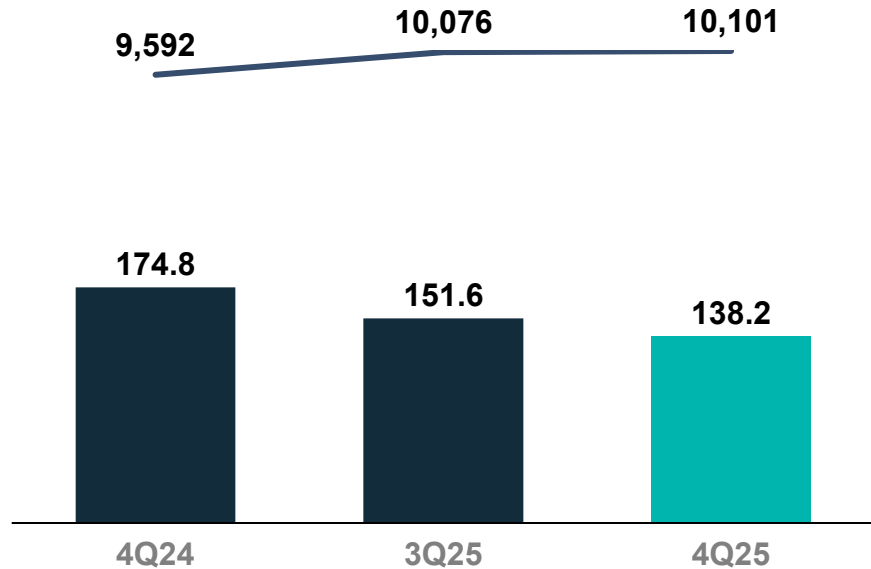
---

Despite the challenges faced in 2025, Management remains focused on operational recovery through strategic adjustments and selective inorganic initiatives, reinforcing the sustainability of the business. In parallel, negotiations with creditors aim to restructure outstanding debt, aligning it with cash flow generation and operational efficiency to restore profitability..

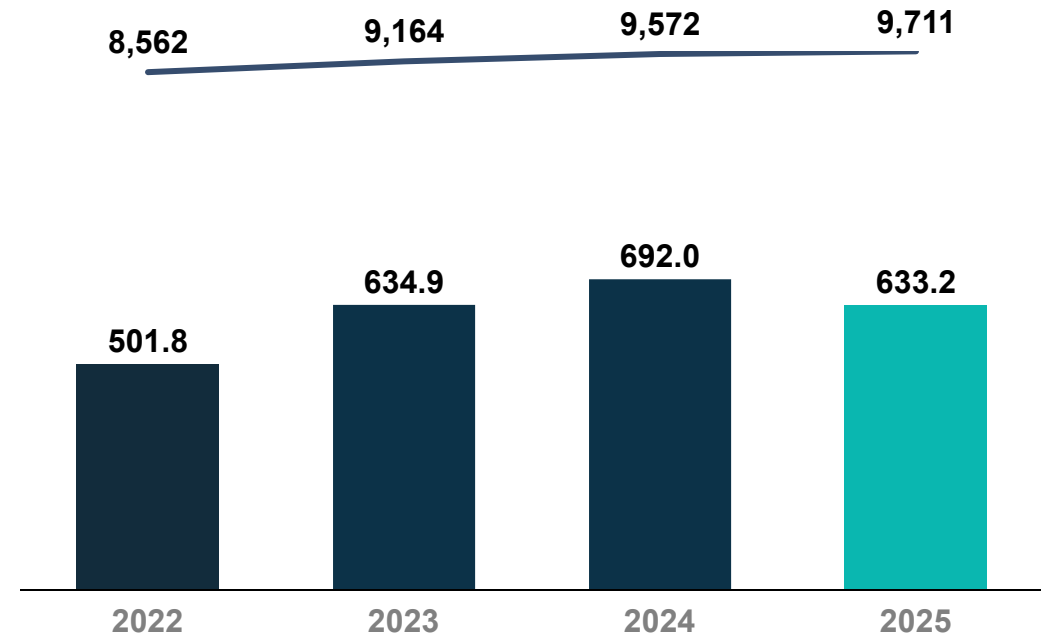
**DROP IN PROCEDURES REFLECTS CONTINUATION OF MORE SELECTIVE COMMERCIAL POLICY, INCLUDING THE TERMINATION OF THE UNIMED FERJ CONTRACT**

Avg. Ticket increase of 0.2% sequentially compared to previous quarter (4Q25 vs. 3Q25) mitigated lower volume

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



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

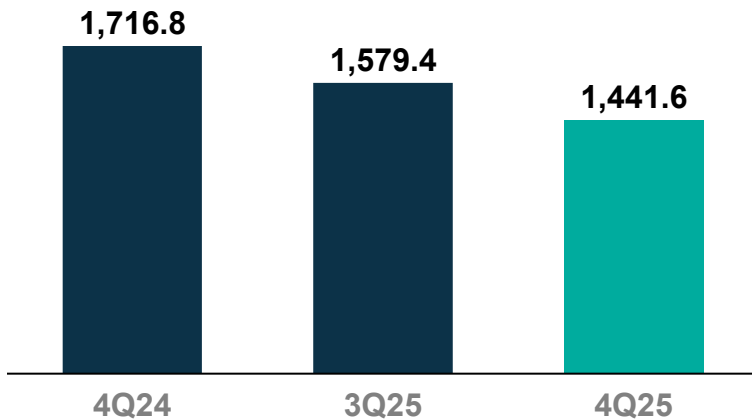


## GROSS REVENUE REACHED R\$ 6.3 BILLION IN 2025

8.7% decrease on a sequential basis as a result of more selective commercial policy

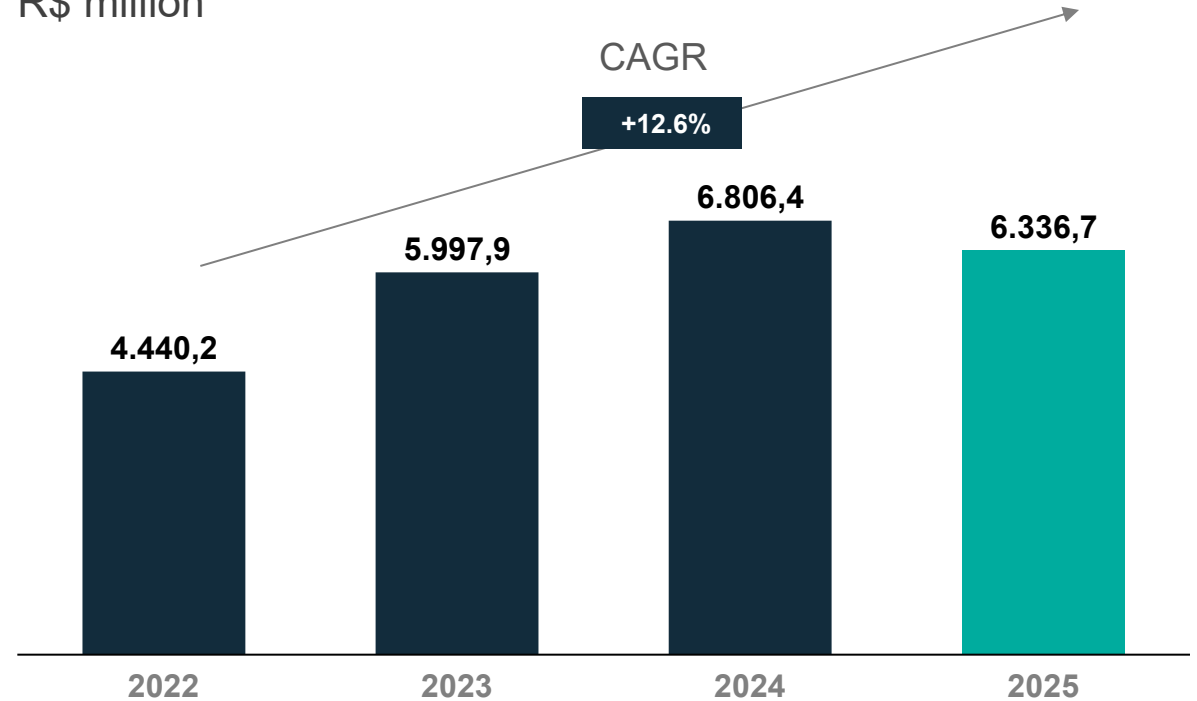
### Gross Revenue (Quarterly)

R\$ million



### Gross Revenue Annual

R\$ million

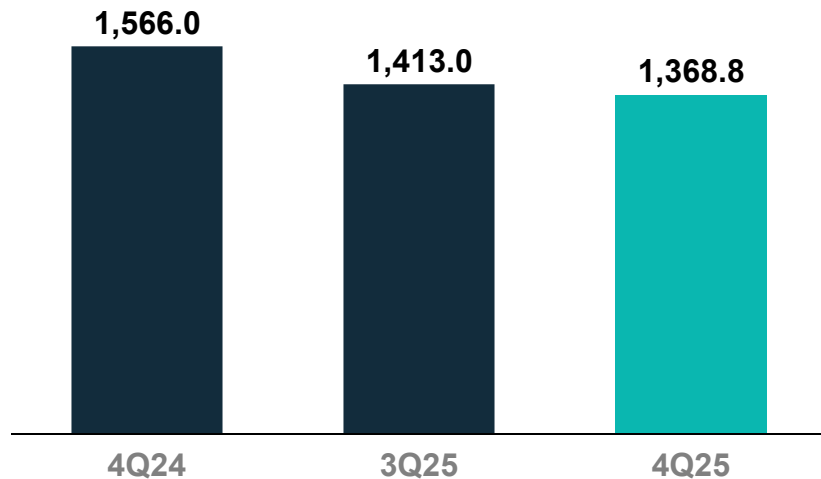


## NET REVENUE OF R\$ 5.7 BILLION IN 2025

3.1% decrease on a sequential basis (better than Gross Revenue drop) given improvement in PCLD<sup>1</sup> in 4Q25

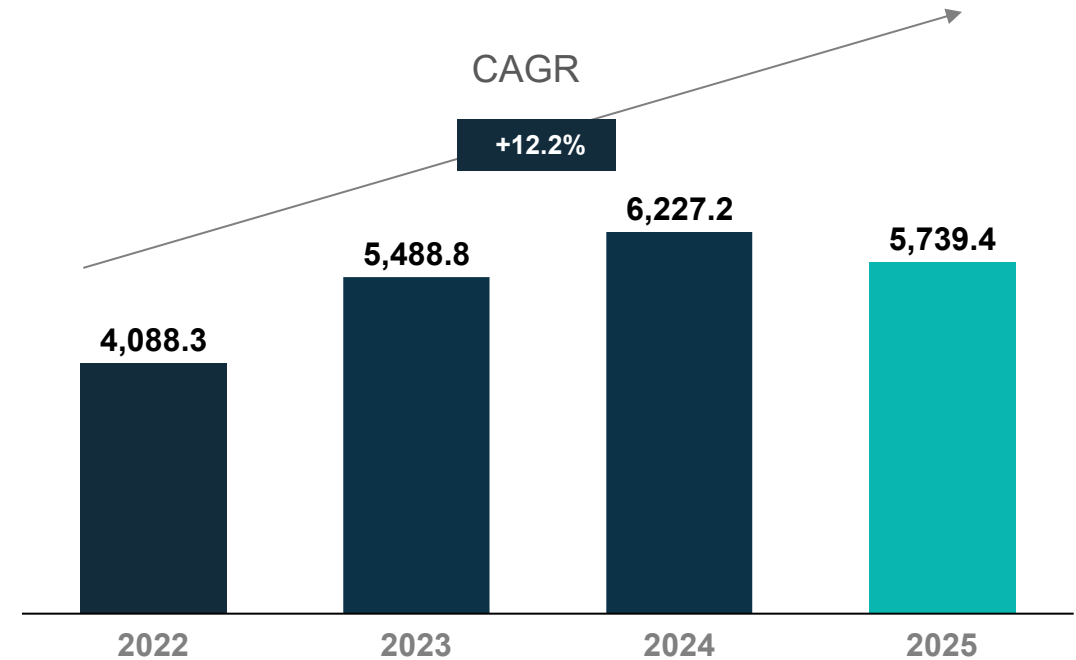
### Net Revenue (Quarterly)

R\$ million



### Net Revenue Annual

R\$ million



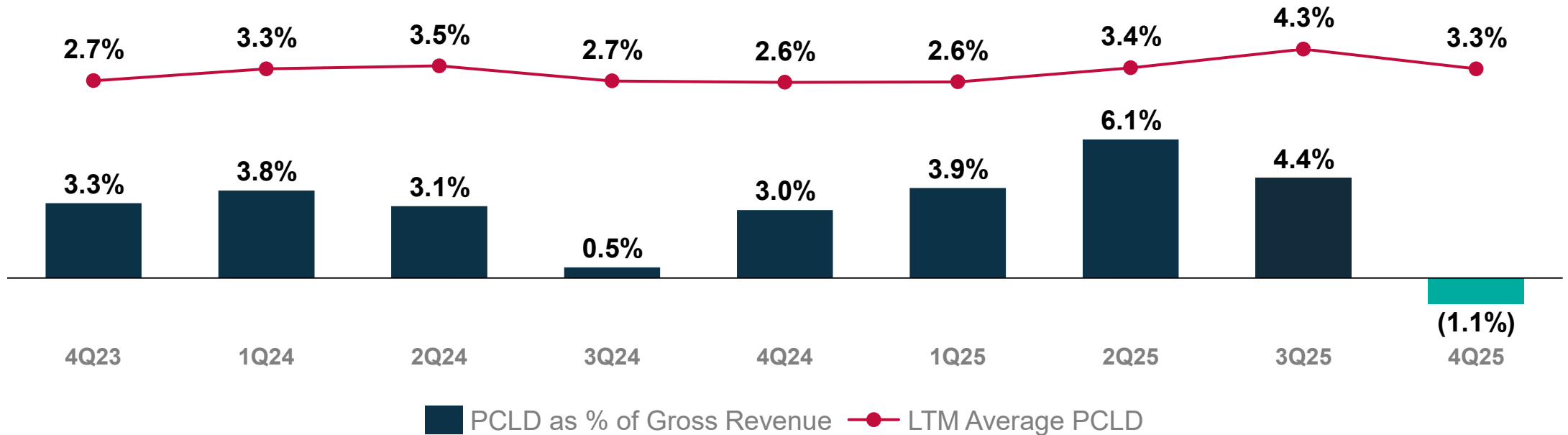
1- Provision for Glosas (Disallowances) and Doubtful Accounts.

## SEQUENTIAL IMPROVEMENT IN PCLD DRIVEN BY BETTER CLIENT BASE AND BETTER COLLECTION DYNAMICS

LTM Average at 3.3% of disallowances as a percentage of Gross Revenue, driven by significant reversals of disallowances recorded during the quarter

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

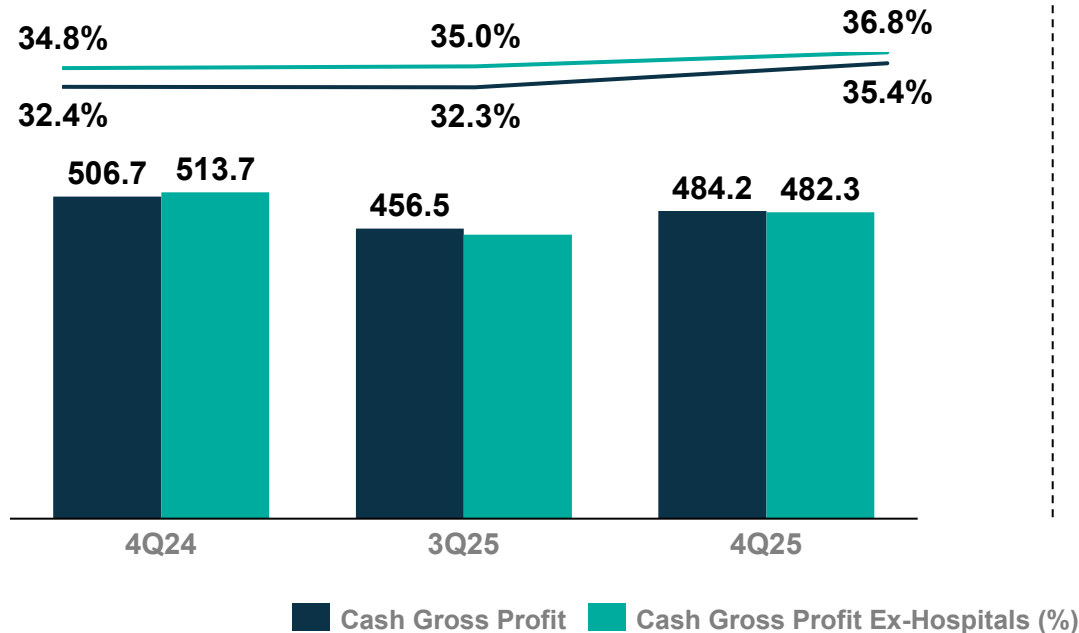
Average LTM 4Q24: 2.6%  
Average LTM 4Q25: 3.3%



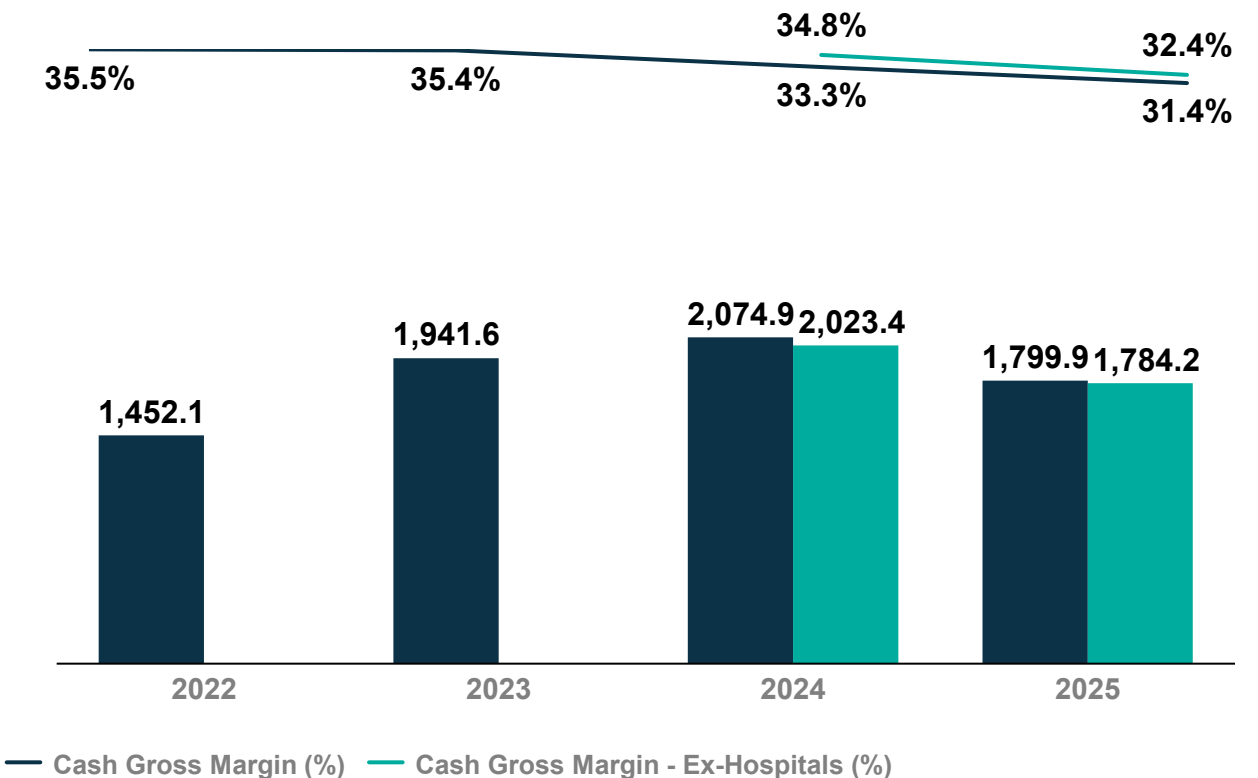
1- Provision for Disallowances and Doubtfull Accounts.

## GROSS CASH PROFIT: 310 BPS EXPANSION IN CASH GROSS MARGIN SEQUENTIALLY, AS A FUNCTION OF COMMERCIAL AND OPERATIONAL IMPROVEMENTS (36.8% MARGIN EX-HOSPITALS)

Cash Gross Profit and Cash Margin (Quarterly)  
R\$ million



Cash Gross Profit and Cash Margin Annual  
R\$ million

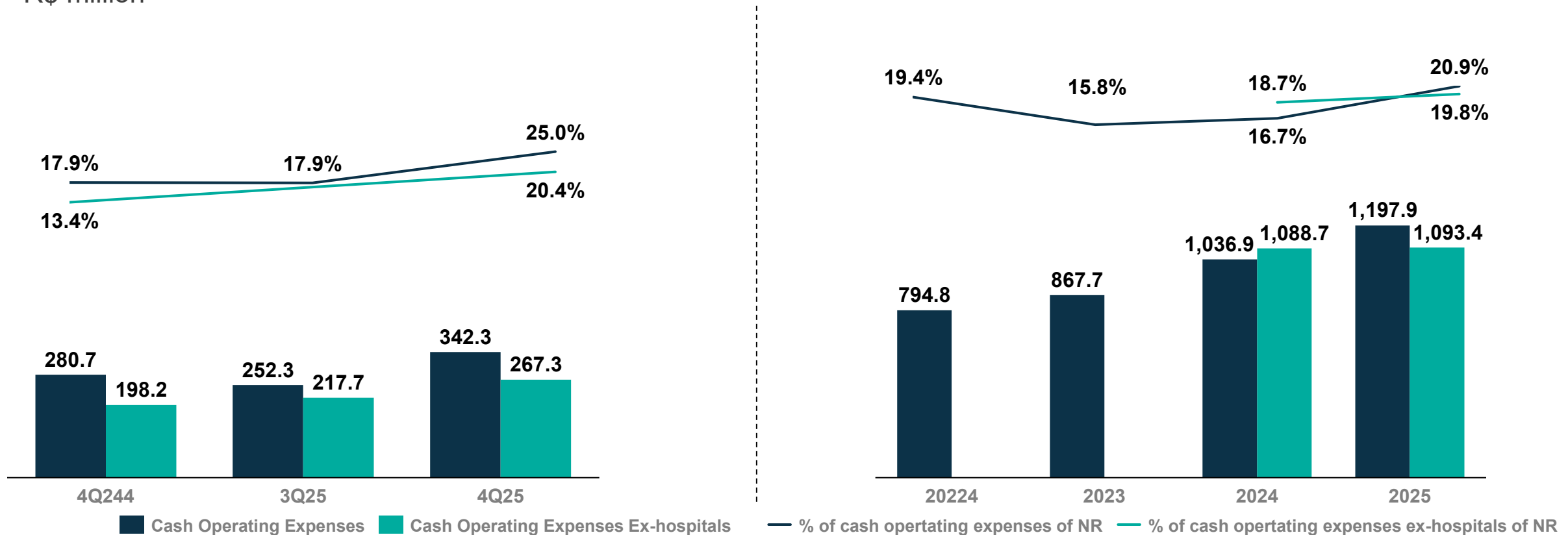


## OPERATING EXPENSES IMPACTED BY ACCOUNT ADJUSTMENTS

Approximate impact of R\$ 104 million from accounting adjustments during the period, resulting in slightly higher expenses on a sequential basis

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

R\$ million

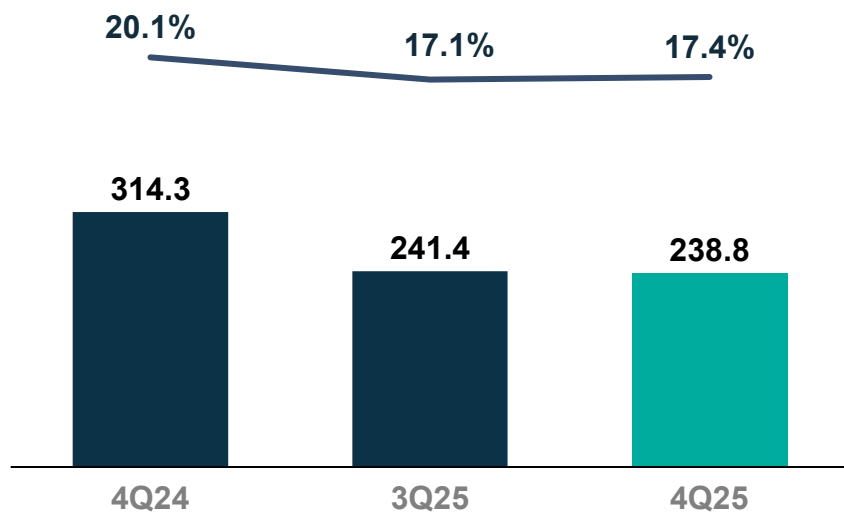


1- Operating Expenses before depreciation and amortization

## ADJUSTED EBITDA<sup>1</sup> OF R\$ 238.8 MILLION IN 4Q25 (MARGIN OF 17.4%), 30 BPS EXPANSION IN ADJUSTED EBITDA MARGIN SEQUENTIALLY

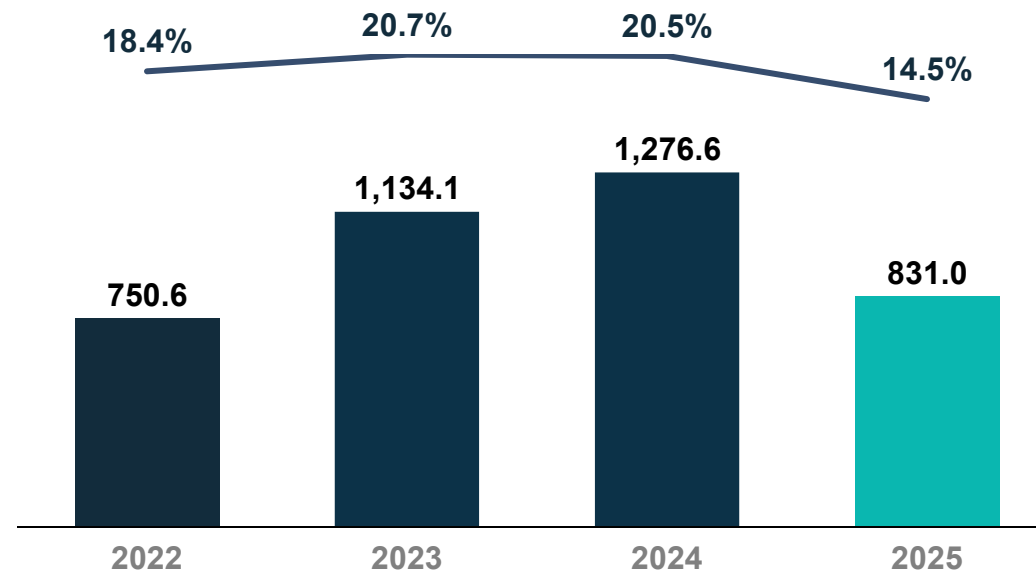
### Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Margin (Quartely)

R\$ million



### Adjusted EBITDA<sup>1</sup> and Margin Annual

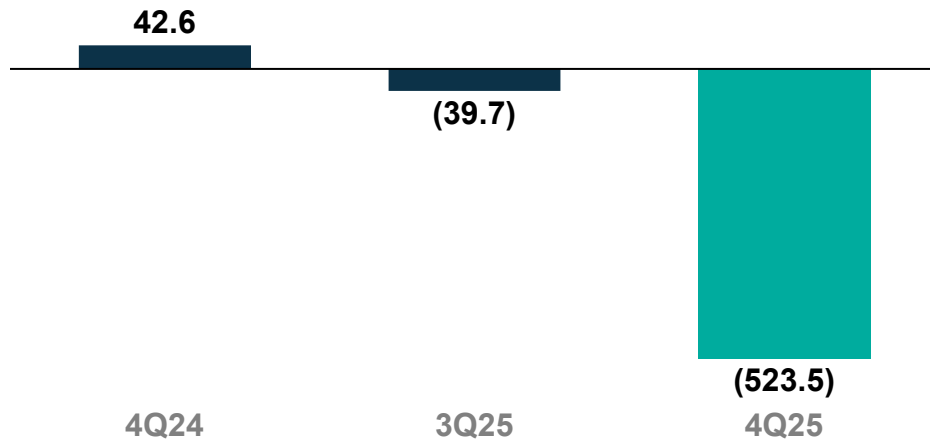
R\$ million



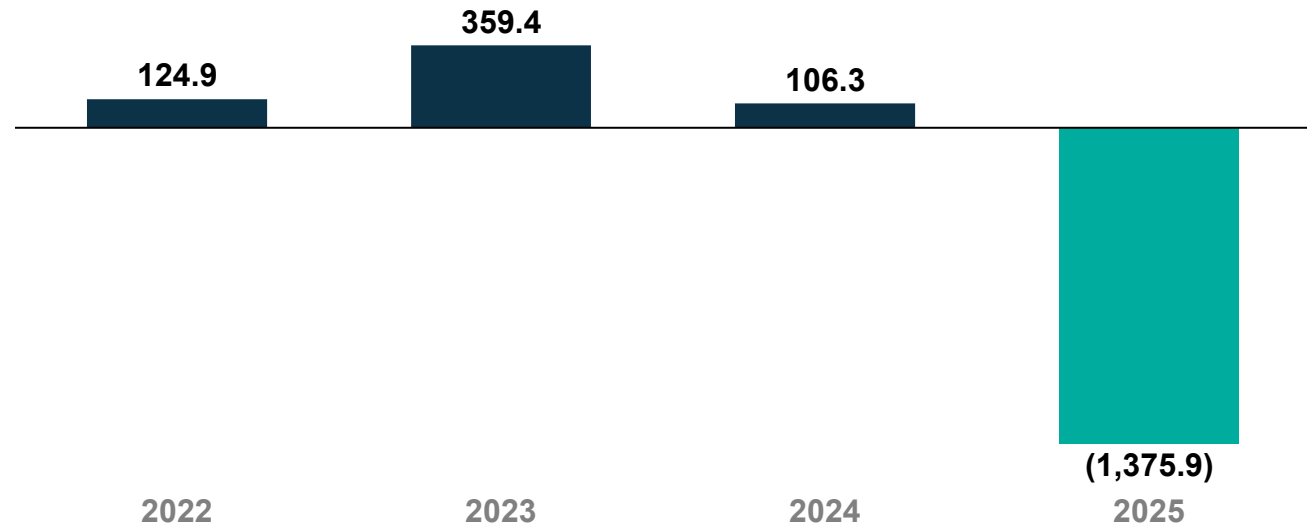
1- Excluding non-recurring items and hospitals

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

**Adjusted Net Income Ex-Hospitals<sup>1</sup> (Quarterly)**  
(R\$ million)



**Adjusted Net Income Ex-Hospitals<sup>1</sup> Annual**  
(R\$ million)



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

## NET WORKING CAPITAL CYCLE REFLECTING RECEIVABLES ANTICIPATION AND RENEGOTIATION WITH THE COMPANY'S MAIN SUPPLIERS

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

In days

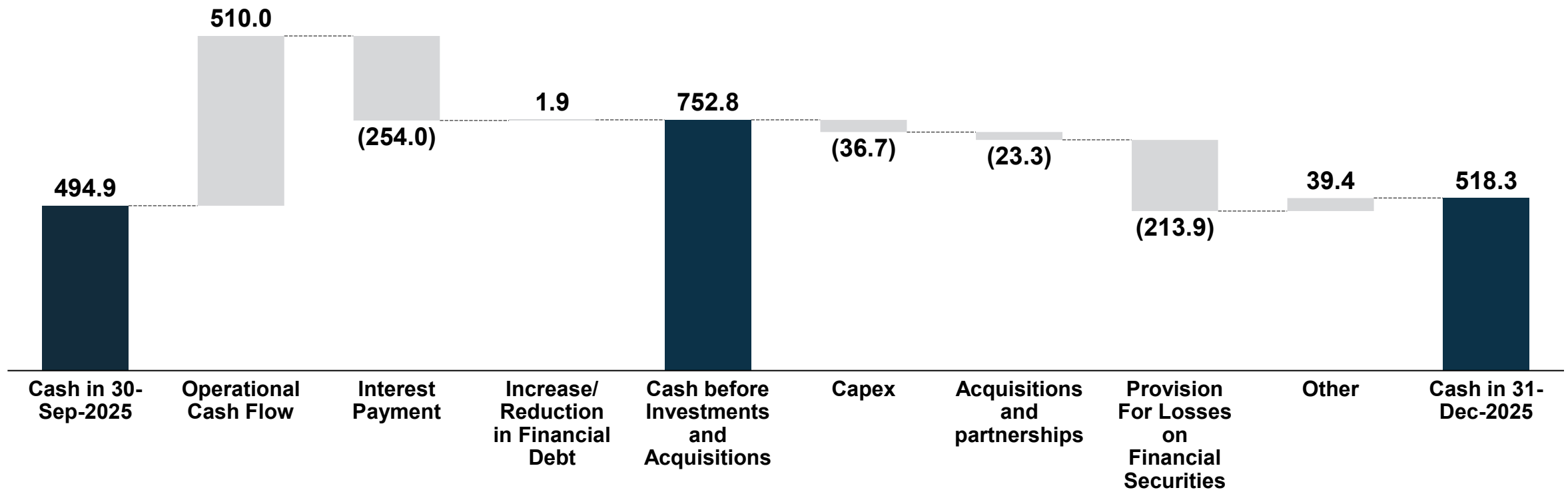
	4Q24	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25
Receivables (1)	107	108	96	88	93
Inventory (2)	19	16	20	16	19
Payables (3)	86	83	75	79	111
Net WK Days <sup>1</sup>	40	40	40	25	1

<sup>1</sup> – Calculation: (A) + (B) - (C)

## DETAILED QoQ CASH POSITION RECONCILIATION IN SEQUENTIAL COMPARISON

### QoQ Cash Position Reconciliation

R\$ million

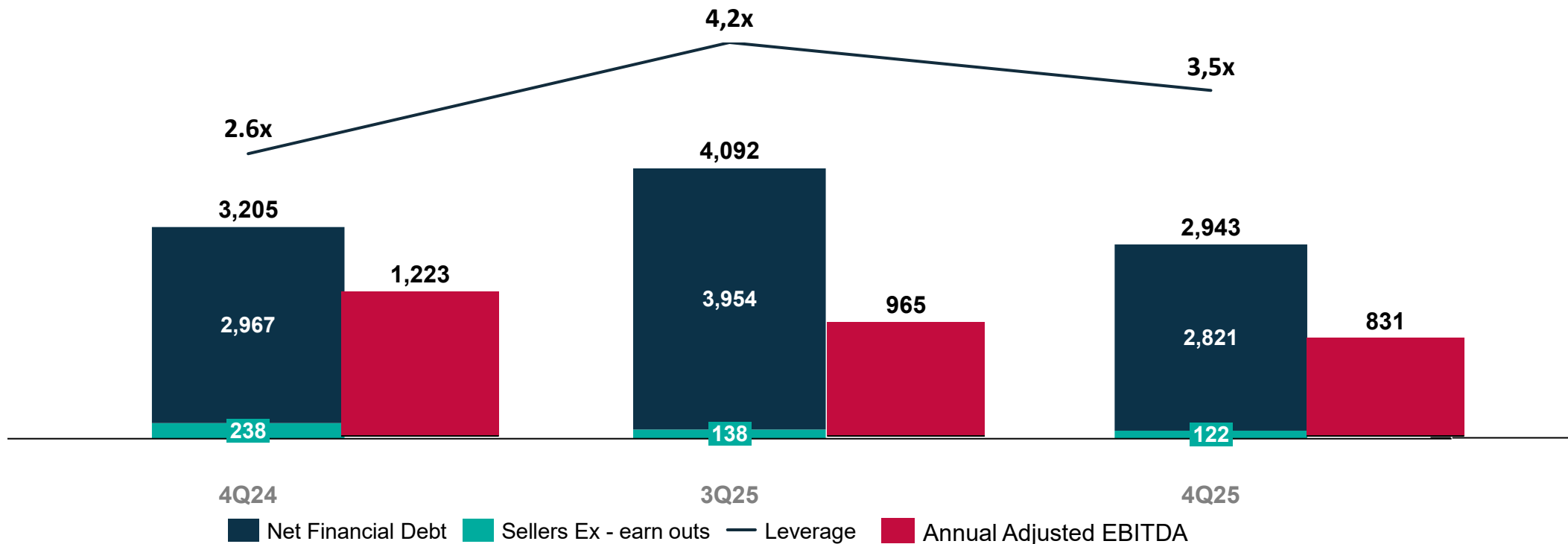


## NET DEBT IMPACTED BY THE R\$ 213.9 MILLION PROVISION ON CDBs ISSUED BY BANCO MASTER

It is important to note that the leverage calculation for financial covenant purpose differs from the standard methodology. As of year-end 2025, the Company reported a leverage ratio of 4.3x, which required the waiver

### Net Debt (Financial Debt + Sellers Finance - Cash) / Annual Adjusted EBITDA

R\$ million



# THANK YOU

---

**Contact IR**



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



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



**ONCCLINICAS&CO**