



Divulgação de Resultados

2T25



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

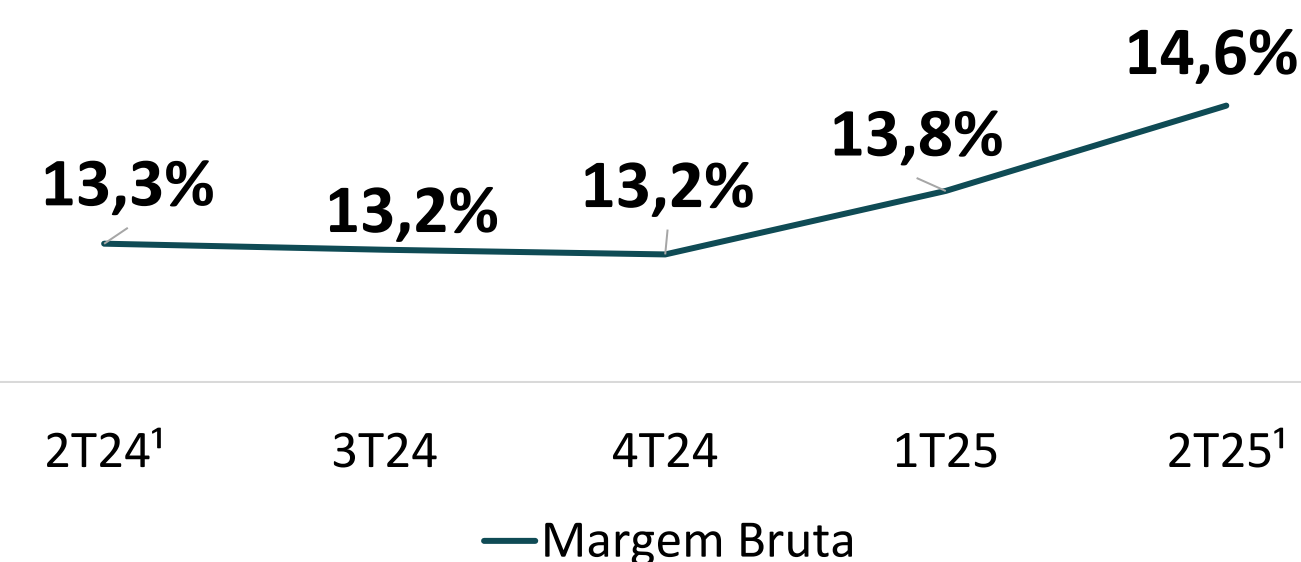


Execução com Disciplina

- Vendas totais estáveis com crescimento em negócios de melhor margem e ROIC
- Melhoria de Margem Bruta em quase todos os negócios
- Redução de despesas após processo de integração e incorporação
- Melhoria sequencial de margem EBITDA
- Evolução do ciclo caixa principalmente em Estoques. Contas a Receber executado e será capturado próximos trimestres

Margem Bruta

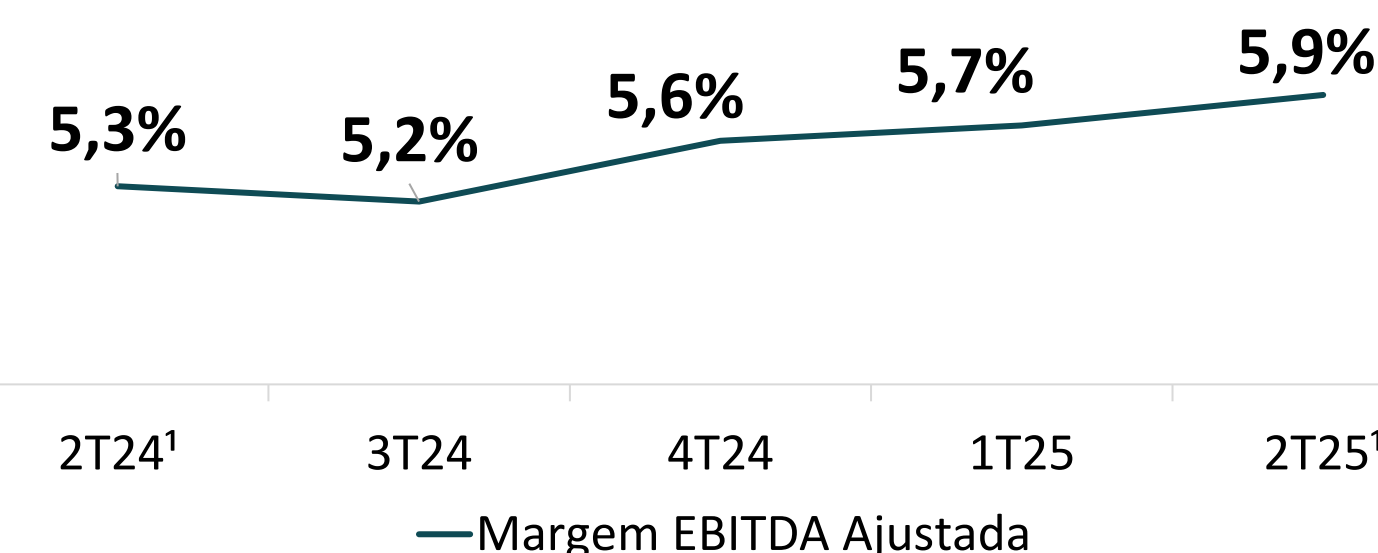
Melhora consistente de margem
Expansão da Margem Bruta de 1,3p.p¹. (2T25 x 2T24)



¹Ex-CMEDc

Margem EBITDA Ajustada

Expansão da Margem EBITDA Ajustada de 0,6 p.p. (2T25 x 2T24)



¹Ex-CMED

²Ex-depreciação

Fluxo e Ciclo de Caixa

Disciplina na gestão do capital de giro,
geração de caixa de R\$ 176,8 milhões no 2T25

Redução de 12 dias no ciclo caixa (2T25 x 2T24)
Início dos resultados da renegociação de prazos com os clientes

Destques Financeiros 2T25 e 1S25

Aumento de Mg Bruta sequencial evidenciando o sucesso na estratégia de renegociação, precificação e seletividade dos contratos

RECEITA LÍQUIDA

R\$ 2.815,5 milhões no 2T25
(+2,5% vs 2T24)

R\$ 5.600,4 milhões no 1S25
(-1,7% vs 1S24)

LUCRO BRUTO

R\$ 422,5 milhões no 2T25
(+6,8% vs 2T24), com margem de 15,0%

R\$ 806,7 milhões no 1S25
(+1,7% vs 1S24), com margem de 14,4%

EBITDA AJUSTADO

R\$ 177,9 milhões no 2T25
(+0,2% vs 2T24), com margem de 6,3%

R\$ 337,4 milhões no 1S25
(+0,7% vs 1S24), com margem de 6,0%

FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ 176,8 milhões no 2T25
vs R\$ 313,2 milhões no 2T24

R\$ 124,6 milhões no 1S25
vs R\$ 139,6 milhões no 1S24

CICLO CAIXA

57 dias no 2T25
12 dias de redução vs o 2T24 e redução
de 13 dias vs 1T25

ROIC

10,5%

Nova fábrica de lenços umedecidos

viveo



[Veja o vídeo](#)

Desempenho Financeiro

VP Financeiro e Administrativo: Fred Oldani



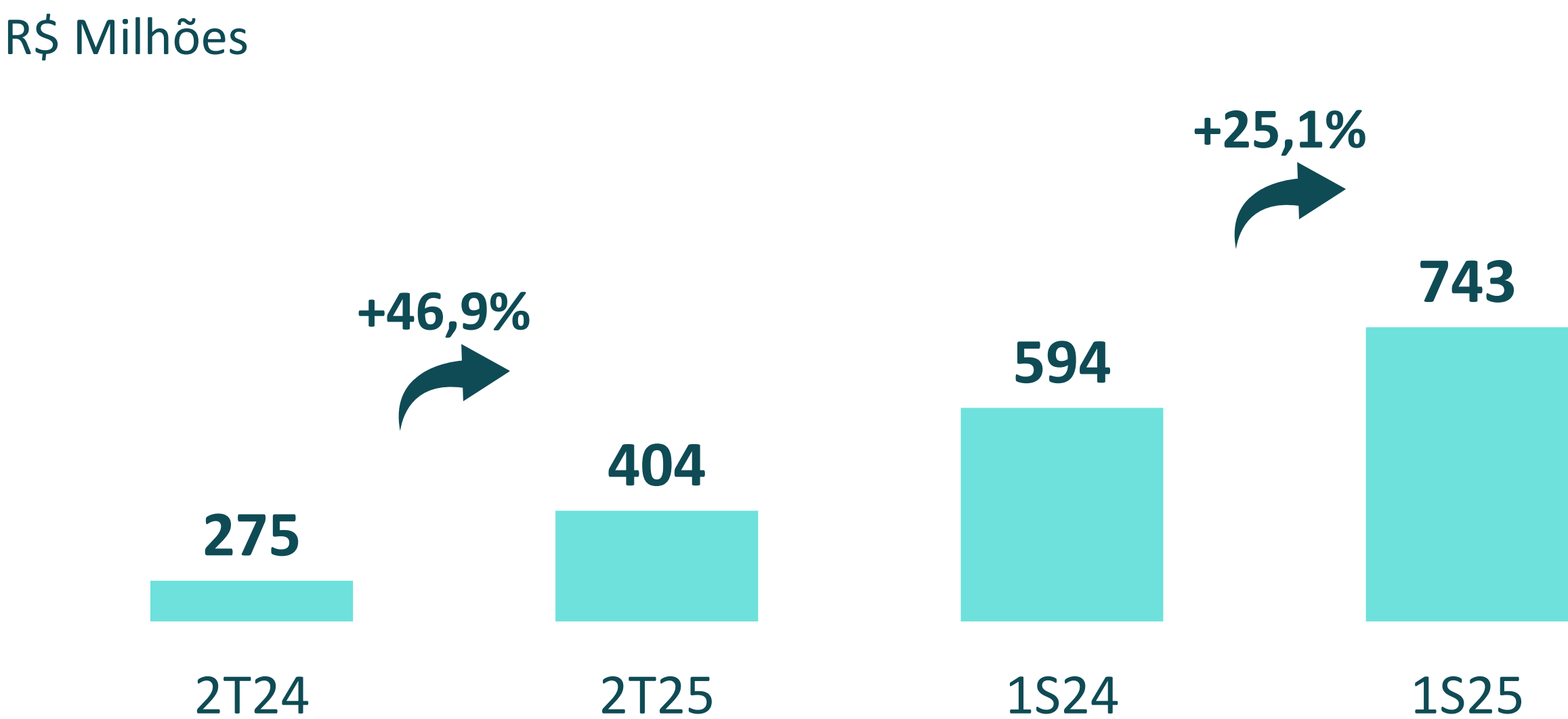
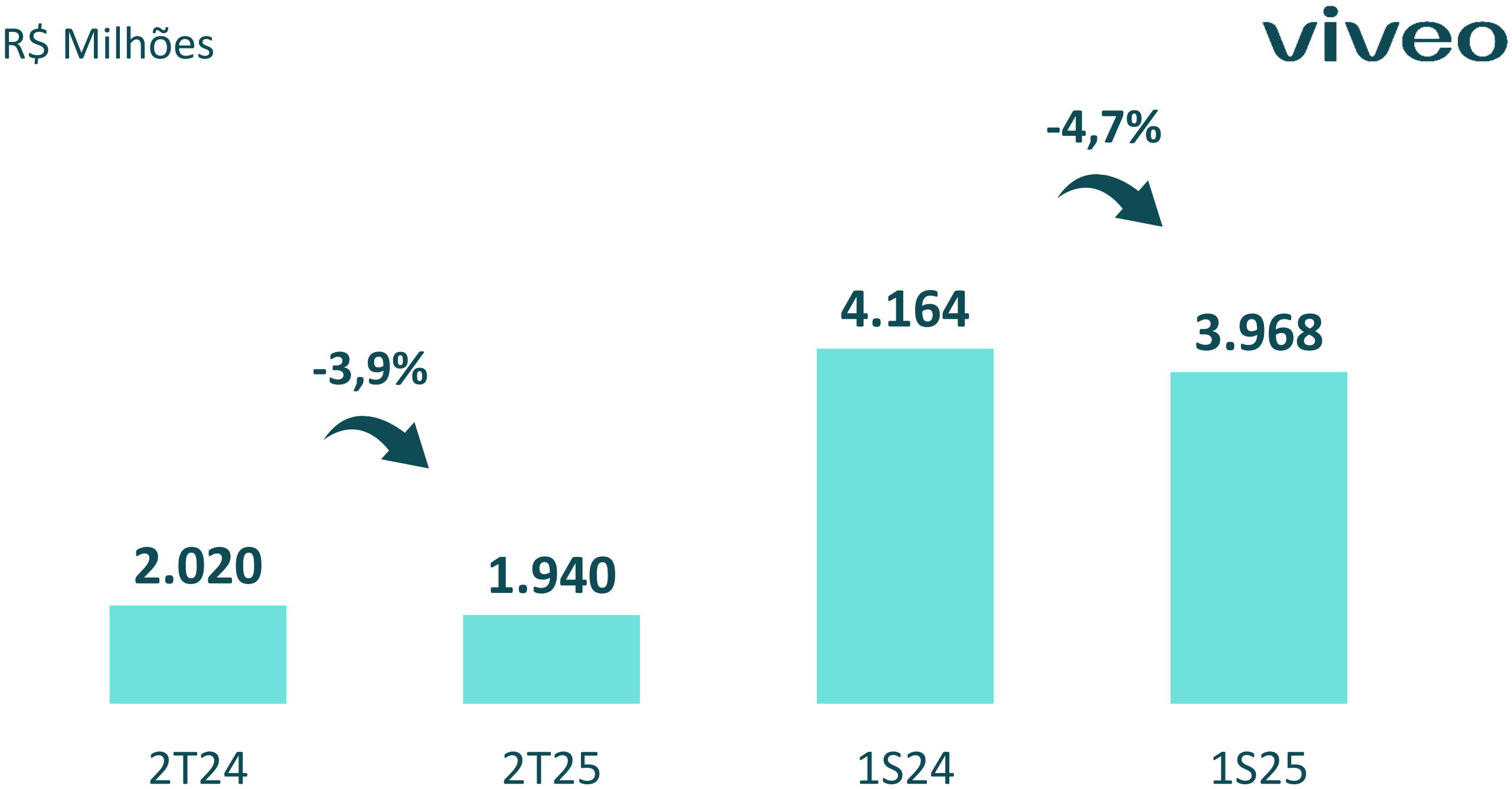
Receita Líquida

Hospitais e Clínicas

- Resultado reflete estratégia mais seletiva de venda, com foco em contratos mais rentáveis. O novo portfólio deve fortalecer a rentabilidade e geração de valor nos próximos trimestres
- Crescimento no segmento de especialidades

Laboratórios e Vacinas

- Vacina impulsionada pelo *ramp-up* dos lançamentos estratégicos
- Laboratórios crescimento por conta dos novos contratos, aliado ao aumento do ticket médio da base de clientes



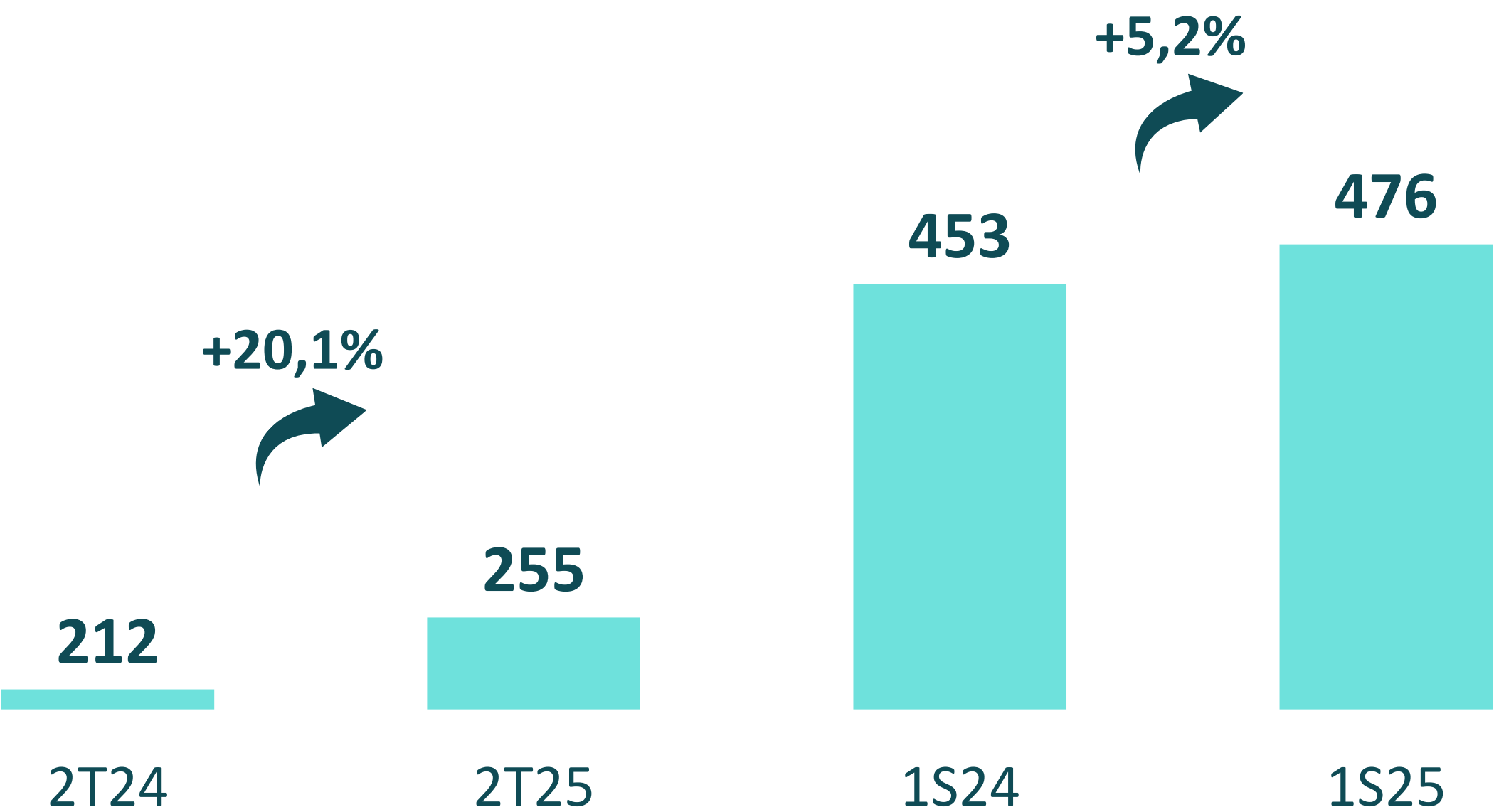
Receita Líquida

Varejo

- Bom desempenho das categorias de curativos e ataduras, com manutenção da liderança de mercado
- Expansão no canal B2B
- Forte crescimento nas marcas próprias — especialmente lenços umedecidos

R\$ Milhões

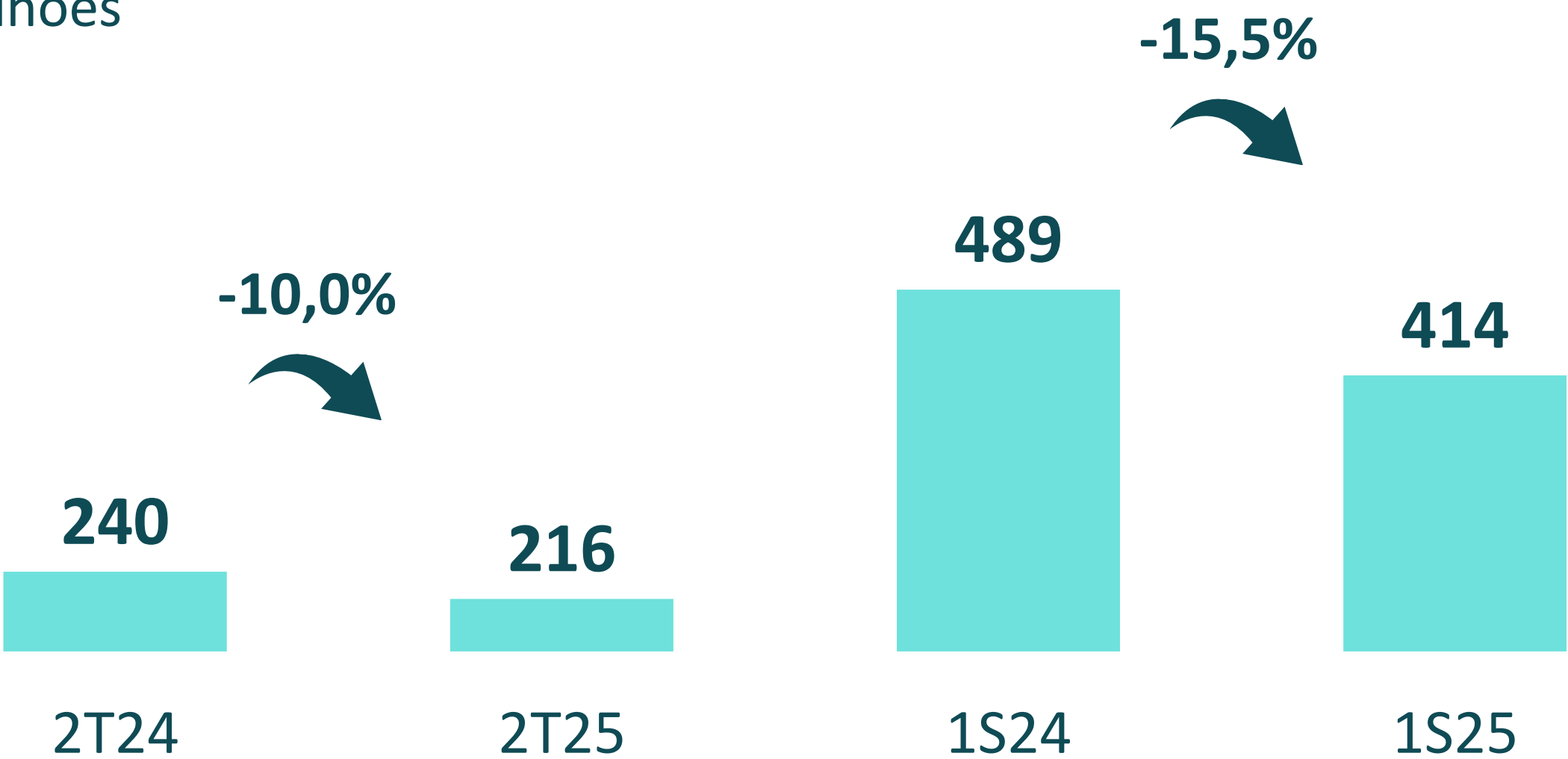
viveo



Serviços

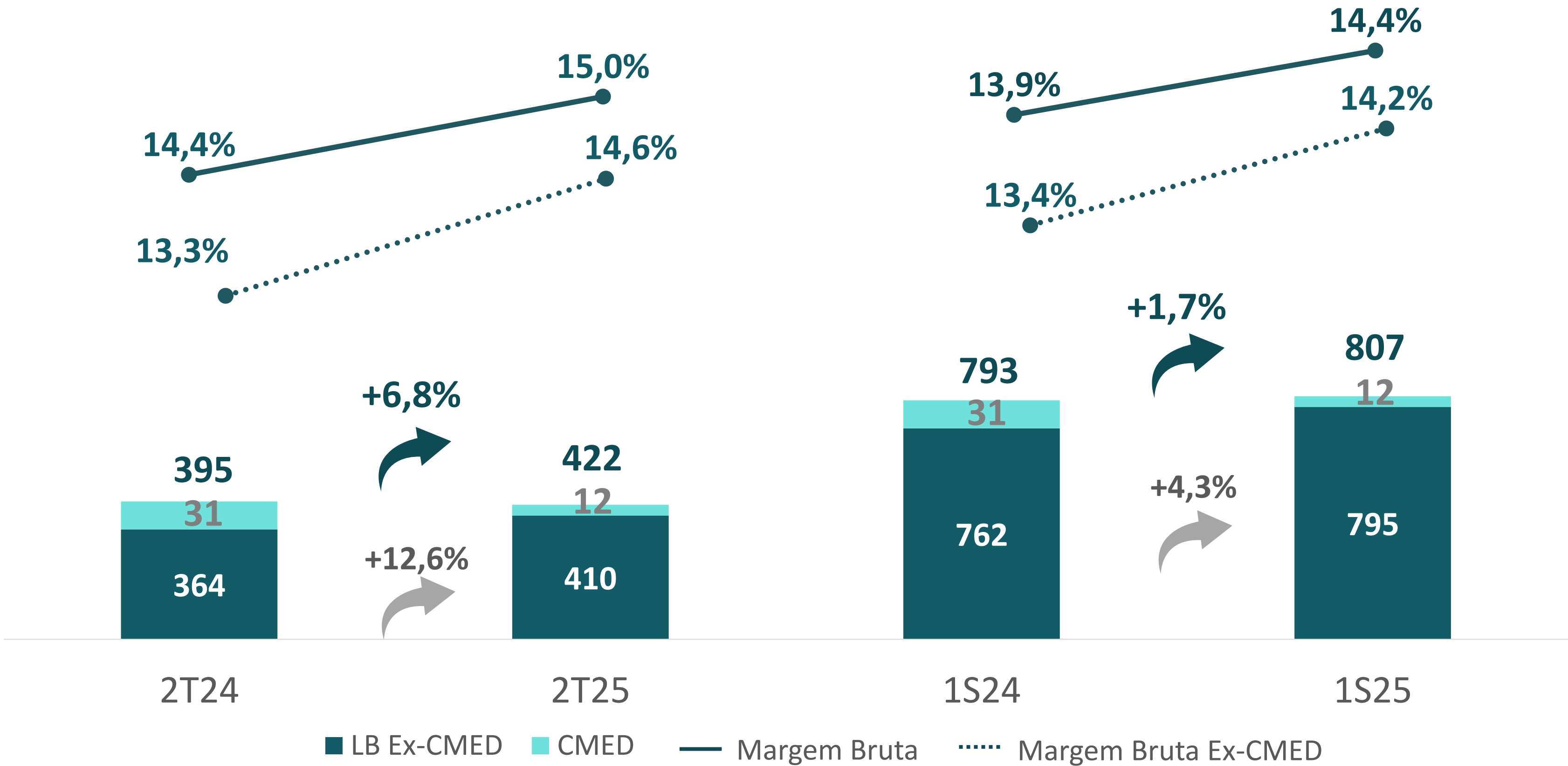
- Impacto pela perda de contratos 2024 e efeito de carregio dessas perdas em vendas
- A Companhia está confiante que buscará novos clientes e fortalecerá parcerias para retomar o crescimento nos próximos trimestres

R\$ Milhões



Lucro Bruto

R\$ milhões



- Expansão de margem bruta em quase todas as linhas de negócios da Companhia, mesmo com reajuste da CMED substancialmente abaixo da previsão e do ano anterior
- Melhora sequencial de margem bruta no 1S25, fruto do trabalho de repasse de preços, seleção de contratos e melhoria do mix

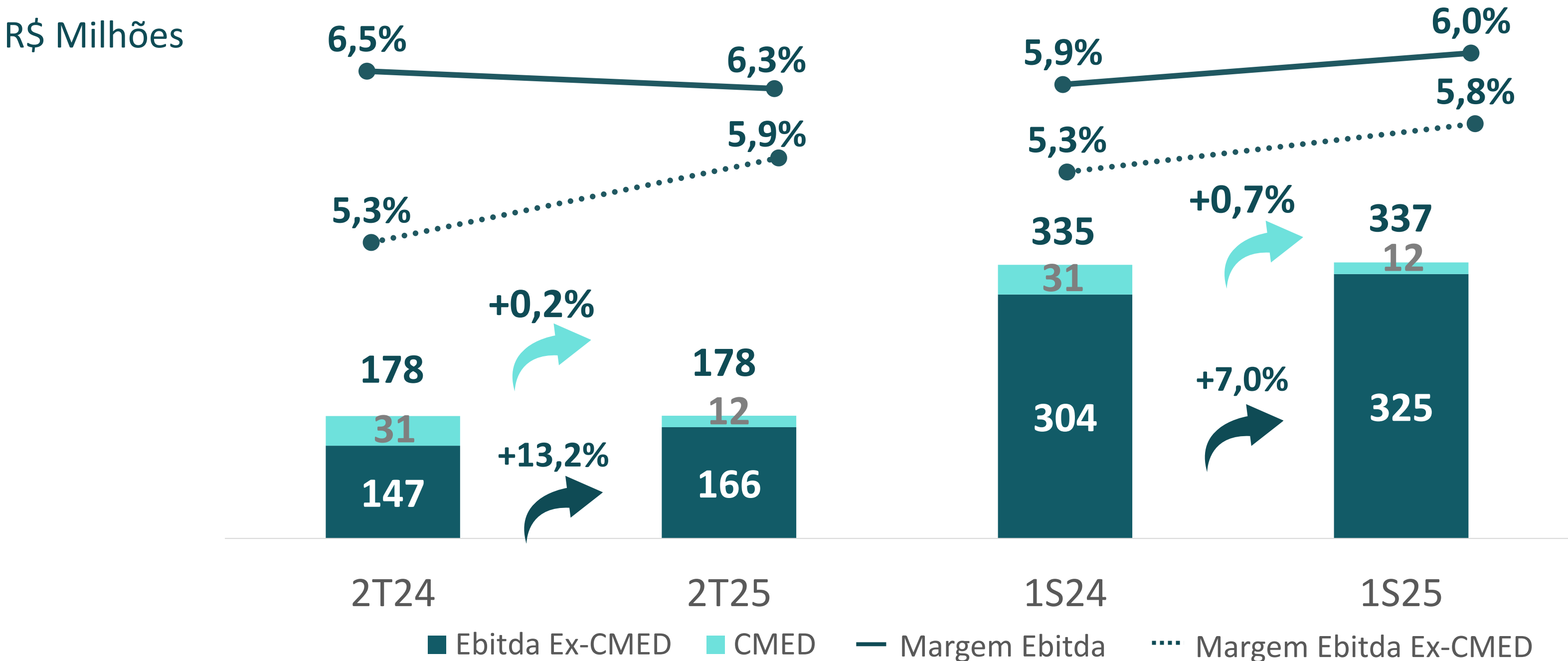
Despesas

- As despesas refletem a efetiva execução dos projetos estratégicos desenvolvidos ao longo de 2024, mesmo com níveis maiores de provisionamento de PDD
- Considerando apenas as Despesas com Vendas e G&A, ex não recorrentes e D&A, foi de R\$ 272,5 milhões no 2T25, 4,5% inferior ao 2T24, mesmo diante de maiores despesas com provisão de bônus no 2T25 (R\$ 10,5 milhões)

R\$ mil	2T25	2T24	Var. %	1S25	1S24	Var. %
Despesas com vendas (ex D&A)	(94.686)	(100.816)	-6,1%	(179.676)	(197.377)	-9,0%
Despesas gerais e administrativas (ex D&A)	(172.931)	(168.654)	2,5%	(324.396)	(336.219)	-3,5%
Perdas pela não recuperabilidade dos ativos	(7.243)	(2.517)	N/A	(14.415)	682	N/A
Outras receitas e (despesas), líquidas	6.938	(25.612)	N/A	6.511	(29.741)	N/A
Resultado de Equivalência Patrimonial	(413)	(403)	2,5%	(874)	(870)	0,5%
D&A Despesas Adm e Vendas	(69.062)	(63.558)	8,7%	(136.715)	(126.096)	8,4%
Total de Despesas	(337.397)	(361.560)	-6,7%	(649.565)	(689.616)	-5,8%
% DA RL	-12,0%	-13,2%	1,2 p.p	-11,6%	-12,1%	0,5 p.p
Não recorrentes	12.245	68.910	-82,2%	20.309	83.348	-75,6%
Total Despesas ex. não recorrentes e D&A	(256.090)	(229.092)	11,8%	(492.541)	(480.172)	2,6%
% DA RL	-9,1%	-8,3%	-0,8 p.p	-8,8%	-8,4%	-0,4 p.p

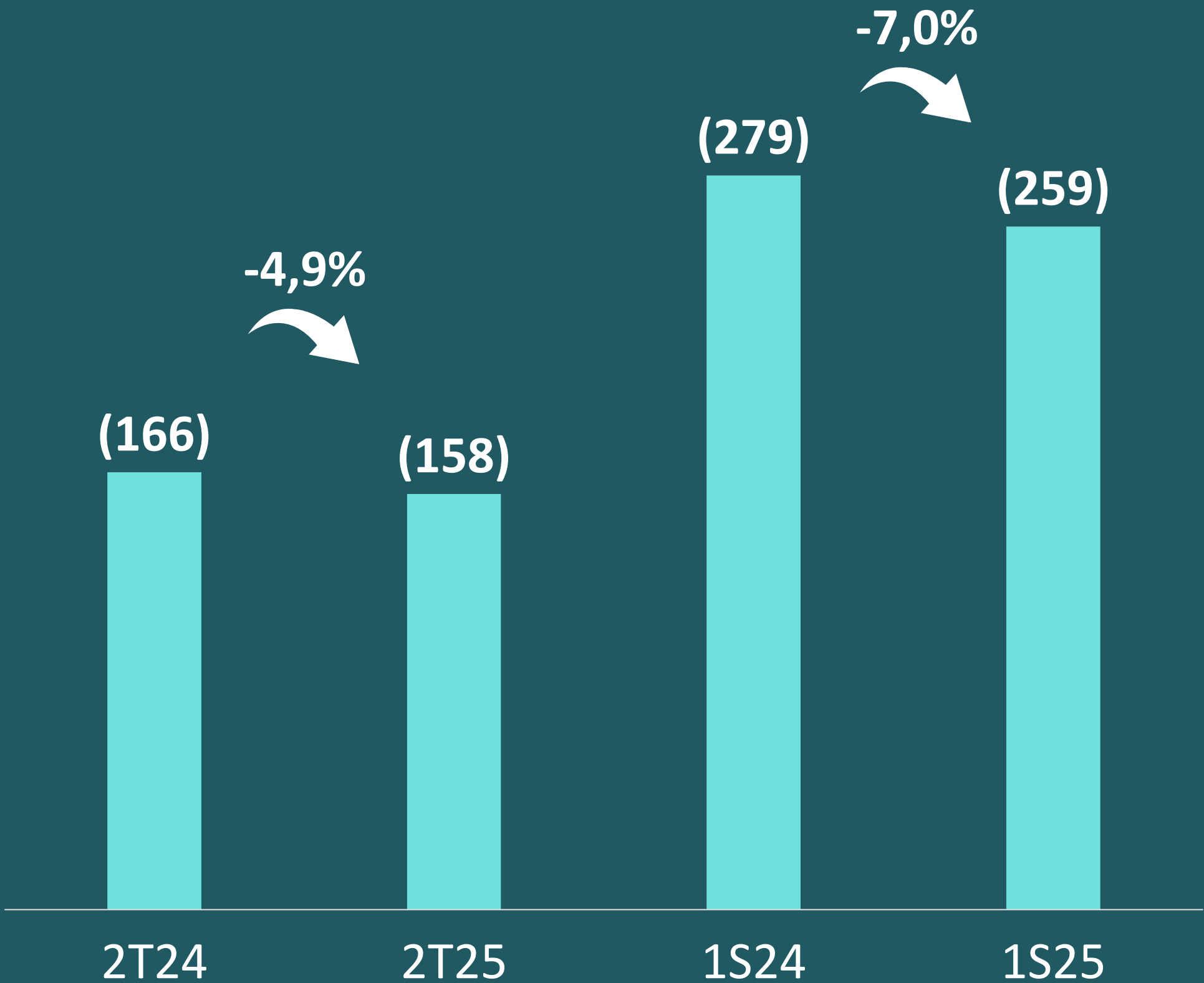
Ebitda Ajustado

- O desempenho reflete à estratégia comercial da Companhia, com foco na priorização de vendas com melhor perfil de rentabilidade, compensado pelo aumento das despesas



Resultado Financeiro

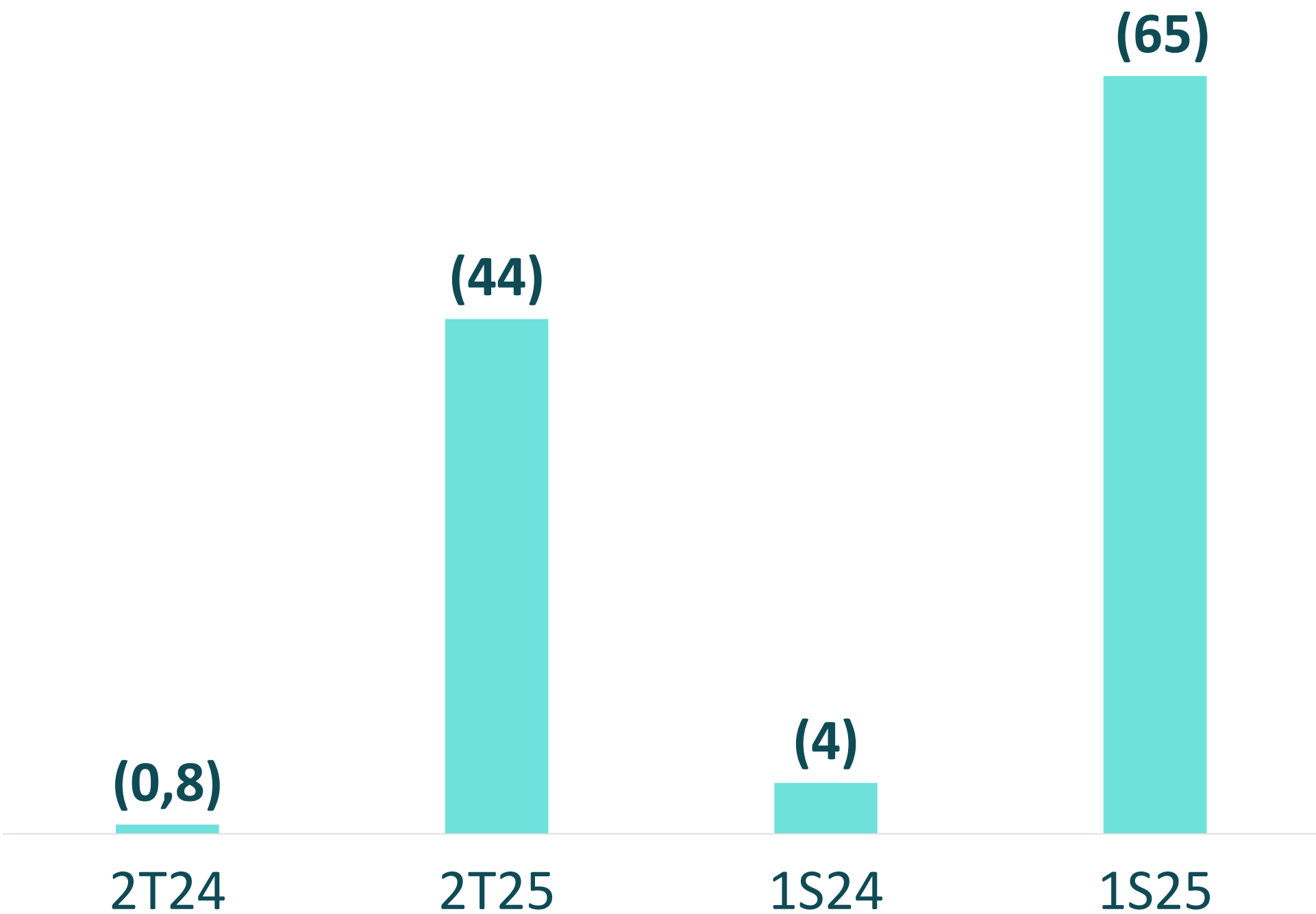
R\$ milhões



- Recompra de debêntures compensou parcialmente o aumento das despesas com juros causado pela alta da taxa SELIC

Lucro Líquido Ajustado viveo

R\$ milhões



Fluxo de Caixa

Geração de caixa de R\$ 176,8 MM no trimestre, mesmo com a menor CMED no ano, que aumentou o nível do estoque no 1T25 e início da melhoria do contas a receber por conta da renegociação dos contratos

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	2T25	2T24	1S25	1S24
EBITDA	165.605	108.629	317.105	251.724
Itens não Caixa	5.886	34.119	26.539	36.120
IFRS 16 - Aluguéis	(27.433)	(17.950)	(55.554)	(33.050)
Var. Capital de Giro	72.906	239.419	(81.455)	(26.597)
Contas a receber	104.460	301.957	94.169	107.306
Estoques	176.275	(8.835)	17.399	67.111
Fornecedores	(221.590)	(79.102)	(208.209)	(236.057)
Impostos	(6.741)	16.138	(18.113)	30.945
Salários, provisões e contribuições sociais	19.794	6.673	23.660	3.959
Outros	708	2.588	9.639	139
IR&CS pagos	(4.996)	(8.620)	(8.850)	(15.000)
FC Operações (1)	211.968	355.597	197.786	213.197
FC Investimentos (Capex) (2)	(35.173)	(42.444)	(73.143)	(73.565)
Fluxo de Caixa Livre (1+2)	176.795	313.153	124.643	139.632

Ciclo Caixa

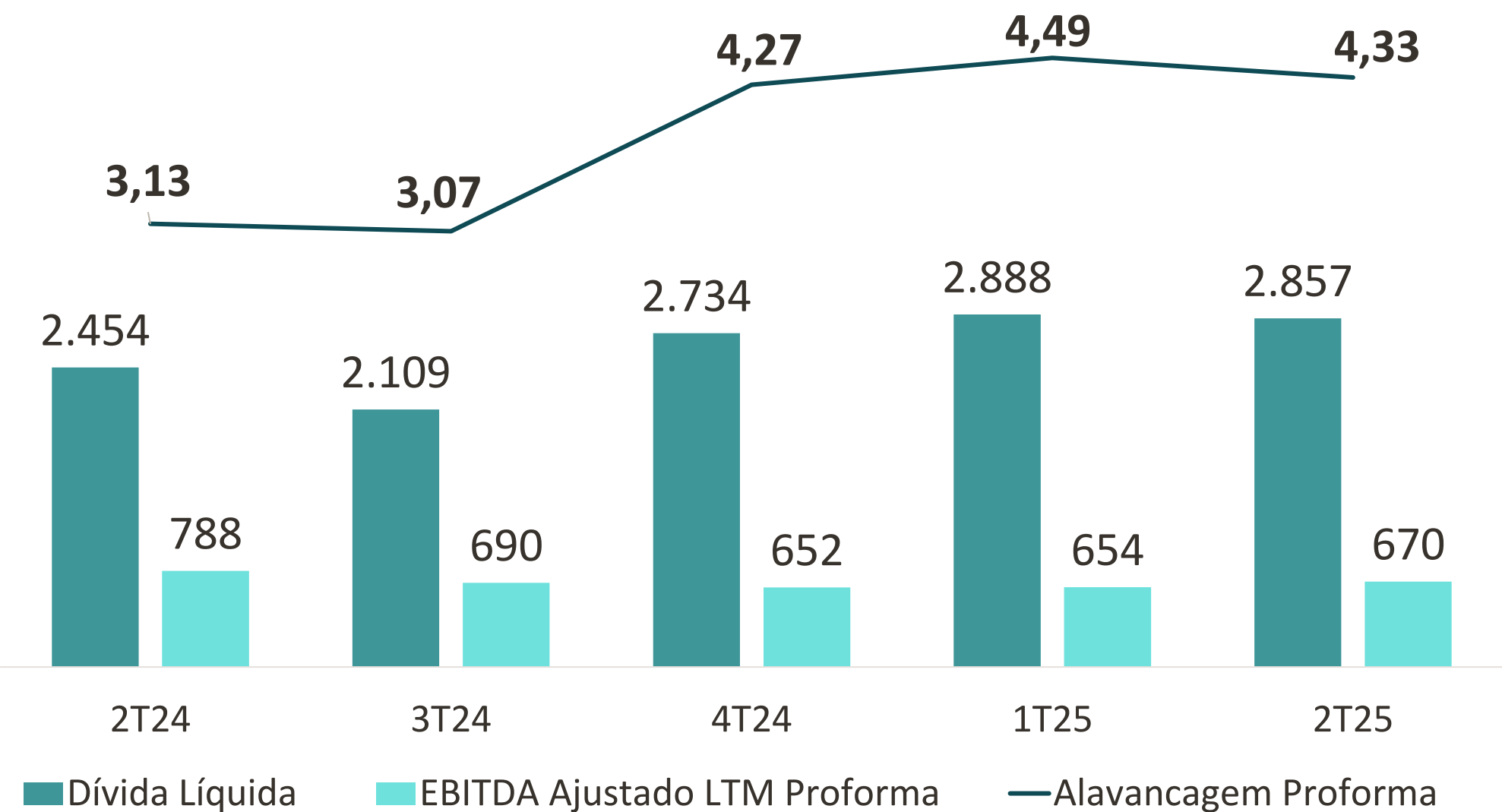
Foco na gestão de clientes, otimização de prazos e recebimentos fortalecendo a eficiência do capital de giro

	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Ciclo contas a receber	66	51	59	61	58
Ciclo contas a pagar	70	68	67	72	64
Dias de estoque	73	67	61	70	63
Ciclo caixa	69	50	52	59	57
Capital de Giro/ Receita Líquida (%)	24,3%	18,1%	16,7%	18,4%	17,5%

- Excluindo a antecipação de recebíveis, o contas a receber teria sido de 65 dias no 2T25 (Ciclo de 64 dias).
- O menor reajuste da CMED impactou o perfil de estoque e fornecedores no 1T25 e 2T25, com normalização esperada a partir do 3T25

Evolução da Alavancagem Financeira – Ex M&As

(Ebitda Ajustado Proforma LTM - R\$ Milhões)



Evolução da dívida (R\$ Milhões)

Empréstimos e Financiamentos (R\$ Milhões)				
	30/06/25	31/03/25	31/12/24	30/06/24
Dívida Bruta ¹	(3.669,5)	(3.772,6)	(3.864,4)	(3.910,5)
Caixa e equivalentes ²	812,4	884,2	1.130,2	1.456,6
Dívida Líquida	(2.857,2)	(2.888,4)	(2.734,2)	(2.453,8)
Tributos a recolher parcelados	(44,2)	(45,8)	(46,9)	(10,6)
Alavancagem ³	4,44x	4,49x	4,27x	3,13x
Alavancagem Proforma ³⁴	4,33x			

¹ Considera derivativos e ex-M&A

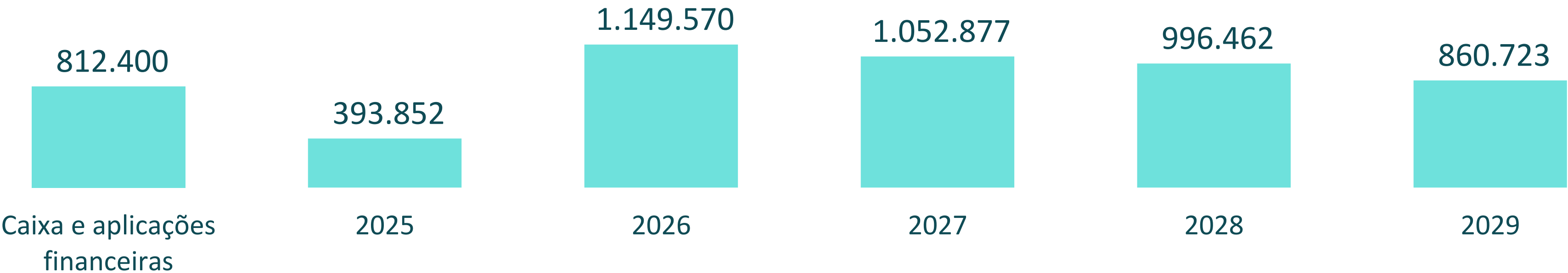
² Considera aplicações financeiras

³ Considera tributos a recolher parcelados

⁴ Proforma dos últimos 12 meses da aquisição realizada em maio de 2025 (DF Log)

Cronograma de amortização⁵

(R\$ Mil)

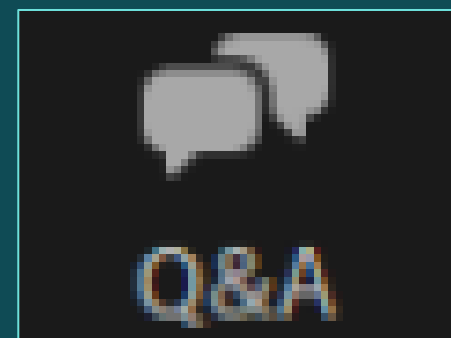


⁵ Considera Dívida, Tributos a Recolher parcelados e M&A

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

2Q25

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

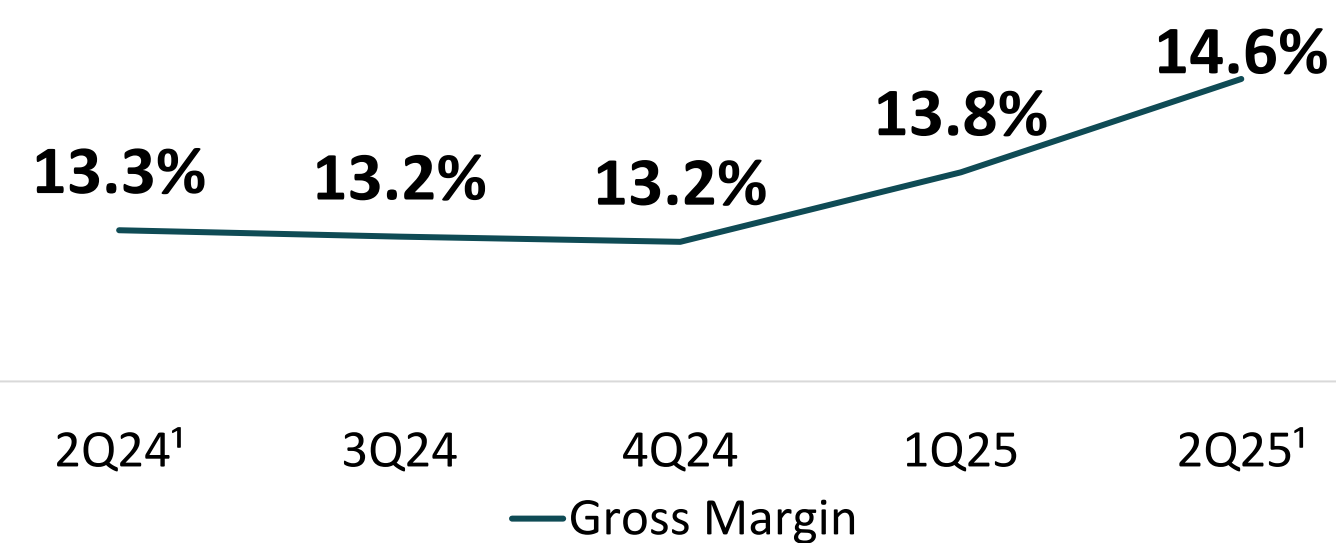
Disciplined execution

- Stable total sales with growth in higher margin businesses and ROIC
- Improvement in gross margin in almost all businesses
- Reduction in expenses following integration and incorporation process
- Sequential improvement in EBITDA margin
- Cash cycle evolution mainly in Inventories. Accounts Receivable executed and will be captured in the coming quarters

Gross Margin

Consistent improvement in margin

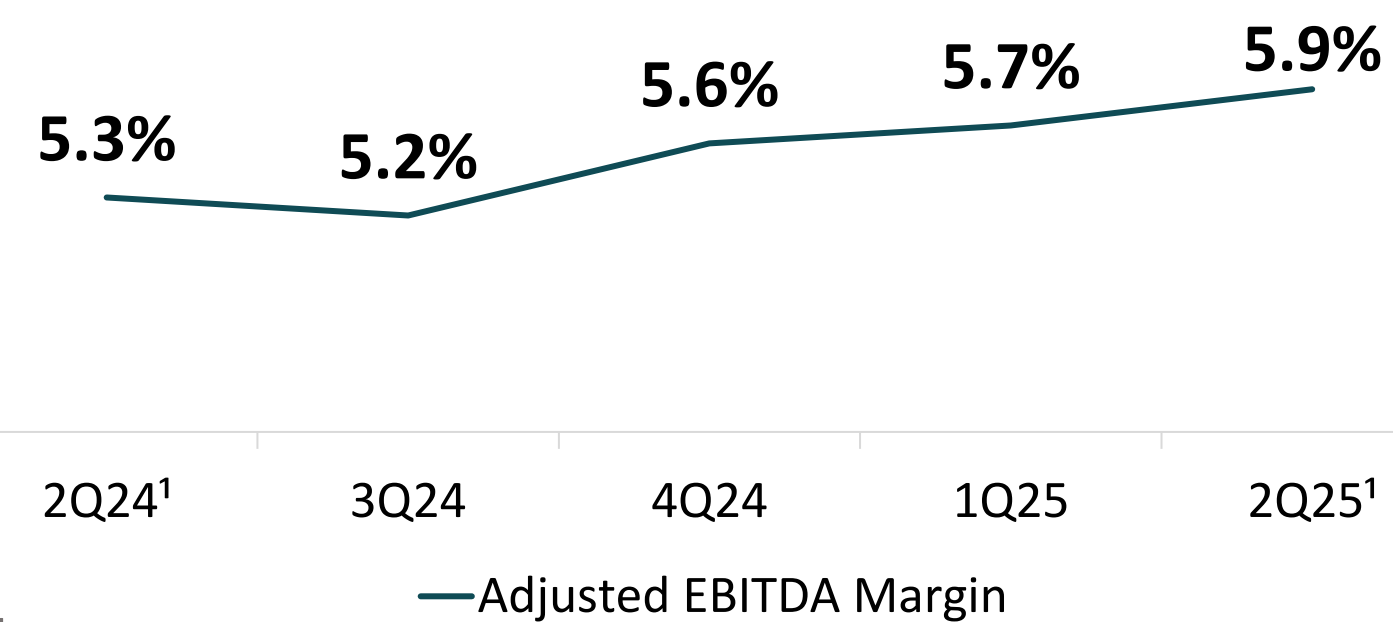
Gross Margin expansion of 1.3p.p.¹
(2Q25 x 2Q24)



¹Ex-CMED

Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA margin Expansion of 0.6
p.p.
(2Q25 x 2Q24)



¹Ex-CMED

²Ex-depreciation

Cash Flow and Cycle

Discipline in working capital management, cash generation of R\$ 176.8 million in 2Q25

Reduction of 12 days in the cash cycle
(2Q25 x 2Q24)

Start of results from renegotiating
payment terms with customers

Highlights

viveo



[Watch the video](#)

2Q25 and 1H25 Financial Highlights

viveo

Sequential increase in gross Mg, demonstrating the success of the renegotiation, pricing, and contract selectivity strategy.

NET REVENUE

R\$ 2,815.5 million in 2Q25
(+2.5% vs 2Q24)

R\$ 5,600.4 million in 1H25
(-1.7% vs 1H24)

GROSS PROFIT

R\$ 422.5 million in 2Q25
(+6.8% vs 2Q24), margin 15.0%

R\$ 806.7 million in 1H25
(+1.7% vs 1H24), margin 14.4%

EBITDA Adjusted

R\$ 177.9 million in 2Q25
(+0.2% vs 2Q24), margin 6.3%

R\$ 337.4 million in 1H25
(+0.7% vs 1H24), margin 6.0%

FREE CASH FLOW

R\$ 176.8 million in 2Q25
vs R\$ 313.2 million in 2Q24

R\$ 124.6 million in 1H25
vs R\$ 139.6 million in 1H24

CASH CYCLE

57 days in 2Q25
12 days better vs 2Q24 and 13 days
better vs 1Q25

ROIC

10.5%

Financial Performance

Financial and Administrative VP: Fred Oldani

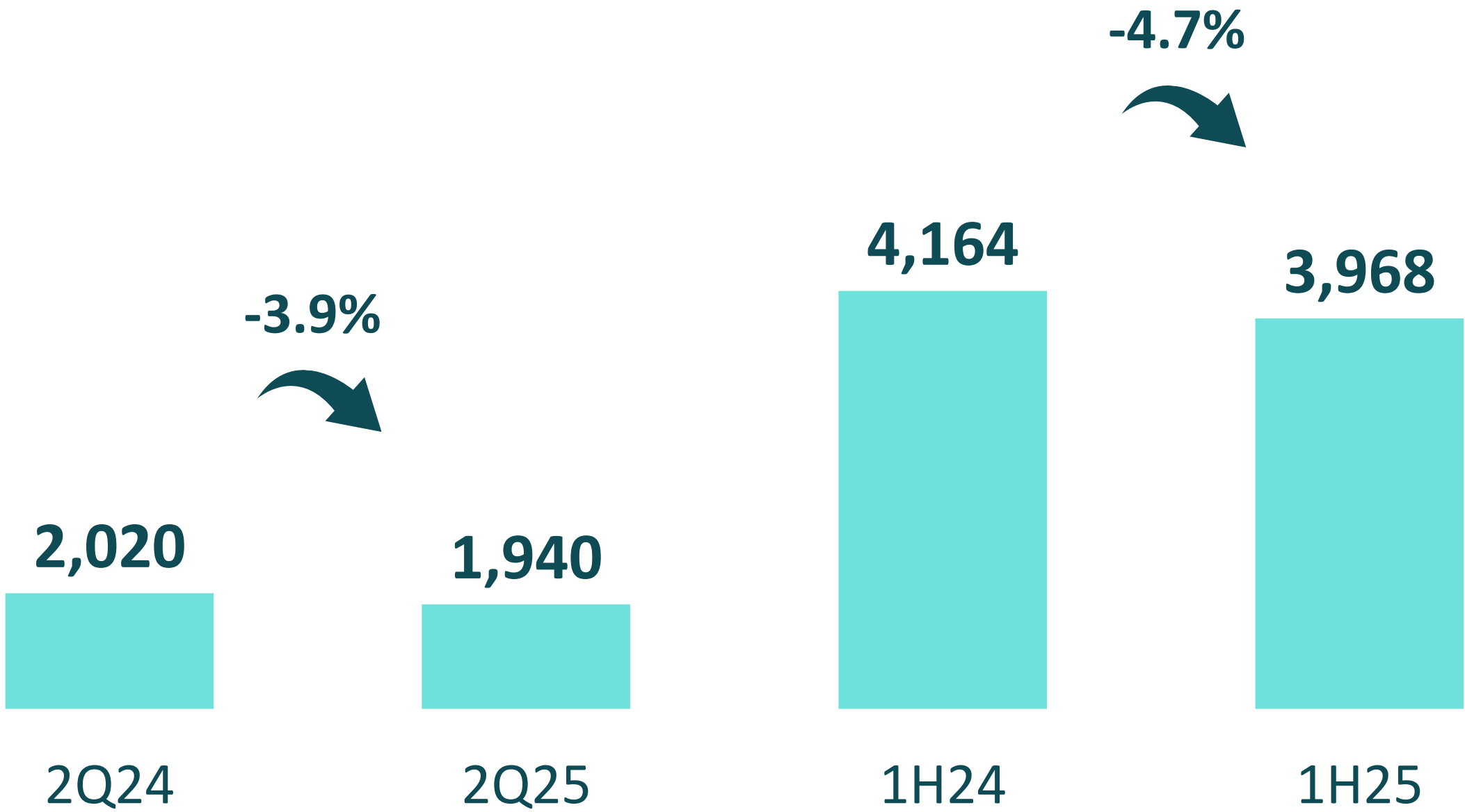
Net Revenue

Hospitals and Clinics

- The result reflects a more selective sales strategy, focusing on more profitable contracts. The new portfolio should strengthen profitability and value creation in the coming quarters.
- Growth in the specialty segment

R\$ Million

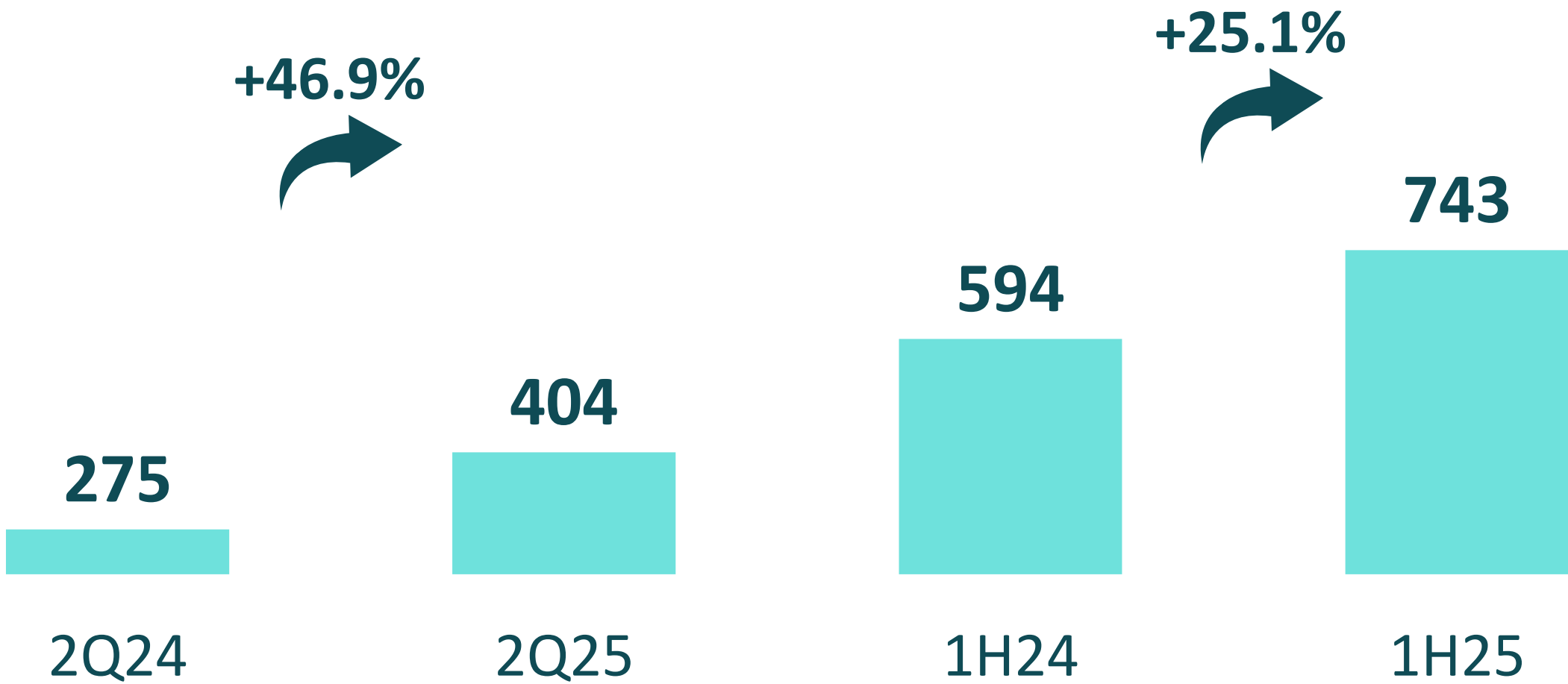
viveo



Laboratories and Vaccines

- Vaccine boosted by ramp-up of strategic launches
- Laboratories grew due to new contracts, combined with an increase in the average ticket size of the customer base.

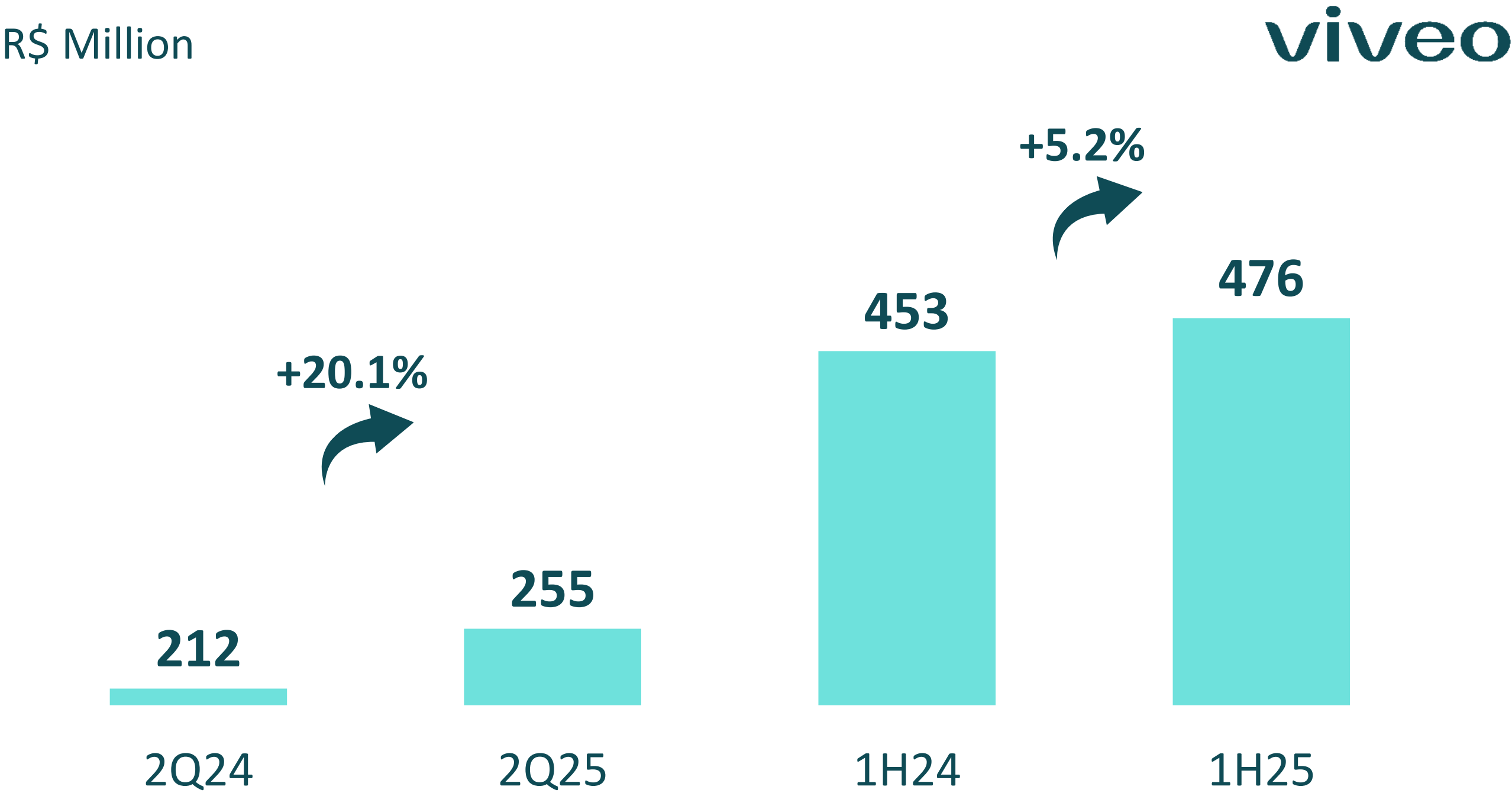
R\$ Million



Net Revenue

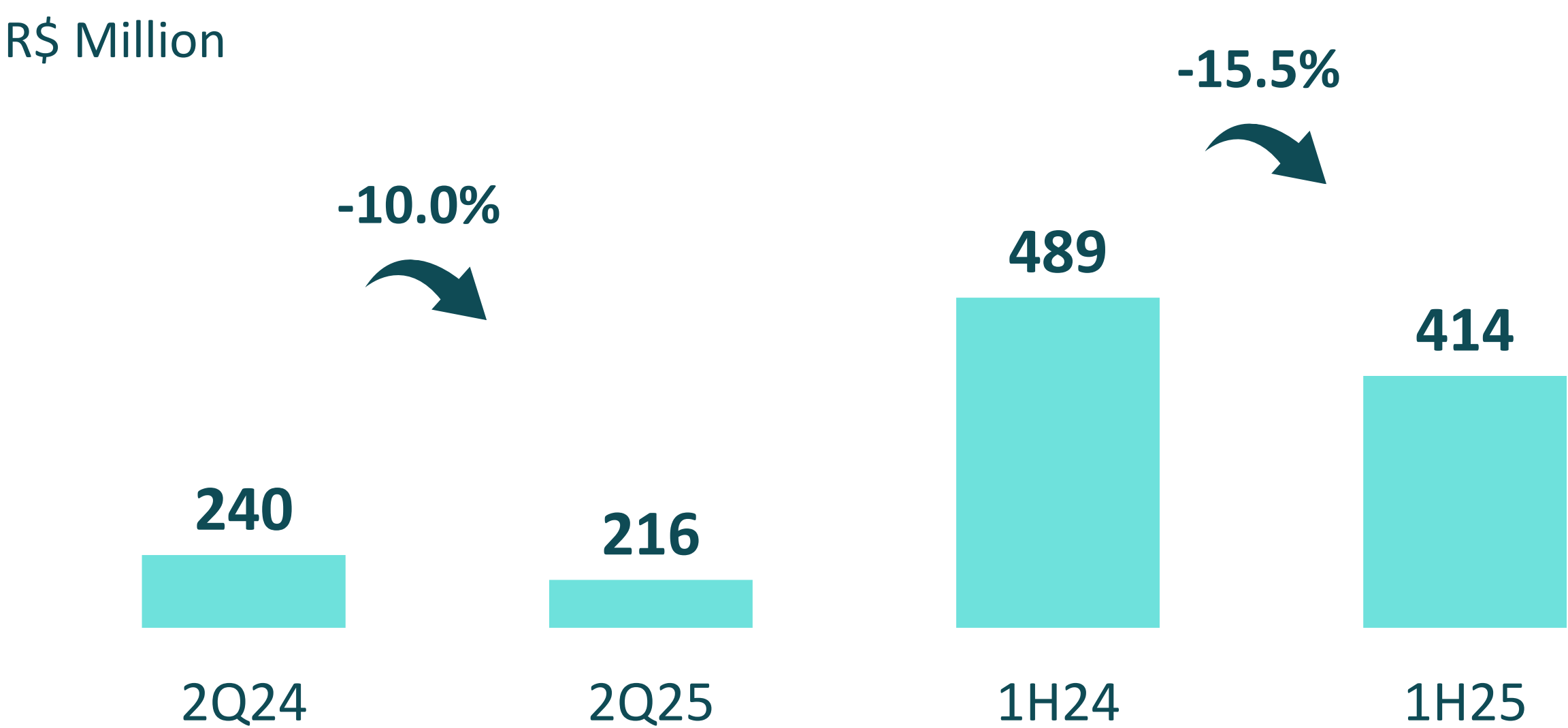
Retail

- Strong performance in the wound care and bandages categories, maintaining market leadership
- Expansion in the B2B channel
- Strong growth in private label brands — especially wet wipes



Services

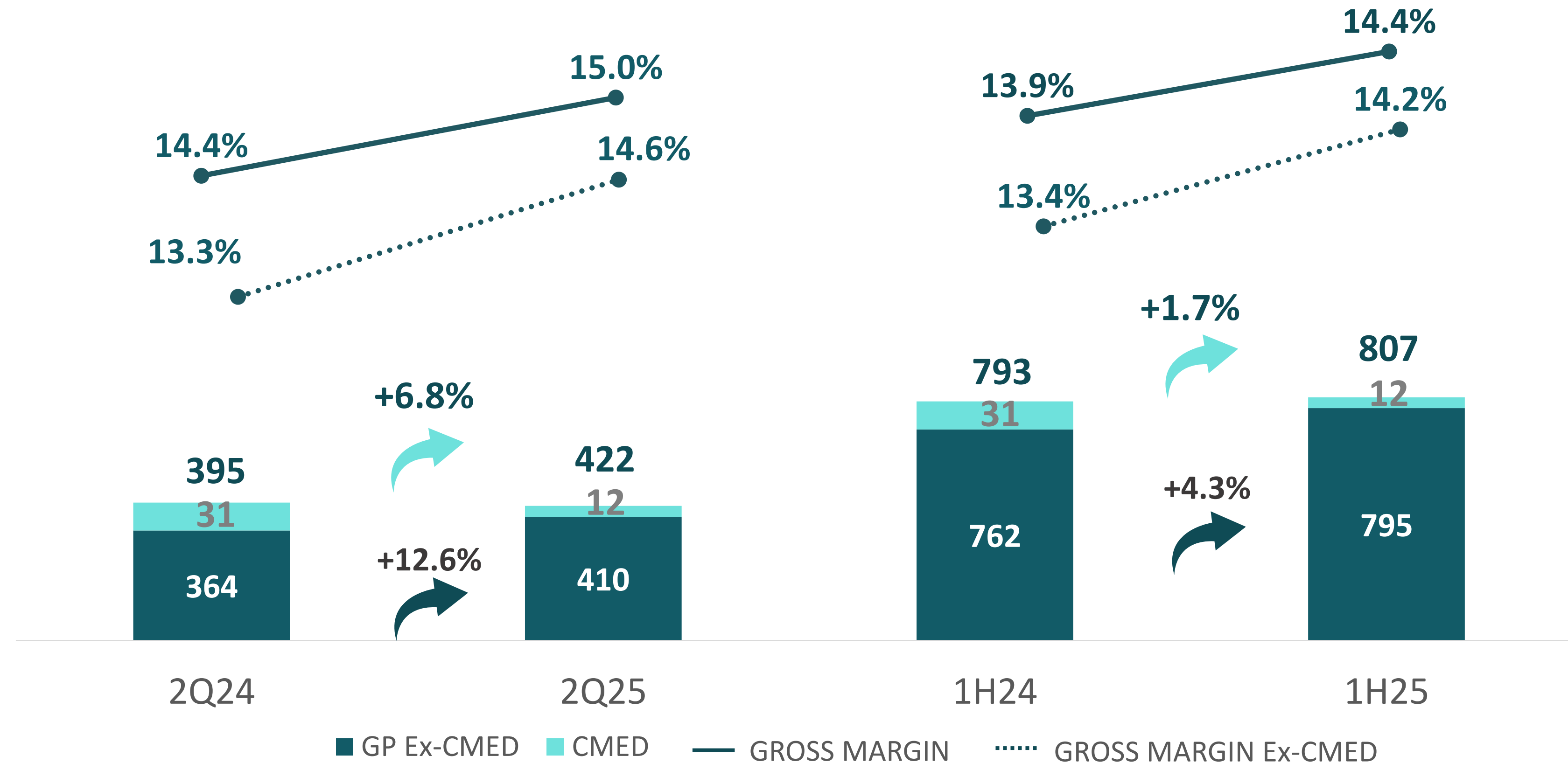
- Impact due to the loss of contracts in 2024 and effect of these losses on sales
- The Company is focused on seeking new customers and strengthening partnerships to resume growth in the coming quarters.



Gross Profit

R\$ million

viveo



- Gross margin expansion in almost all of the Company's business lines, even with CMED adjustments substantially below forecasts and the previous year
- Sequential improvement in gross margin in 1H25, resulting from price pass-through, contract selection, and mix improvement margin expansion despite lower-than-expected CMED adjustment.

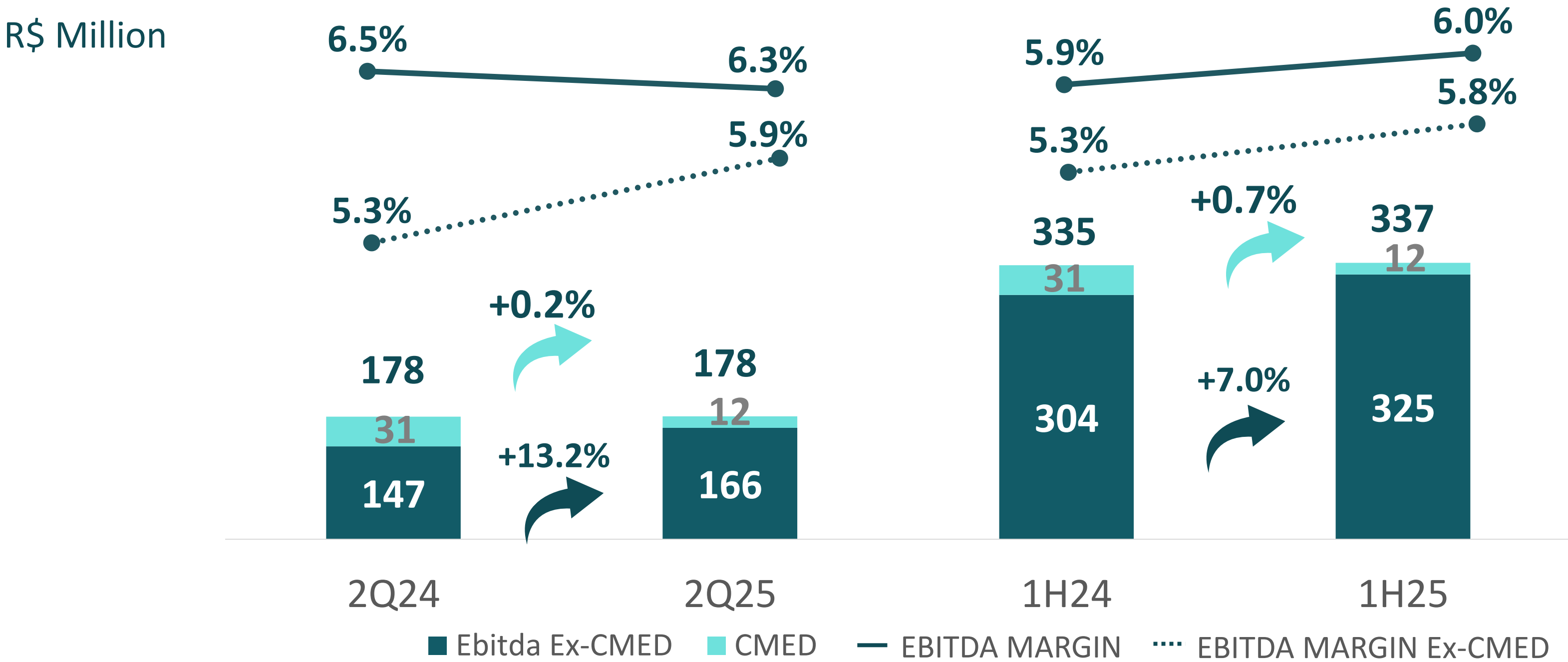
Expenses

- Expenses reflect the effective execution of strategic projects developed throughout 2024, even with higher levels of PDD provisioning
- Considering only Sales and G&A Expenses, excluding non-recurring items and D&A, it was R\$ 272.5 million in 2Q25, 4.5% lower than in 2Q24, even in the face of higher expenses with bonus provisions in 2Q25 (R\$ 10.5 million)

R\$ mil	2Q25	2Q24	Var. %	1H25	1H24	Var. %
Selling expenses (excl. D&A)	(94,686)	(100,816)	-6.1%	(179,676)	(197,377)	-9.0%
General and administrative exp. (excl. D&A)	(172,931)	(168,654)	2.5%	(324,396)	(336,219)	-3.5%
Client default provision	(7,243)	(2,517)	N.A.	(14,415)	682	N.A.
Other revenues (expenses), net	6,938	(25,612)	N.A.	6,511	(29,741)	N.A.
Share of gain (loss) in non-consolidated investees	(413)	(403)	3.0%	(874)	(870)	0.5%
D&A related to Adm. and Selling expenses	(69,062)	(63,558)	8.7%	(136,715)	(126,096)	8.4%
Total expenses	(337,397)	(361,560)	-6.7%	(649,565)	(689,616)	-5.8%
% of net revenue	-12.0%	-13.2%	1.2 p.p	-11.6%	-12.1%	0.5 p.p
Non-recurring	12,245	68,910	-82.2%	20,309	83,348	-75.6%
Total expenses excl. non-recurring and D&A	(256,090)	(229,092)	11.8%	(492,541)	(480,172)	2.6%
% of Net revenue	-9.1%	-8.3%	-0.8 p.p	-8.8%	-8.4%	-0.4 p.p

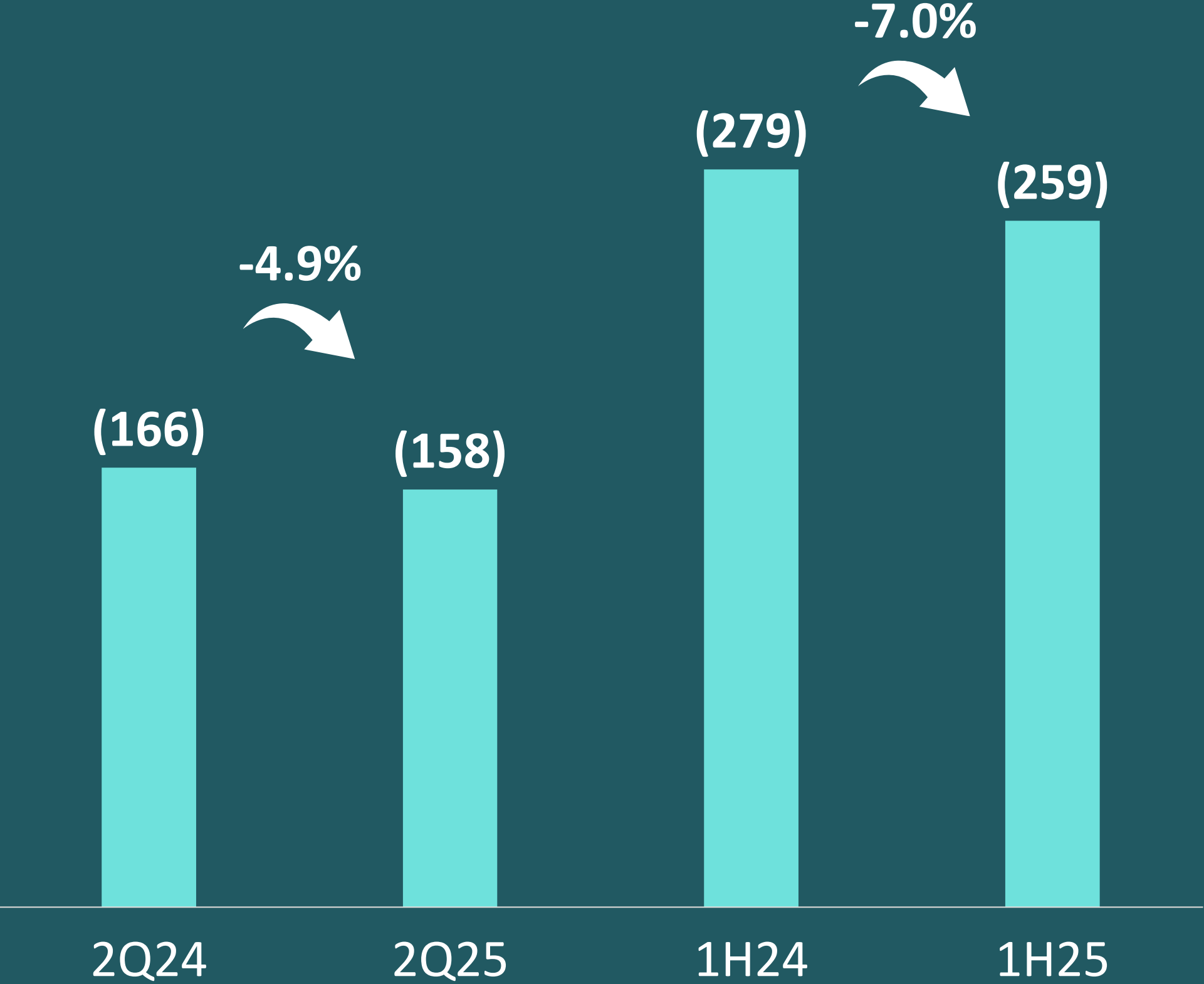
Adjusted Ebitda

- The performance reflects the Company's commercial strategy, which focuses on prioritizing sales with the best profitability profile, offset by increased expenses.



Financial Results

R\$ million

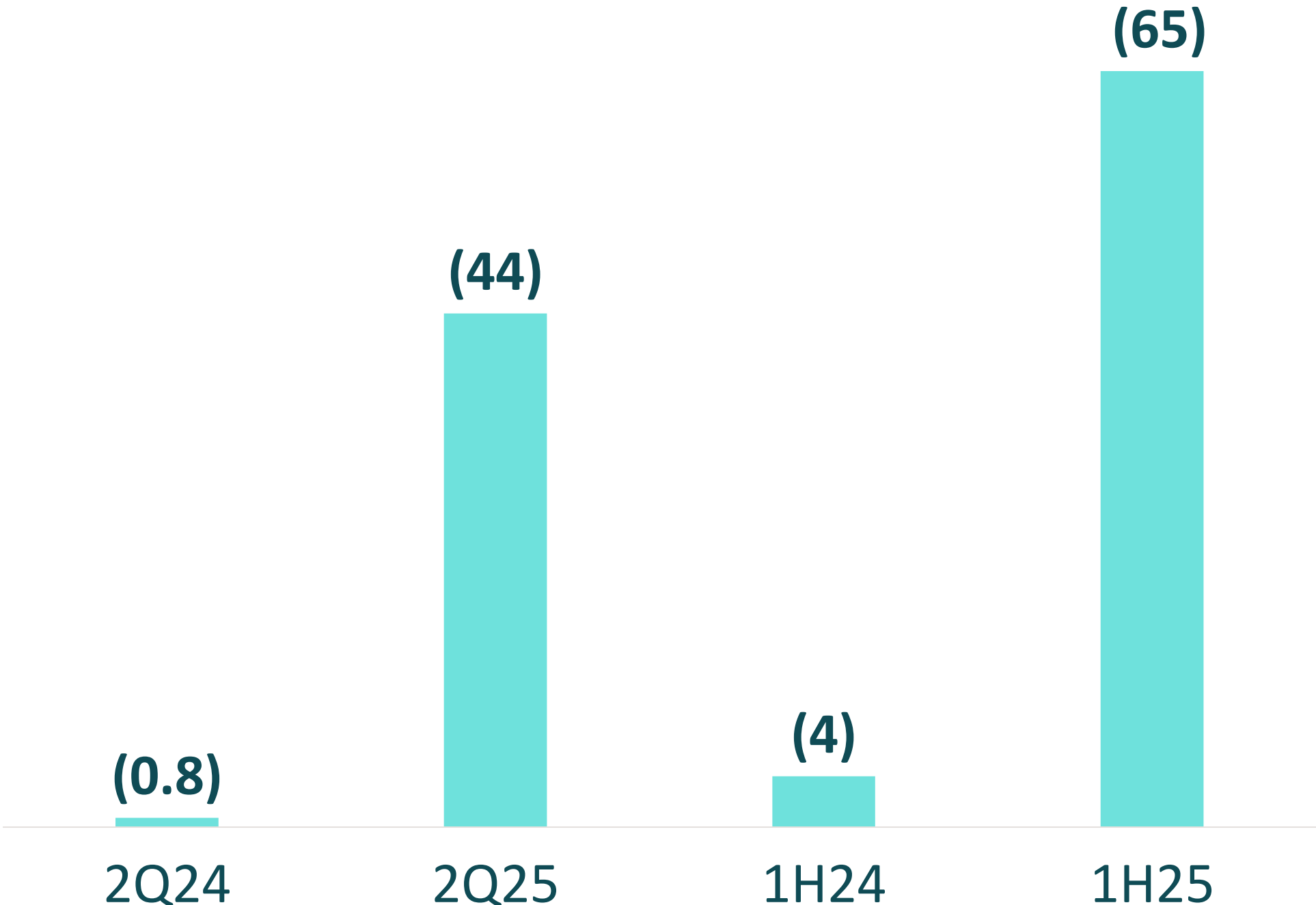


- Repurchase of debentures partially offset the increase in interest expenses caused by the rise in the SELIC rate.

Adjusted Net Profit

R\$ million

viveo



Cash Flow

Cash generation of R\$ 176.8 million in the quarter, even with the lowest CMED in the year, increasing inventory levels in 1Q25 and beginning to improve accounts receivable

CASH FLOW	2Q25	2Q24	1H25	1H24
EBITDA	165,605	108,629	317,105	251,724
Items without cash effect	5,886	34,119	26,539	36,120
IFRS 16 – Rentals	(27,433)	(17,950)	(55,554)	(33,050)
Change in working capital	72,906	239,419	(81,455)	(26,597)
Accounts receivable	104,460	301,957	94,169	107,306
Inventories	176,275	(8,835)	17,399	67,111
Suppliers	(221,590)	(79,102)	(208,209)	(236,057)
Taxes	(6,741)	16,138	(18,113)	30,945
Salaries and salary-related obligations/provisions	19,794	6,673	23,660	3,959
Other	708	2,588	9,639	139
Income tax and Soc. Contr. tax paid	(4,996)	(8,620)	(8,850)	(15,000)
Operations Cash Flow (1)	211,968	355,597	197,786	213,197
Investments Cash Flow (Capex) (2)	(35,173)	(42,444)	(73,143)	(73,565)
Free Cash Flow (1+2)	176,795	313,153	124,643	139,632

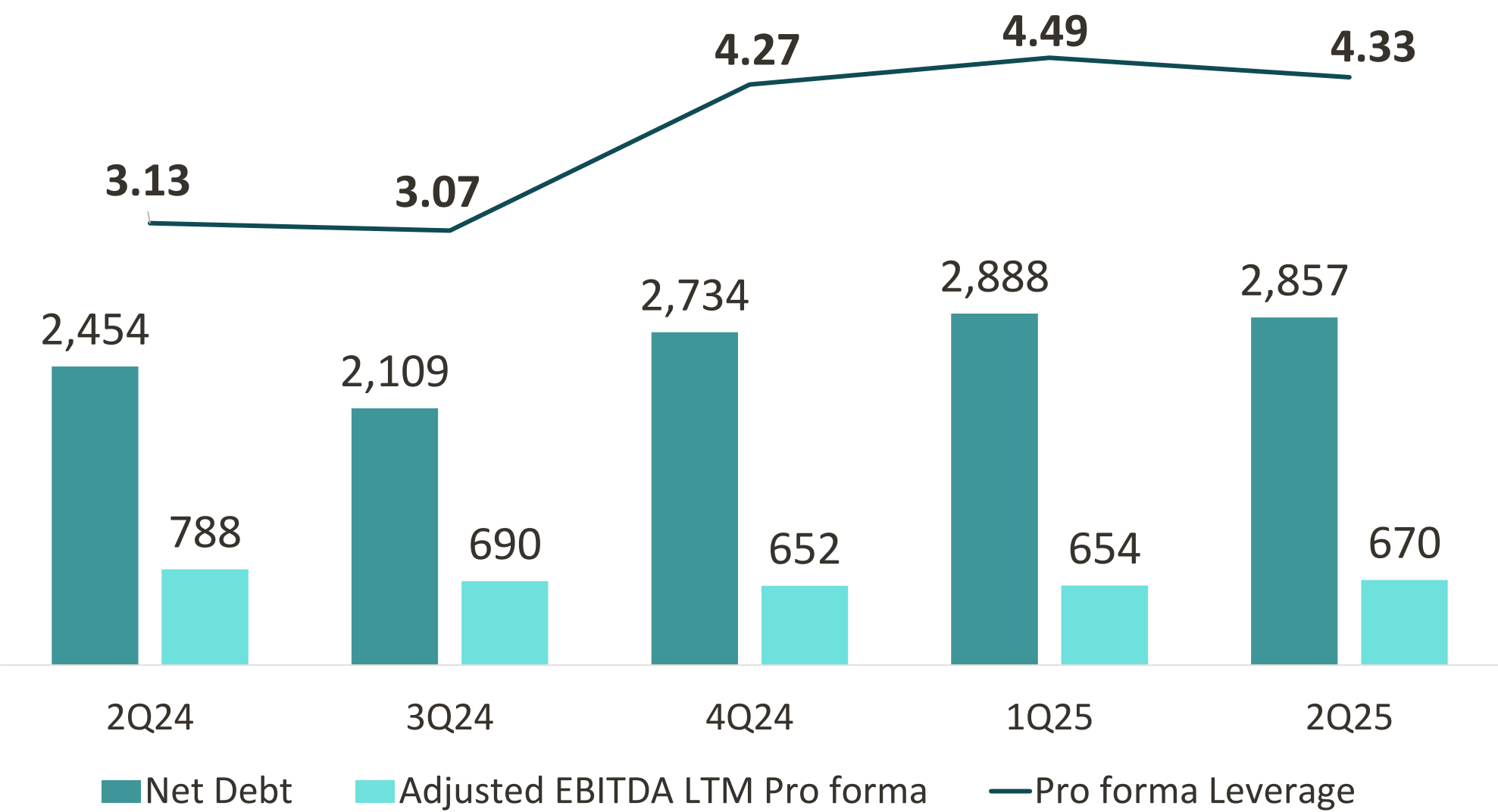
Cash Cycle

Focus on customer management, optimization of deadlines and receipts, strengthening working capital efficiency

	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	2Q25
Accounts receivable cycle	66	51	59	61	58
Accounts payable cycle	70	68	67	72	64
Inventory days	73	67	61	70	63
Cash cycle	69	50	52	59	57
Working Capital/Net Revenue (%)	24.3%	18.1%	16.7%	18.4%	17.5%

- Excluding the anticipation of receivables, accounts receivable would have been 65 days in 2Q25 (64-day cycle).
- The lower CMED adjustment impacted the inventory and supplier profile in 1Q25 and 2Q25, with normalization expected from 3Q25 onwards.

Evolution of Financial Leverage – Ex M&As
(Adjusted EBITDA LTM - R\$ Million)

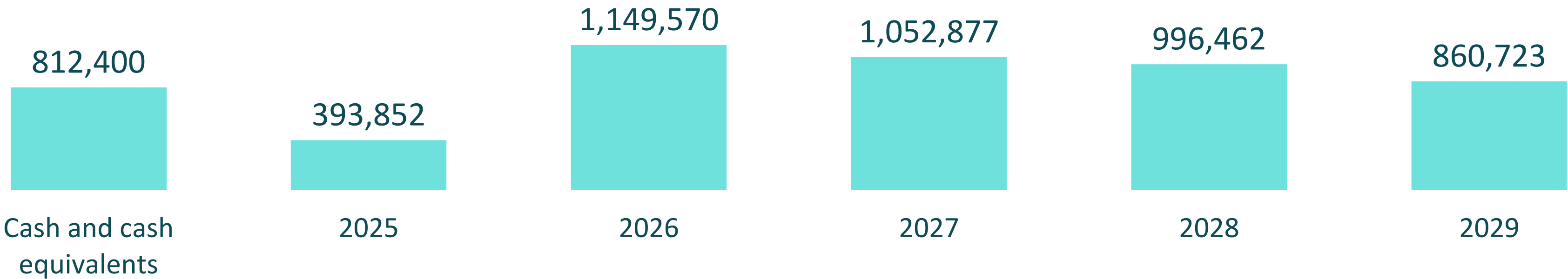


Debt Evolution (R\$ million)

Loans and Financing (R\$ Million)	06/30/25	03/31/25	12/31/24	06/30/24
Gross Debt ¹	(3,669.5)	(3,772.6)	(3,864.4)	(3,910.5)
Cash and cash equivalents ²	812.4	884.2	1,130.2	1,456.6
Net Debt	(2,857.2)	(2,888.4)	(2,734.2)	(2,453.8)
Taxes payable in installments	(44.2)	(45.8)	(46.9)	(10.6)
Leverage ³	4.44x	4.49x	4.27x	3.13x
Pro forma leverage ³⁴	4.33x			

¹ Includes derivatives and former M&A
² Includes financial investments
³ Includes taxes payable in installments
⁴ Pro forma for the last 12 months of the acquisition made in May 2025 (DF Log)

Amortization Schedule⁵
(R\$ Mil)

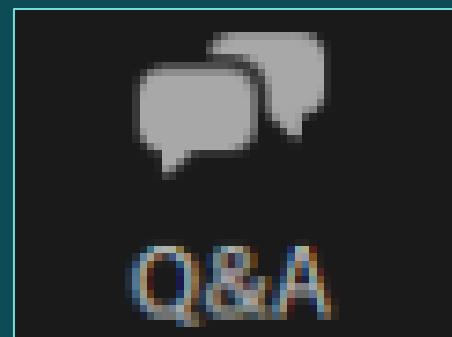


⁵ Considers Debt, Taxes Payable in Installments, and M&A

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

2Q25

Contact RI
ri@viveo.com.br
www.viveo.com.br/ri