



Divulgação de Resultados

1T25



viveo

O ecossistema
de soluções para
toda a cadeia da
saúde, que nasceu
com a missão de
simplificar o mercado

Considerações Iniciais

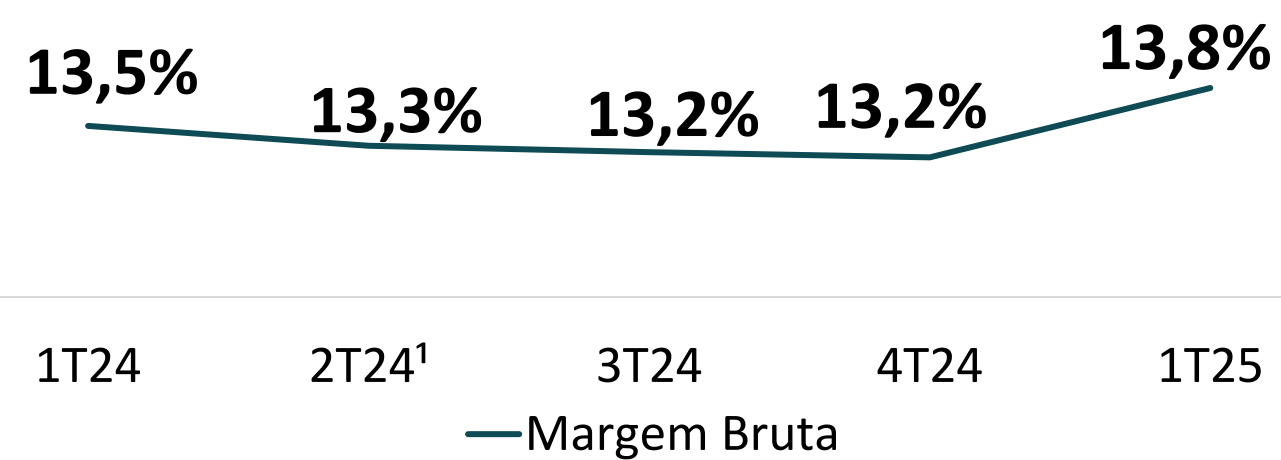
CEO: Leonardo Byrro

Após 1 ano intenso de projetos e reorganizações internas, o resultado do 1T25 já demonstra evoluções importantes

Margem Bruta

Melhor Margem Bruta desde o 4T23

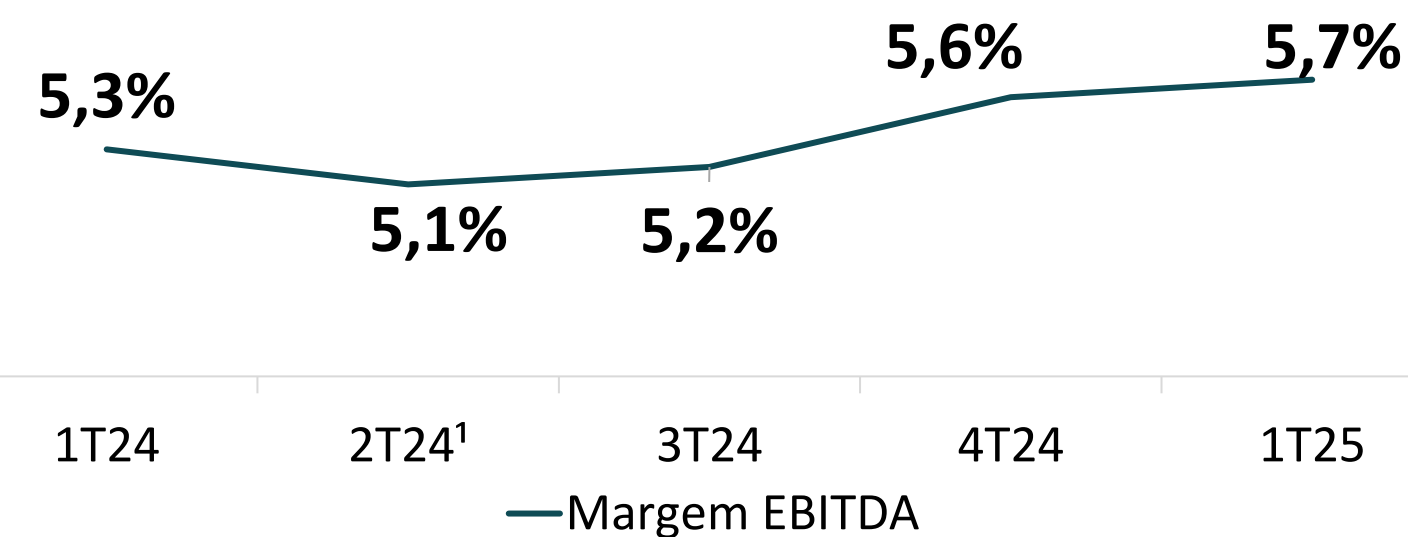
Expansão da Margem Bruta de 0,3p.p.
(1T25 x 1T24)



¹Ex-CMED

Margem EBITDA

Redução das despesas gerais e administrativas² de 9,6%, e consequente Expansão da Margem EBITDA de 0,4p.p. (1T25 x 1T24)



¹Ex-CMED

²Ex-depreciação

Fluxo e Ciclo de Caixa

Consumo de caixa de **R\$ 52,2 milhões**, menor consumo em 1T desde 2021

Redução de 11 dias no ciclo caixa (1T25 x 1T24)

Foco na otimização de prazos e recebimentos

Destques

viveo

90 anos da Cremer



Há 90 anos

promovendo o cuidado de geração em geração.

Nossa tradição em garantir **bem-estar e qualidade** é escrita por muitas mãos. E vamos continuar assim.



Cremer



Nova fábrica de lenços umedecidos
Inauguração 2T25

Destaques Financeiros 1T25

Aumento de Mg Bruta sequencial e incremento em EBITDA Ajustado e margem (vs 1T24)

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2.784,9 milhões no 1T25
(-5,7% vs 1T24)

LUCRO BRUTO

R\$ 384,2 milhões no 1T25
(-3,4% vs 1T24), com margem de 13,8%

EBITDA Ajustado

R\$ 159,6 milhões no 1T25
(1,3% vs 1T24), com margem de 5,7%

FLUXO DE CAIXA LIVRE

(R\$ 52,2) milhões no 1T25
vs (R\$ 173,5) milhões no 1T24

CICLO CAIXA

59 dias no 1T25
11 dias de redução vs o 1T24 e aumento de 7 dias vs 4T24

ROIC

10,3%

Desempenho Financeiro

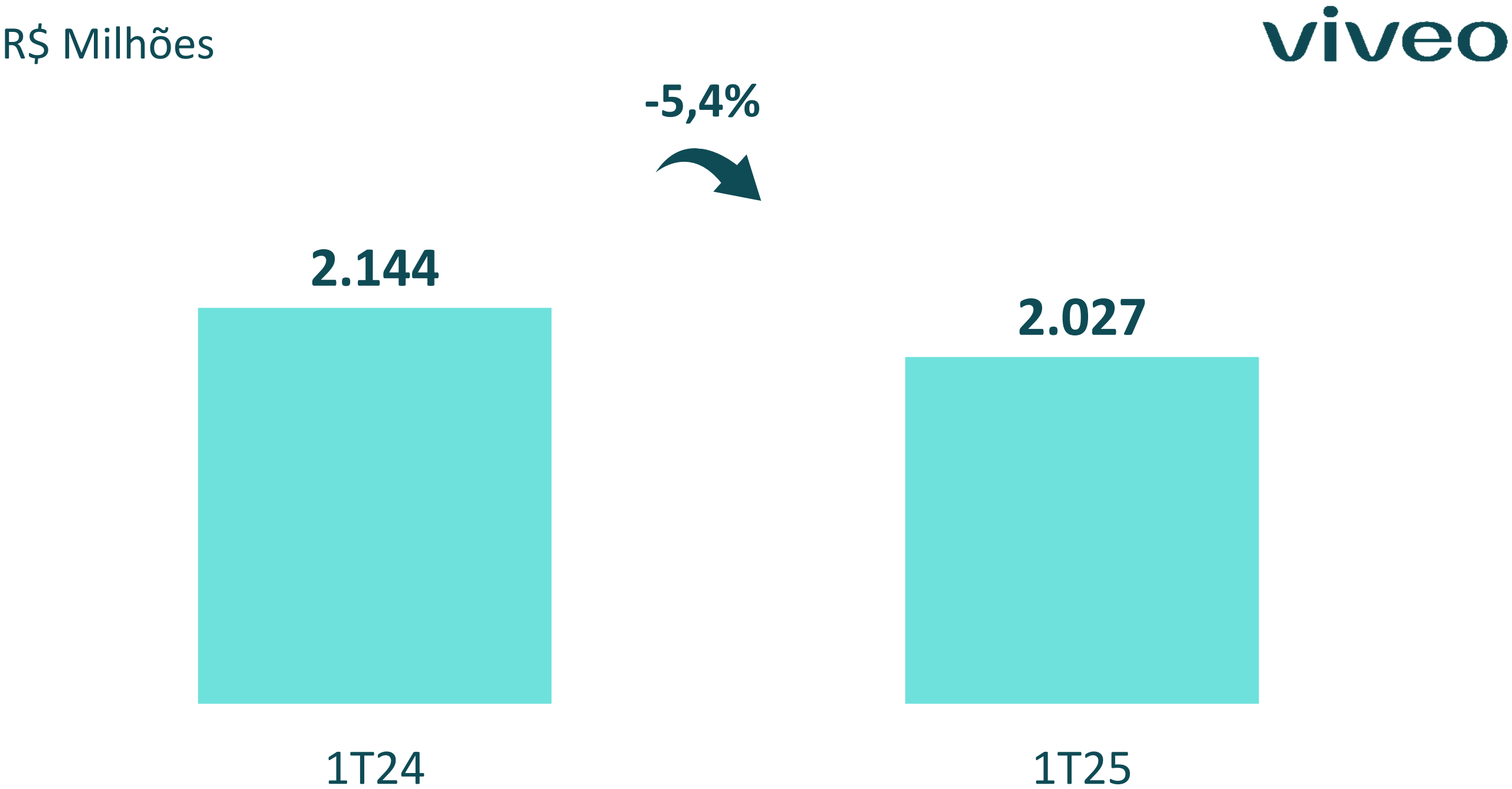
VP Financeiro e Administrativo: Fred Oldani



Receita Líquida

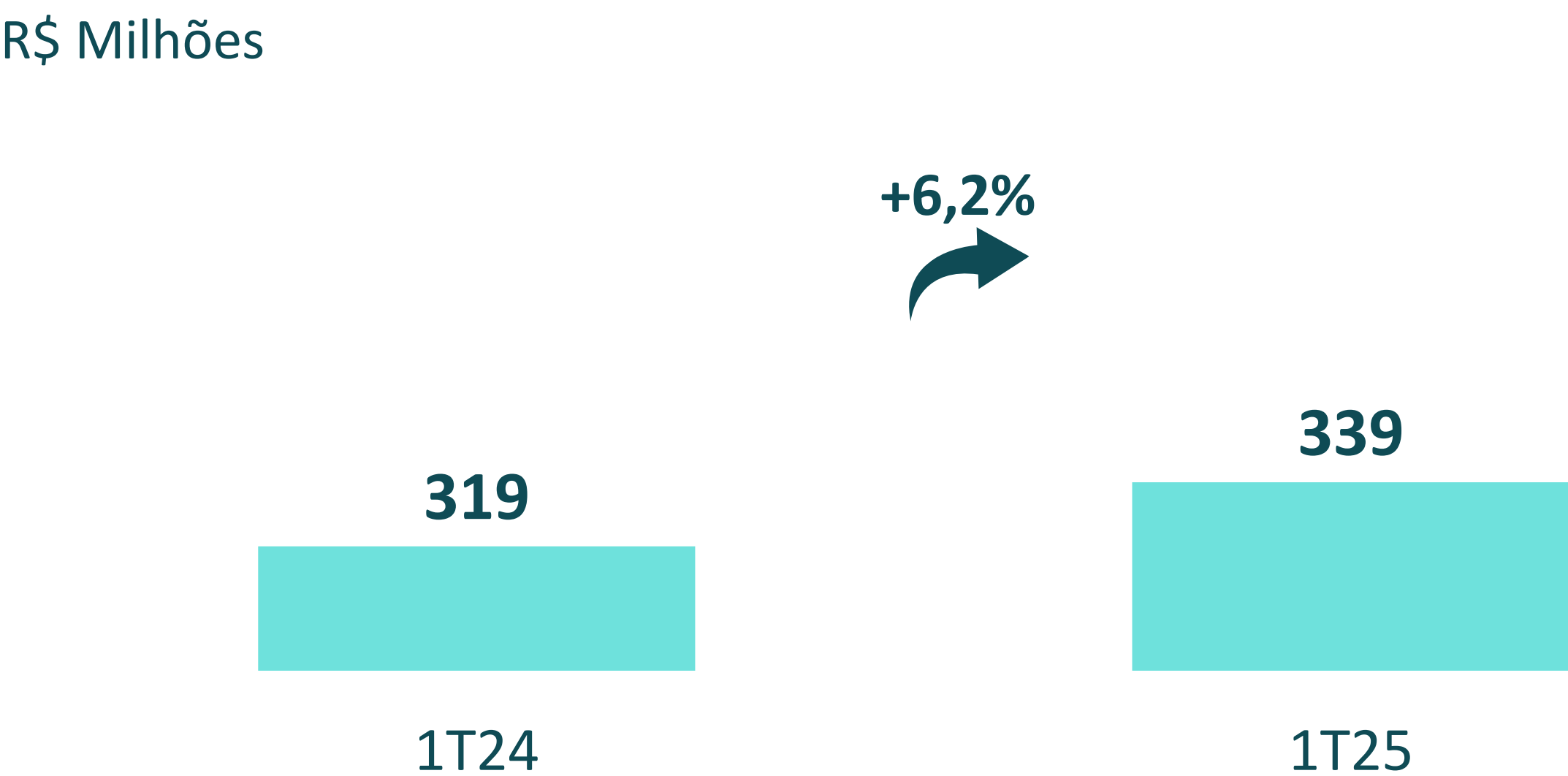
Hospitais e Clínicas

- Retração impactada pelo faturamento do mês de março, em decorrência do menor reajuste da CMED (mix da Viveo de aproximadamente 2,7%) e alta de juros



Laboratórios e Vacinas

- Ampliação do ticket médio da base de clientes do analítico e pré analítico
- Crescimento de vacinas impulsionadas por lançamentos importantes, apesar da estratégia de seletividade comercial



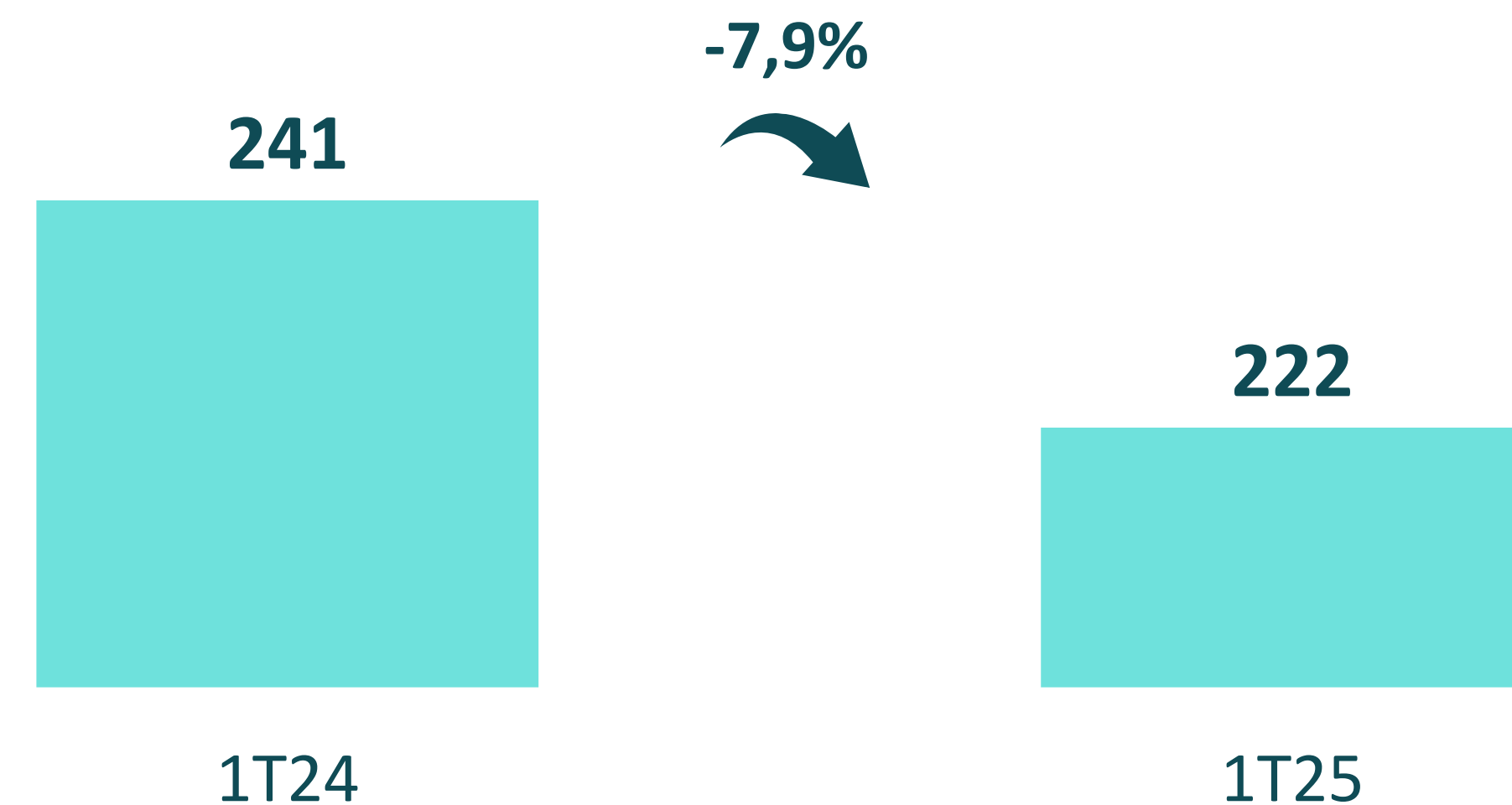
Receita Líquida

Varejo

- O desempenho reflete o repasse de preços que ocorreu no período e a priorização de mix de produtos com maior margem.

R\$ Milhões

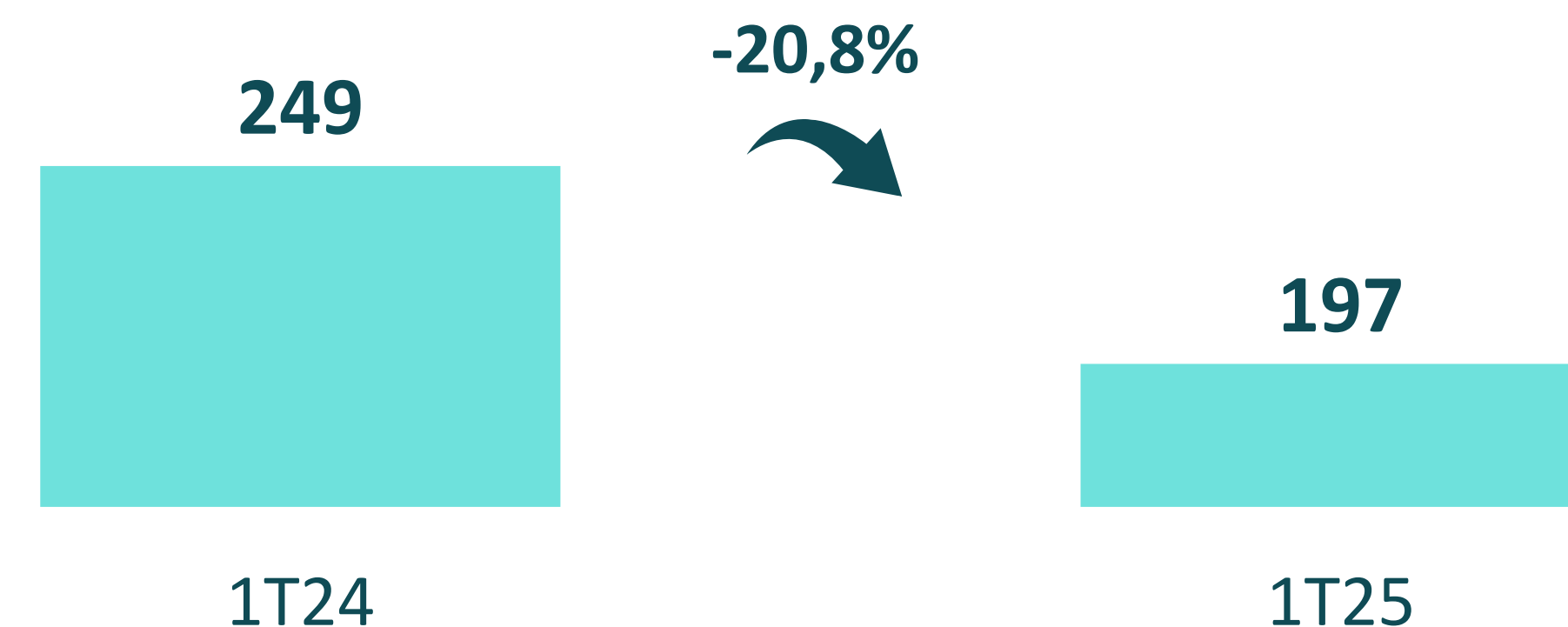
viveo



Serviços

- Menor demanda por soluções estéreis e saída de alguns contratos.
- No início de 2025, a Companhia estruturou um plano de ação voltado ao mapeamento de novos clientes e ao fortalecimento de parcerias estratégicas.

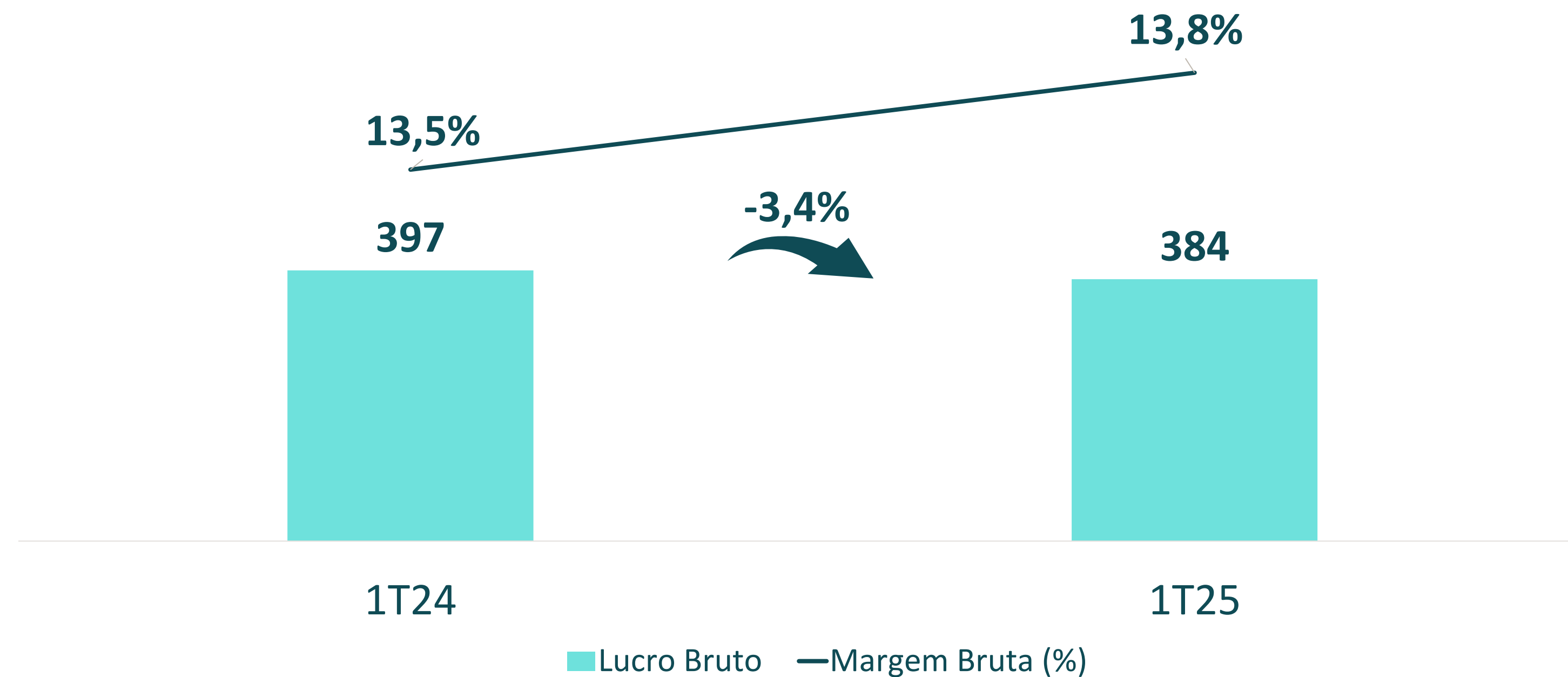
R\$ Milhões



Lucro Bruto

R\$ milhões

viveo



Melhoria de margem bruta devido aos seguintes fatores:

- Foco em mix de produtos de maior margem (evolução de margem na maior parte dos negócios); e
- Renegociação contratuais.

Despesas

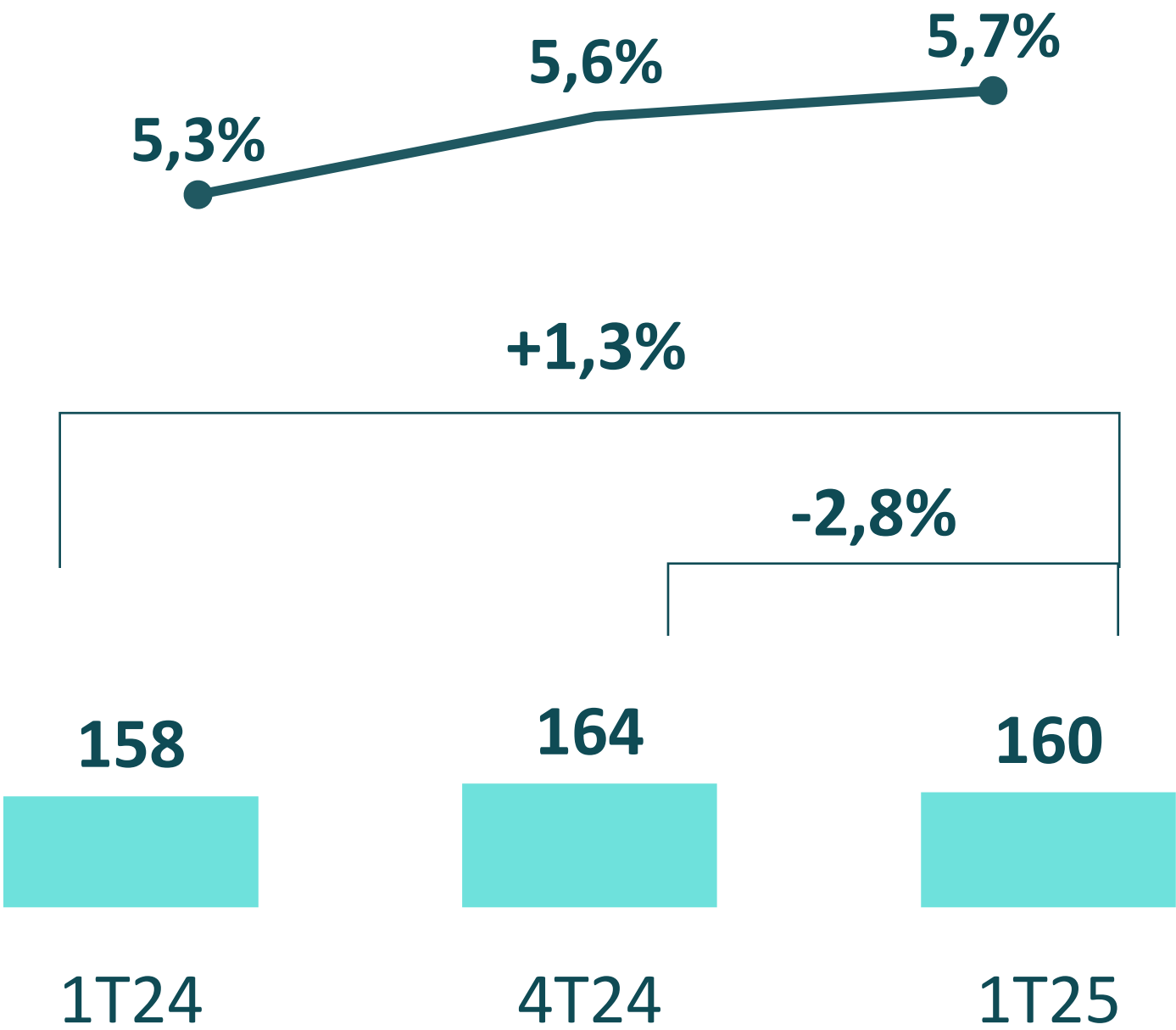
- Redução de R\$ 15,6 milhões em DG&A (1T25 x 1T24)
- Novo critério de PDD (provisão de 0,25% da RL/ mês)
- As reduções refletem o volume de vendas no trimestre e parcialmente a reestruturação corporativa ocorrida no 3T24

R\$ mil	1T25	1T24	Var.
Despesas com vendas (ex-D&A)	(84.990)	(96.540)	-12,0%
Despesas gerais e administrativas (ex-D&A)	(151.465)	(167.581)	-9,6%
PDD	(7.172)	3.199	-324,2%
Outras receitas e despesas	(427)	(4.129)	-89,7%
Resultado de Equivalência Patrimonial	(461)	(467)	-1,3%
D&A Despesas Adm e Vendas	(67.653)	(62.538)	8,2%
Total de Despesas	(312.168)	(328.056)	-4,8%
% DA RL	-11,2%	-11,1%	-0,1 p.p
Não recorrentes	8.064	14.438	-44,1%
Total Despesas ex. não recorrentes e D&A	(236.451)	(251.080)	-5,8%
% DA RL	-8,5%	-8,5%	0,0 p.p

Ebitda Ajustado

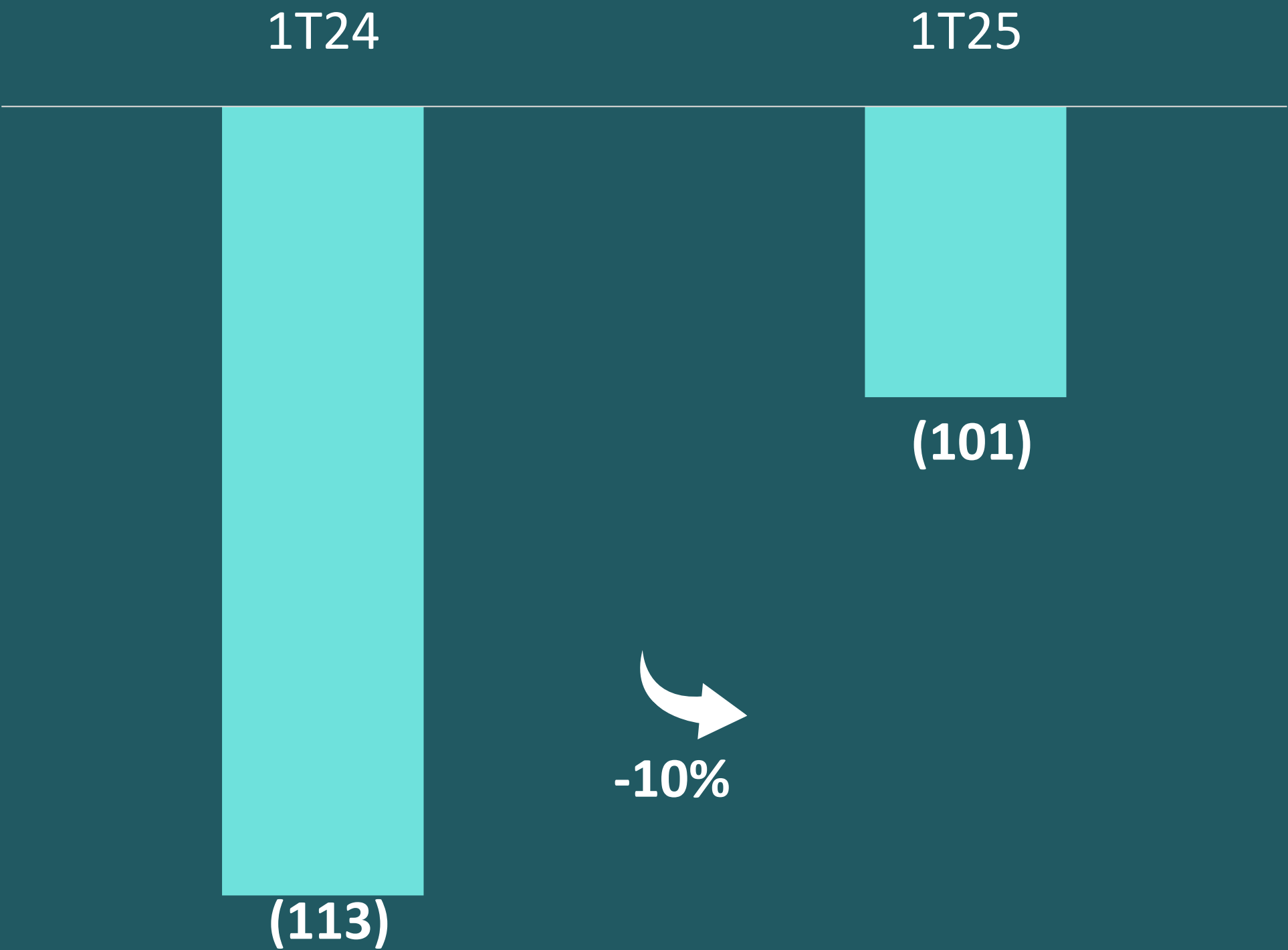
- Melhora sequencial de Margem Ebitda Ajustada

R\$ Milhões



Resultado Financeiro

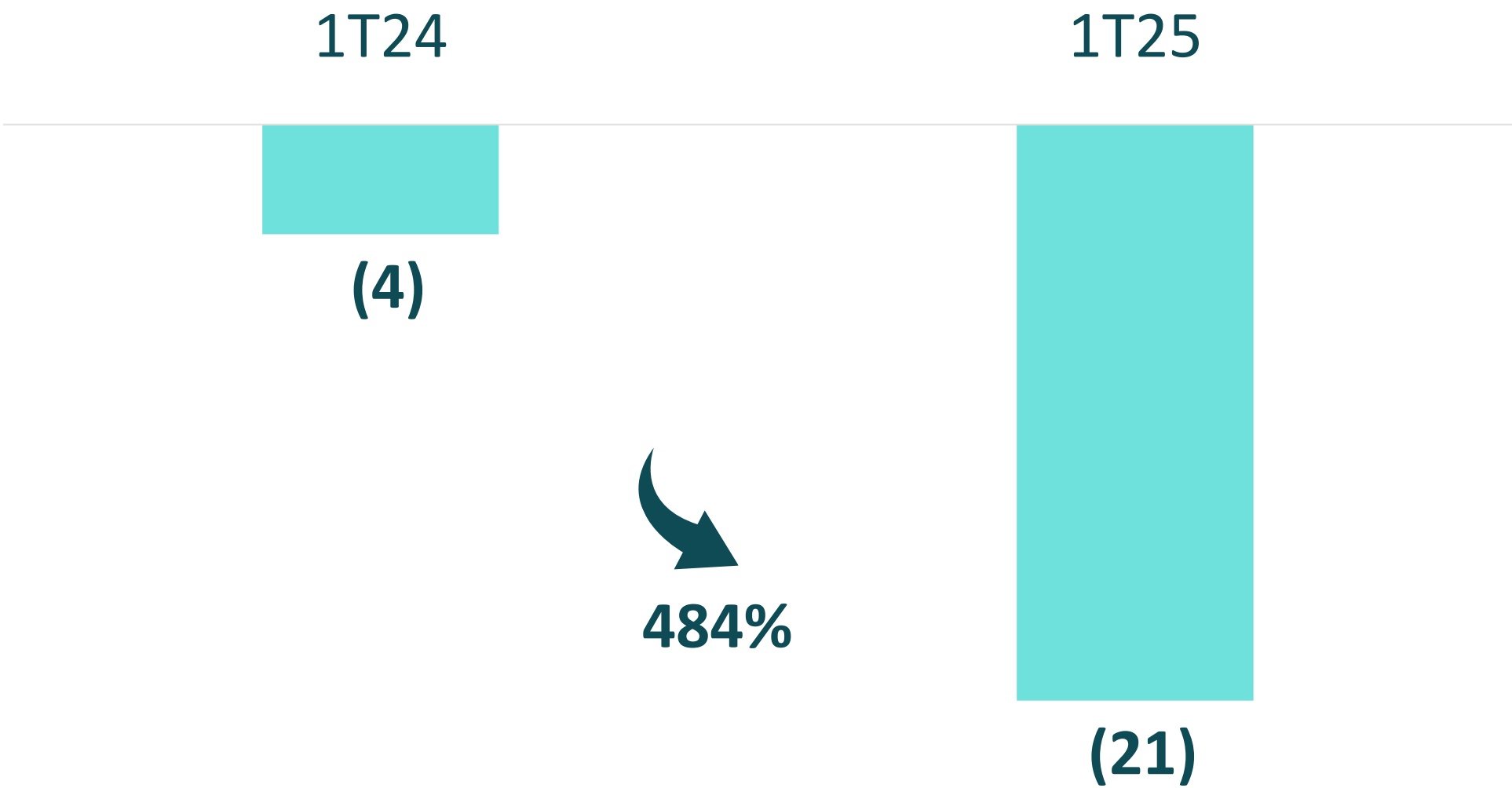
R\$ milhões



- Recompra de debêntures, feita para atender à renegociação dos covenants, compensou o aumento das despesas com juros causado pela alta da taxa SELIC.

Lucro Líquido Ajustado viveo

R\$ milhões



Fluxo de Caixa

Menor consumo de caixa no 1T desde o início de 2021, quando a Companhia passou a divulgar resultados trimestrais.

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	1T25	1T24
EBITDA	151.501	143.095
Itens não Caixa	20.653	2.001
IFRS 16 - Aluguéis	(28.121)	(15.100)
Var. Capital de Giro	(154.361)	(266.016)
Contas a receber	(10.291)	(194.651)
Estoques	(158.876)	75.946
Fornecedores	13.381	(156.955)
Impostos	(11.372)	14.807
Salários, provisões e contribuições sociais	3.866	(2.714)
Outros	8.931	2.449
IR&CS pagos	(3.854)	(6.380)
FC Operações (1)	(14.182)	(142.400)
FC Investimentos (Capex) (2)	(37.970)	(31.121)
Fluxo de Caixa Livre (1+2)	(52.152)	(173.521)

Ciclo Caixa

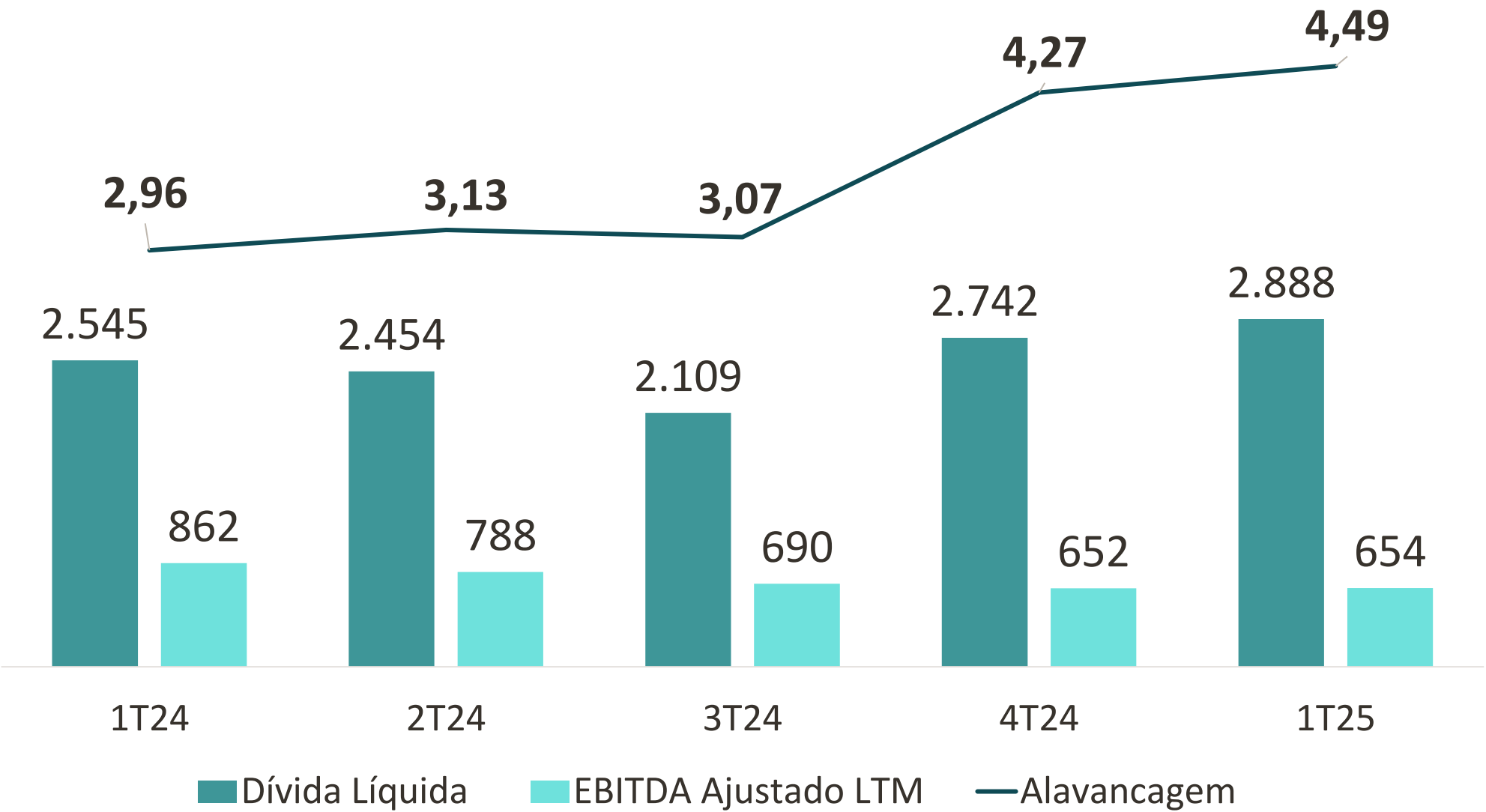
Foco na gestão de clientes, otimização de prazos e recebimentos fortalecendo a eficiência do capital de giro

	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Ciclo contas a receber	71	66	51	59	61
Ciclo contas a pagar	68	70	68	67	72
Dias de estoque	67	73	67	61	70
Ciclo caixa	70	69	50	52	59
Capital de Giro/ Receita Líquida (%)	26,9%	24,3%	18,1%	16,7%	18,4%

Excluindo a antecipação de recebíveis, o contas a receber teria sido de 67 dias no 1T25 (Ciclo de 65 dias). Menores vendas de março impactaram o estoque, que será normalizado no 2T25.

Evolução da Alavancagem Financeira – Ex M&As

(Ebitda Ajustado LTM - R\$ Milhões)



Evolução da dívida (R\$ Milhões)

Empréstimos e Financiamentos (R\$ Milhões)	31/03/25	31/12/24	31/03/24
Dívida Bruta ¹	(3.772,6)	(3.872,4)	(4.287,5)
Caixa e equivalentes ²	884,2	1.130,2	(437,4)
Dívida Líquida	(2.888,4)	(2.734,2)	(2.545,4)
Tributos a recolher parcelados	(45,8)	(46,9)	(4,6)
Alavancagem ³	4,49x	4,27x	2,96x

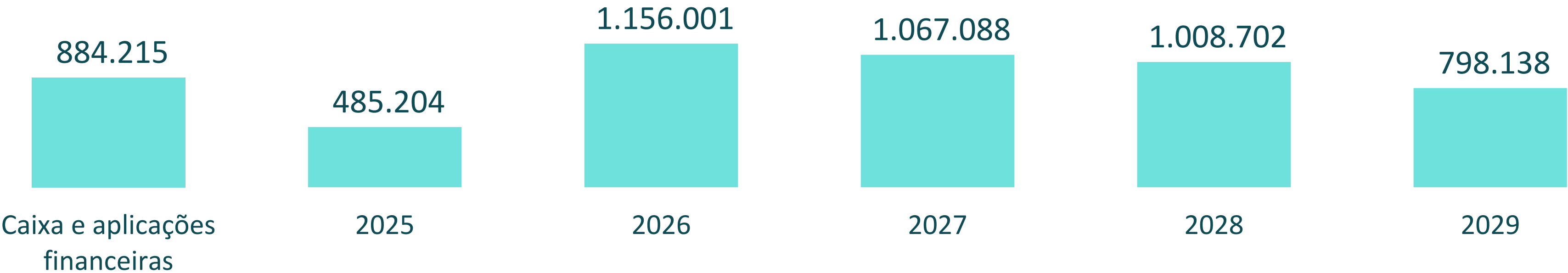
¹ Considera derivativos e ex-M&A

² Considera aplicações financeiras

³ Considera tributos a recolher

Cronograma de amortização⁴

(R\$ Mil)

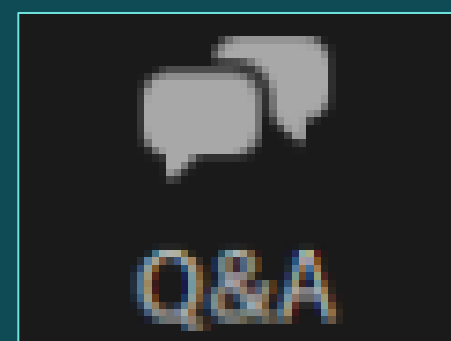


⁴ Considera Dívida, Tributos a Recolher parcelados e M&A

Q&A

Para fazer perguntas:

Clique no ícone **Q&A** na parte inferior de sua tela e escreva o seu nome e empresa, para entrar na fila.



Ao ser anunciado

Uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela e, então, você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas.



viveo



Divulgação de Resultados

1T25

Fale com o RI
ri@viveo.com.br
www.viveo.com.br/ri



viveo

Results

1Q25

The ecosystem of solutions for the whole of Brazil's healthcare chain – born with a mission to simplify the market

Opening Remarks

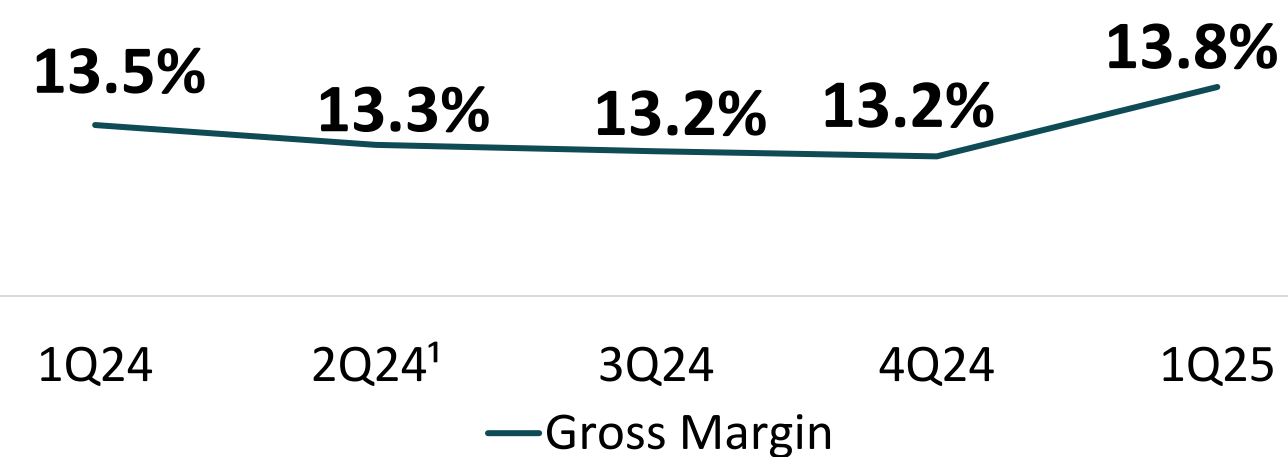
CEO: Leonardo Byrro

After an intense year of projects and internal reorganizations, the 1Q25 results already show important developments

Gross Margin

Best Gross Margin since 4Q23

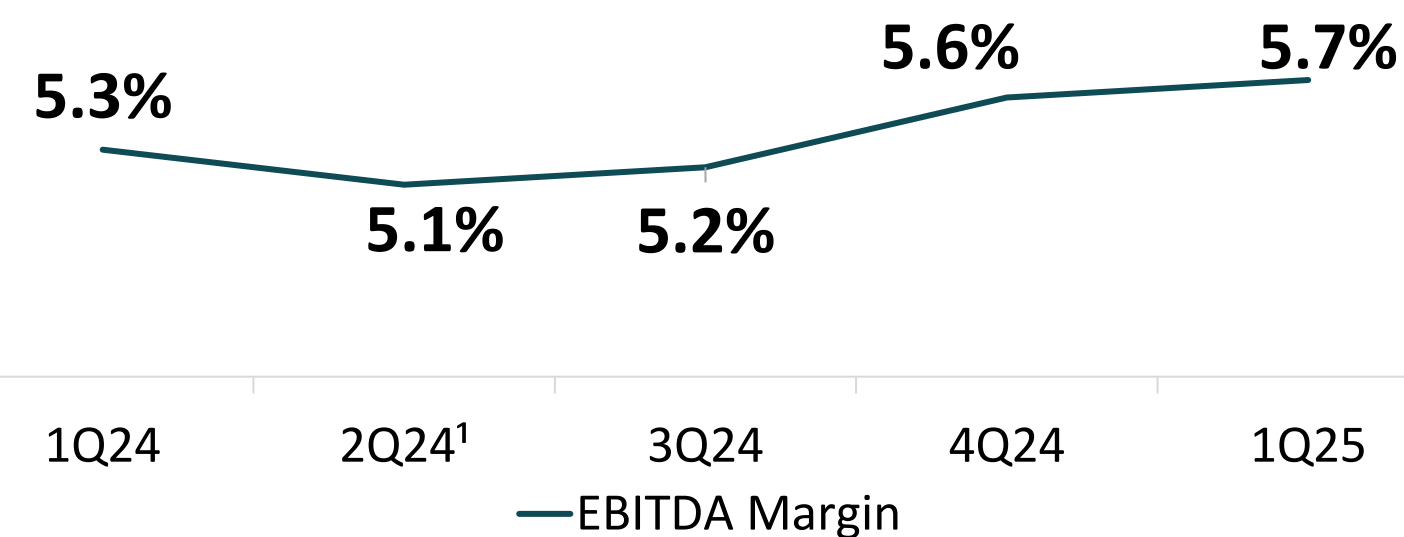
Gross Margin expansion of 0.3p.p.
(1Q25 x 1Q24)



¹Ex-CMED

EBITDA margin

Reduction in general and administrative expenses² of 9.6%, resulting in a 0.4 p.p. expansion in the EBITDA margin.
(1Q25 x 1Q24)



¹Ex-CMED

²Ex-depreciation

Cash Flow and Cycle

Cash consumption of R\$52.2 million,
lowest in 1Q since 2021

Reduction of 11 days in the cash cycle
(1Q25 x 1Q24)

Focus on optimizing deadlines and
receivables

Highlights

viveo

90 years of Cremer



Há 90 anos

promovendo o cuidado de geração em geração.

Nossa tradição em garantir **bem-estar e qualidade** é escrita por muitas mãos. E vamos continuar assim.

Cremer

Cremer Algodão hidrófilo algodão

Cremer Compressa não aderente

Cremer

Cremer



New wipes factory
Inauguration 2Q25

1Q25 Financial Highlights

Sequential increase in Gross Mg and increase in Adjusted EBITDA and margin (vs 1Q24)

NET REVENUE

R\$ 2,784.9 million in 1Q25
(-5.7% vs 1Q24)

GROSS PROFIT

R\$ 384.2 million in 1Q25
(-3.4% vs 1Q24), margin 13.8%

EBITDA Adjusted

R\$ 159.6 million in 1Q25
(1.3% vs 1Q24), margin 5.7%

FREE CASH FLOW

(R\$ 52.2) million in 1Q25
vs (R\$ 173.5) million in 1Q24

CASH CYCLE

59 days in 1Q25
11 days better vs 1Q24 and 7 days
higher vs 4Q24

ROIC

10.3%

Financial Performance

Financial and Administrative VP: Fred Oldani

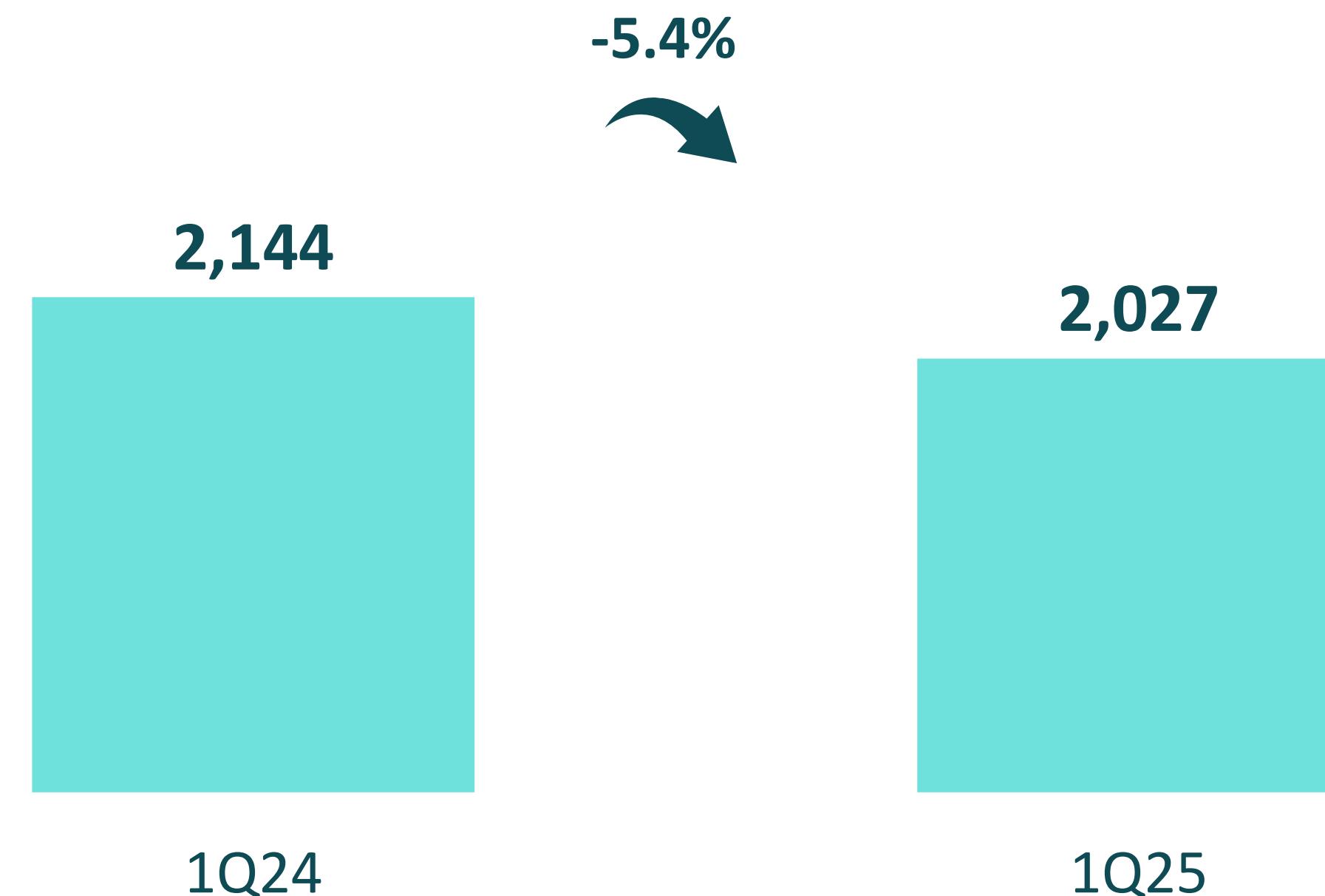
Net Revenue

Hospitals and Clinics

- Retraction impacted by turnover in March, due to the lower CMED adjustment (Viveo's mix of approximately 2.7%) and higher interest rates

R\$ Million

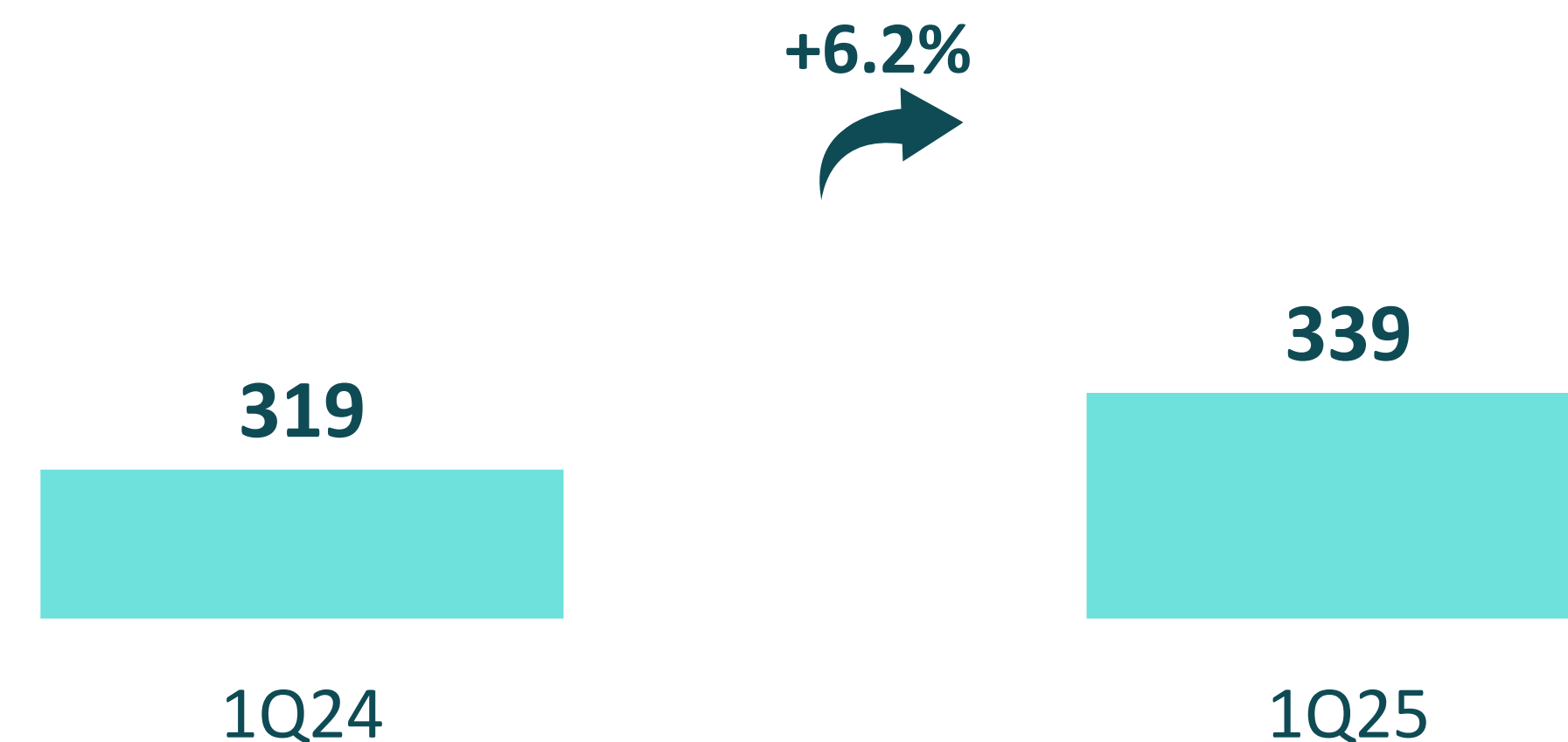
viveo



Laboratories and Vaccines

- Increase in the average ticket of the analytical and pre-analytical customer base
- Growth in vaccines driven by important launches, despite the strategy of commercial selectivity

R\$ Million

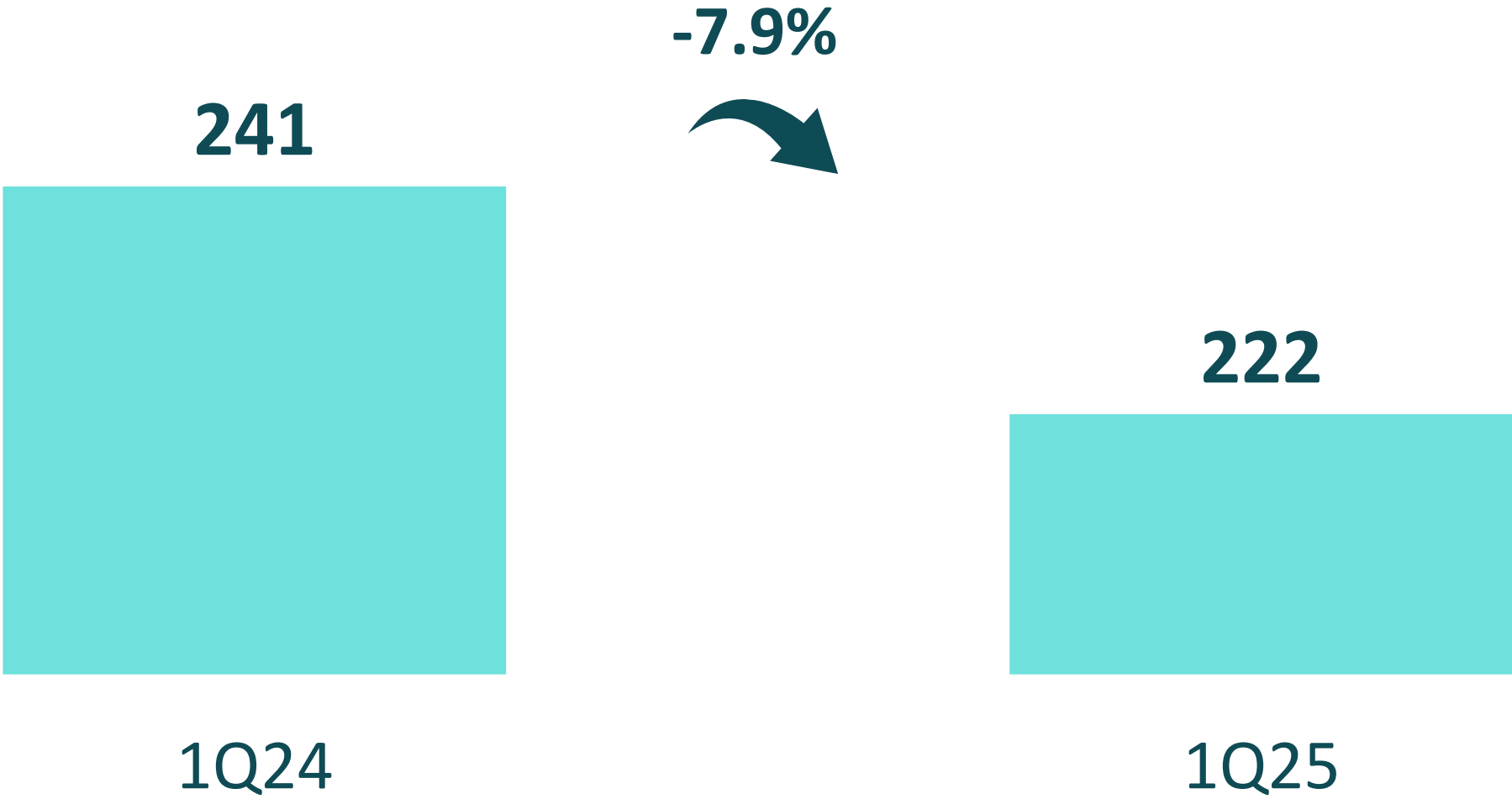


Net Revenue

Retail

- The performance reflects the transfer of prices that took place in the period and the prioritization of a mix of products with a higher margin.

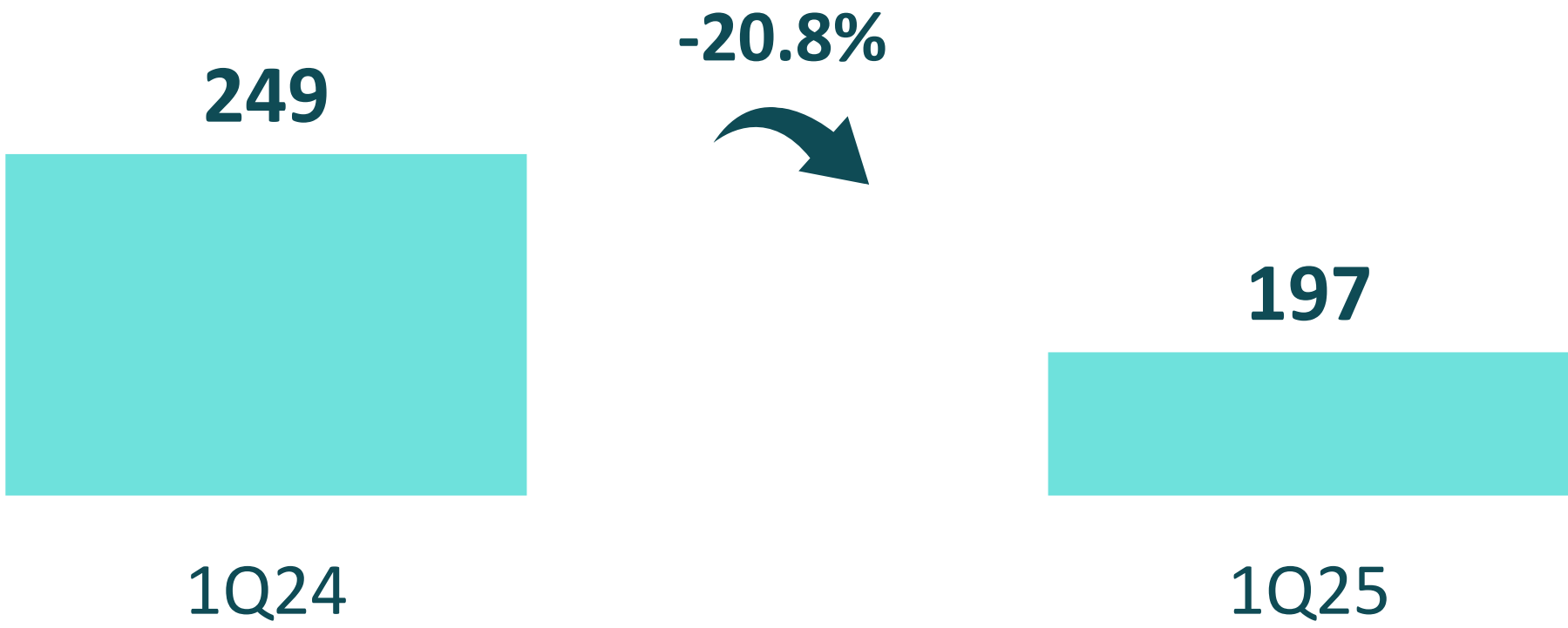
R\$ Million



Services

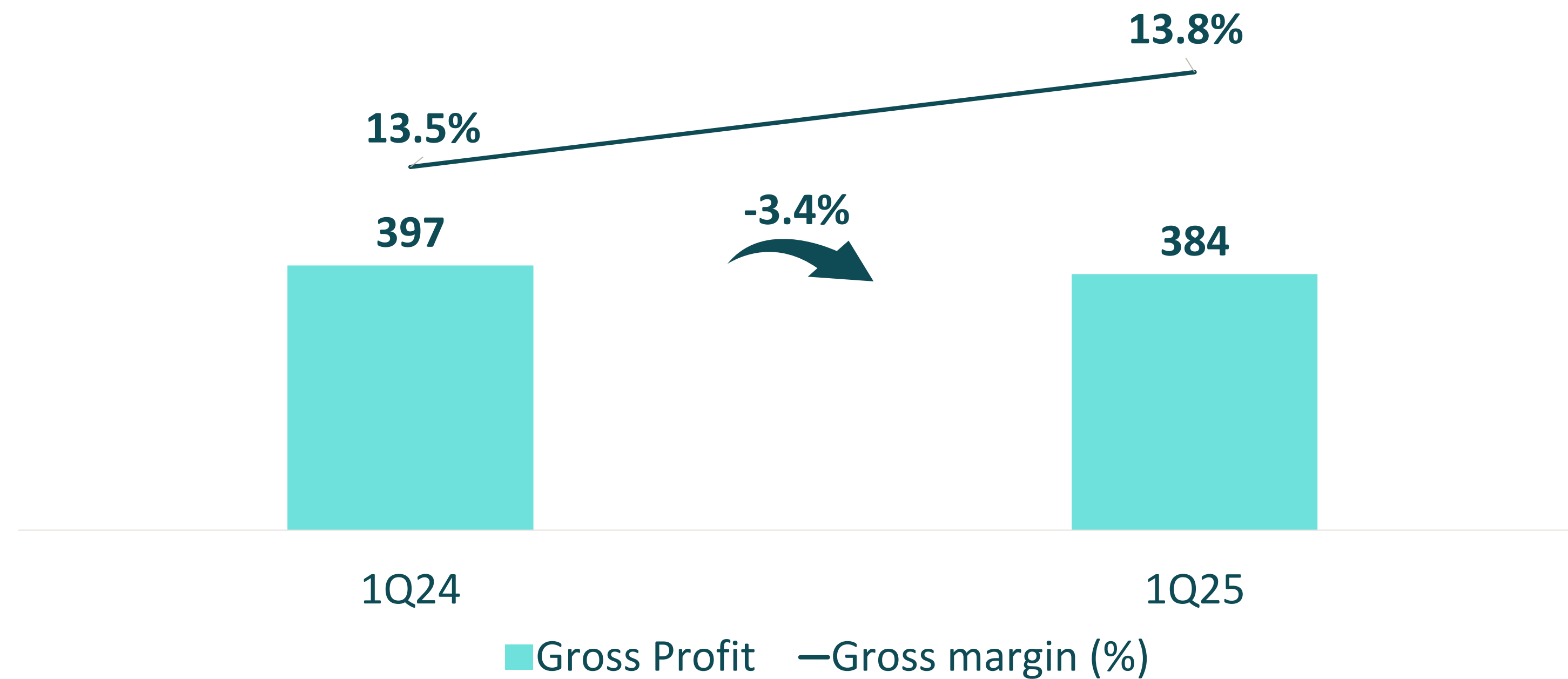
- Lower demand for sterile solutions and exit from some contracts.
- At the beginning of 2025, the company structured an action plan aimed at mapping new clients and strengthening strategic partnerships.

R\$ Million



Gross Profit

R\$ million



Gross margin impacted by the following factors:

- Focus on higher margin product mix (margin evolution in most businesses); and
- Contract renegotiation.

Expenses

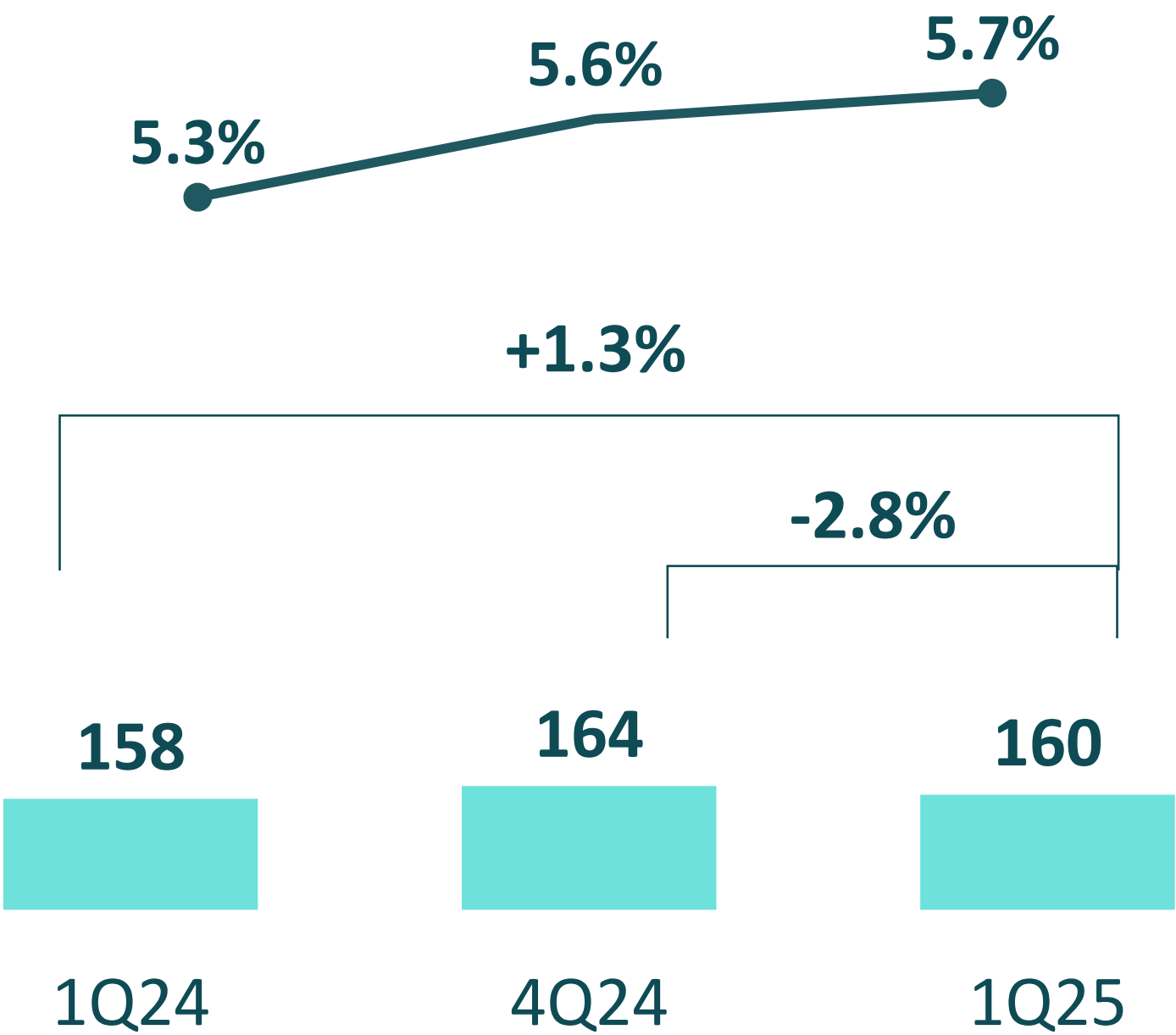
- Reduction of R\$ 15.6 million in DG&A (1Q25 x 1Q24)
- New PDD criterion (provision of 0.25% of RL/month)
- The reductions reflect the volume of sales in the quarter and partially the corporate restructuring that took place in 3Q24

Adjusted EBITDA

- Sequential improvement in Adjusted EBITDA Margin

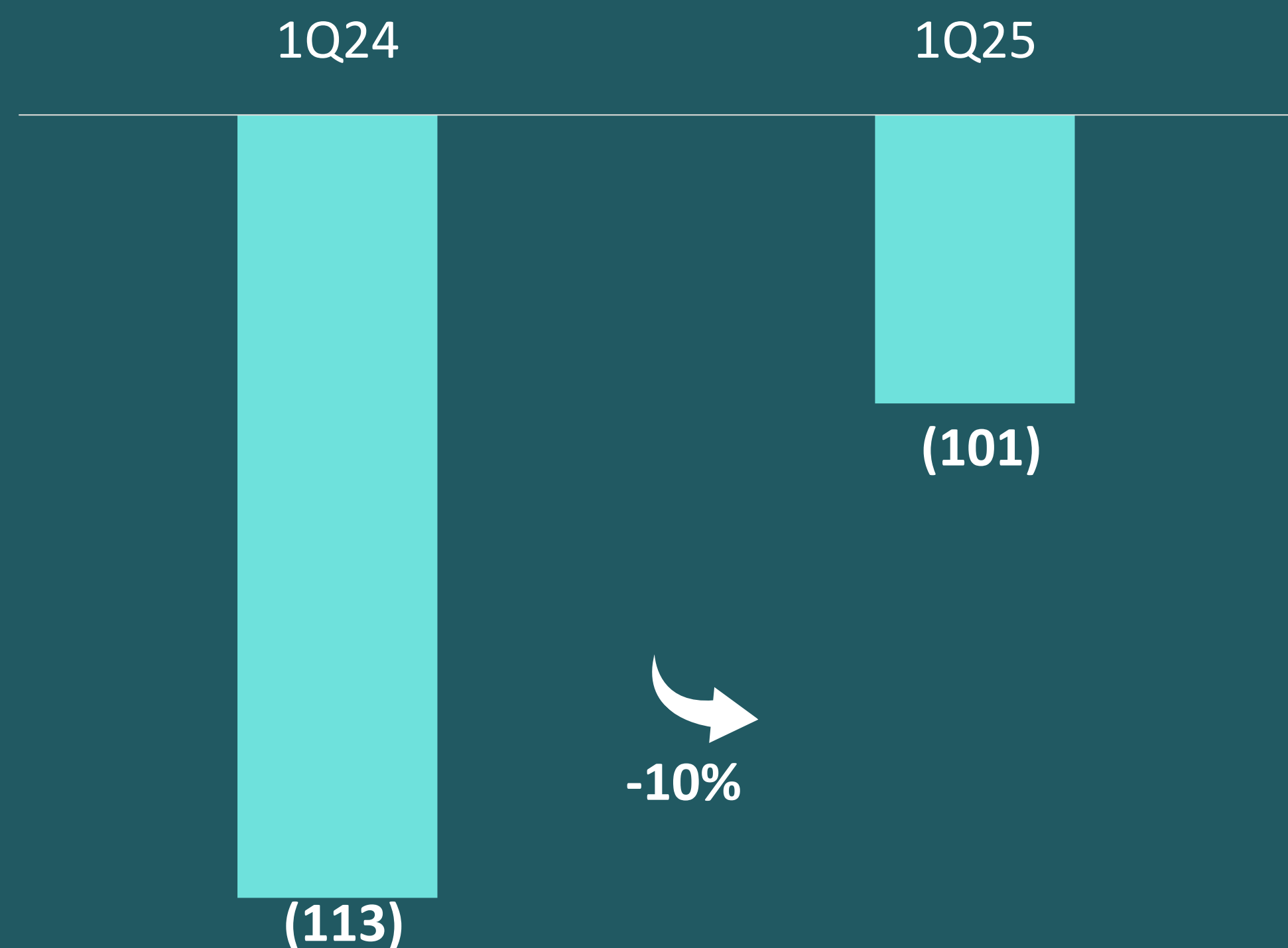
R\$ thousand	1Q25	1Q24	Var.
Selling expenses (ex-D&A)	(84,990)	(96,540)	-12.0%
General and administrative expenses (ex-D&A)	(151,465)	(167,581)	-9.6%
Losses on non-recoverability of assets	(7,172)	3,199	-324.2%
Other income and expenses	(427)	(4,129)	-89.7%
Equity income	(461)	(467)	-1.3%
D&A Selling and administrative expenses	(67,653)	(62,538)	8.2%
Total Expenses	(312,168)	(328,056)	-4.8%
% NR	-11.2%	-11.1%	-0.1 p.p
Non-recurring	8,064	14,438	-44.1%
Total Non-recurring expenses and D&A	(236,451)	(251,080)	-5.8%
% NR	-8.5%	-8.5%	0.0 p.p

R\$ Million



Financial Results

R\$ million

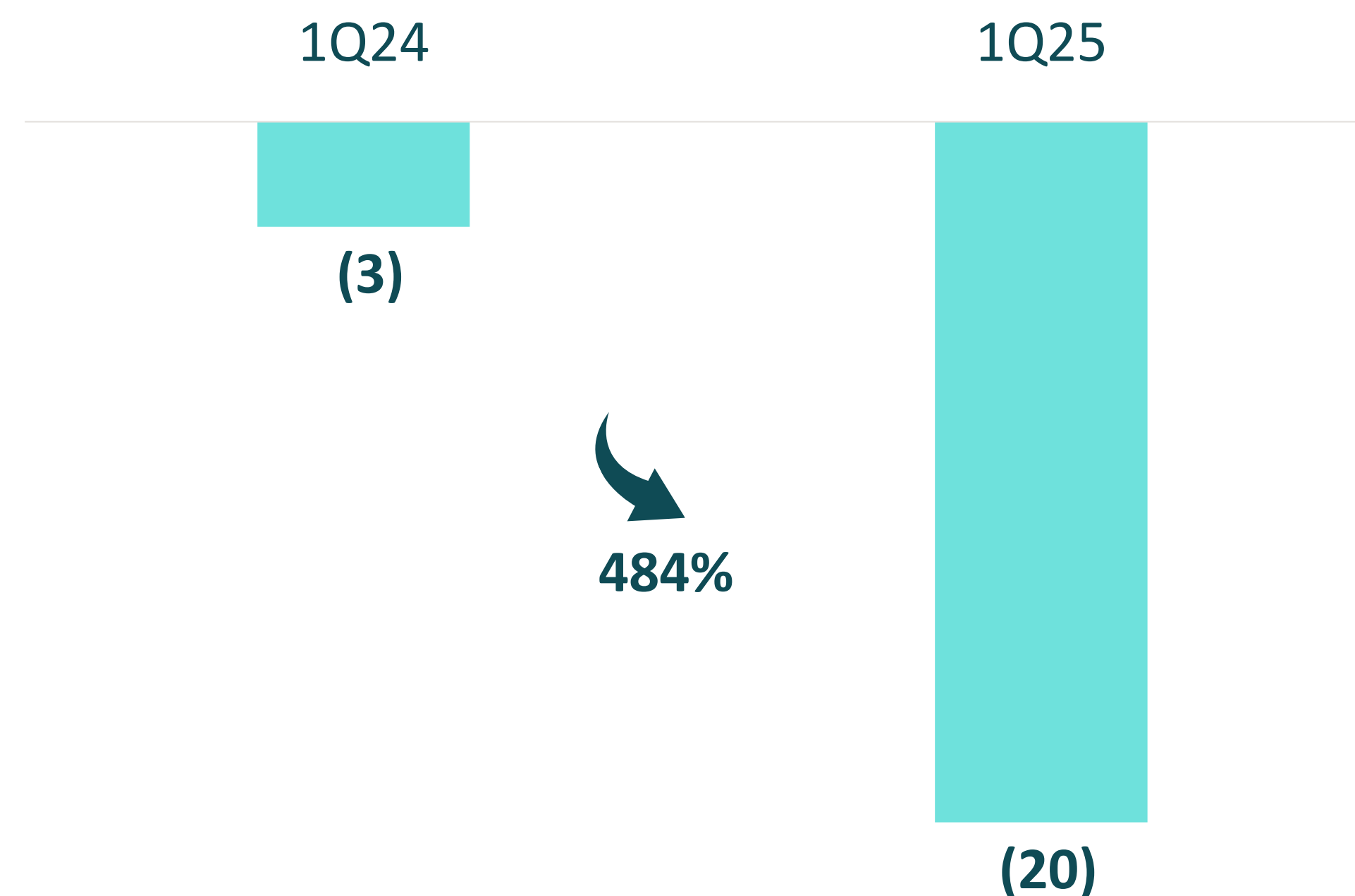


- The repurchase of debentures, made to comply with the renegotiation of the covenants, offset the increase in interest expenses caused by the rise in the SELIC rate.

Adjusted Net Profit

R\$ million

viveo



Cash Flow

Lowest cash consumption in Q1 since the beginning of 2021, when the company started to publish quarterly results.

CASH FLOW	1Q25	1Q24
EBITDA	151,501	143,095
Items without cash effect	20,653	2,001
IFRS 16 – Rentals	(28,121)	(15,100)
Change in working capital	(154,361)	(266,016)
Accounts receivable	(10,291)	(194,651)
Inventories	(158,876)	75,946
Suppliers	13,381	(156,955)
Taxes	(11,372)	14,807
Salaries and salary-related obligations/provisions	3,866	(2,714)
Other	8,931	2,449
Income tax and Soc. Contr. tax paid	(3,854)	(6,380)
Operations Cash Flow (1)	(14,182)	(142,400)
Investments Cash Flow (Capex) (2)	(37,970)	(31,121)
Free Cash Flow (1+2)	(52,152)	(173,521)

Cash Cycle

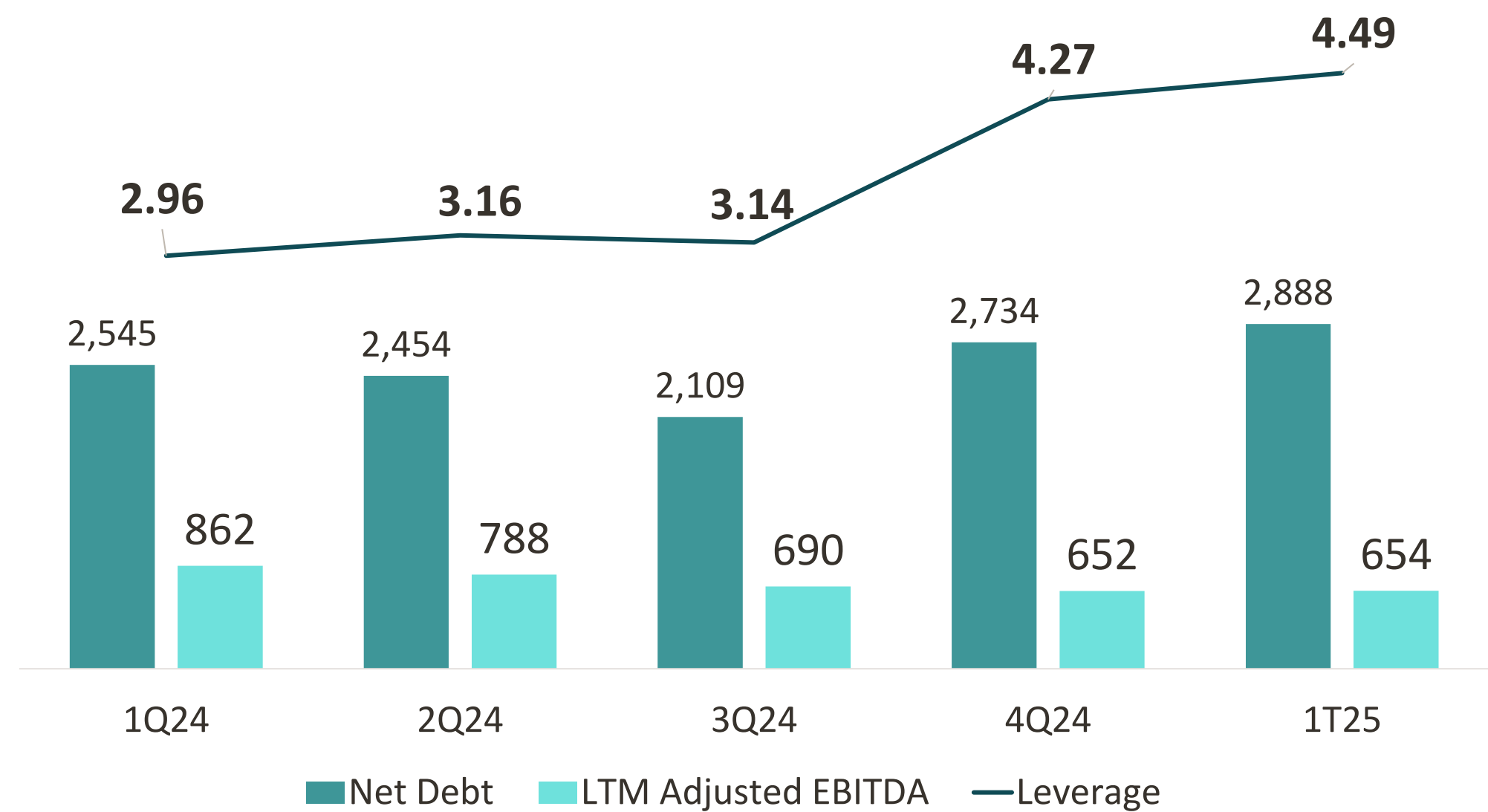
Focus on customer management, optimizing deadlines and receivables, strengthening working capital efficiency

	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25
Accounts receivable cycle	71	66	51	59	61
Accounts payable cycle	68	70	68	67	72
Inventory days	67	73	67	61	70
Cash cycle	70	69	50	52	59
Working Capital/Net Revenue (%)	26.9%	24.3%	18.1%	16.7%	18.4%

Excluding the anticipation of receivables, accounts receivable would have been 67 days in 1Q25 (65-day cycle). Lower sales in March impacted inventory, which will be normalized in 2Q25.

Evolution of Financial Leverage – Ex M&As

(Adjusted EBITDA LTM - R\$ Million)



Debt Evolution (R\$million)

Loans and Financing (R\$ million)	03/31/25	12/31/24	03/31/24
Gross Debt ¹	(3,772.6)	(3,872.4)	(4,287.5)
Cash and cash equivalents ²	884.2	1,130.2	(437.4)
Net Debt	(2,888.4)	(2,734.2)	(2,545.4)
taxes payable in installments	(45.8)	(46.9)	(4.6)
Leverage ³	4.49x	4.27x	2.96x

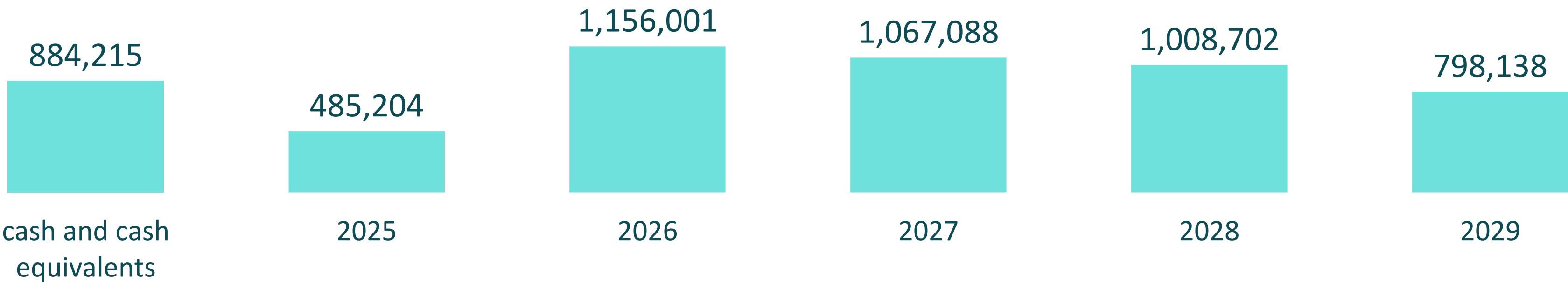
¹ Consider derivatives and ex-M&A

² Considers financial Investments

³ Considers taxes payable in installments

Amortization Schedule⁴

(R\$ Thousand)

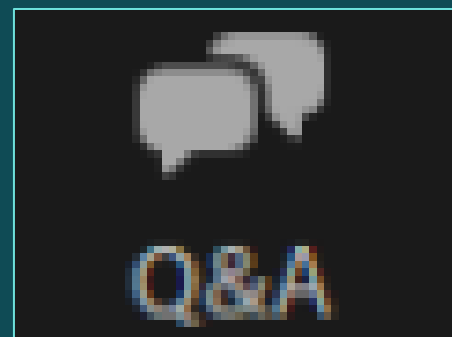


⁴ It includes Debt, Taxes to be Collected in installments, and M&A.

Q&A

To ask questions:

Click the **Q&A** icon at the bottom of your screen and write your name and company to join the queue



When announced

A request to activate your microphone will appear on the screen and then you must activate your microphone to ask questions.



viveo



Results

1Q25

Contact RI

ri@viveo.com.br

www.viveo.com.br/ri