



# viveo

## Divulgação de Resultados

4T25

Oferecemos  
soluções para toda  
a cadeia da saúde  
e nascemos com a  
missão de  
simplificar o  
mercado.

# Considerações Iniciais

Leonardo Byrro



Definimos a estratégia com clareza, comunicamos nossas prioridades ao mercado e, **viveo** trimestre após trimestre, transformamos direcionamento em entrega.



- Diagnóstico profundo da situação da Companhia e mudanças no top management
- Conclusão dos principais projetos estratégicos
- Atualização do modelo de planejamento e compras, resultando no melhor financiamento de estoques



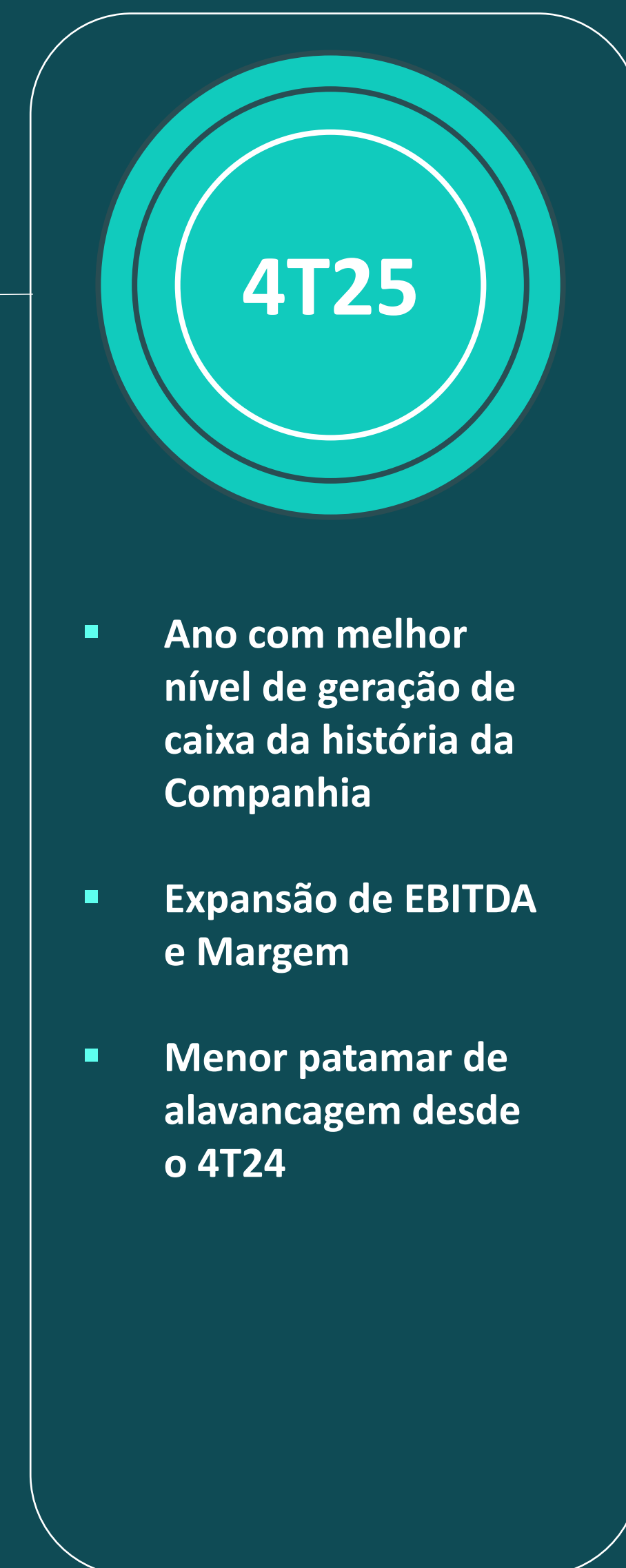
- Início das capturas de melhoria operacional, com evolução de margem e redução de despesas
- Fortalecimento do capital de giro
- 90 anos de Cremer: referência em inovação e liderança no setor de saúde



- Renegociação de contratos com foco em melhoria de rentabilidade
- Unificação da fábrica de lenços umedecidos
- Ganhos de margem nos negócios reforçando as estratégias das unidades de negócio



- Evolução no do capital de giro e Geração Livre de Caixa
- Melhora consistente de Margem Bruta
- Conclusão do processo de DIFAL 2022, encerrando incertezas jurídicas



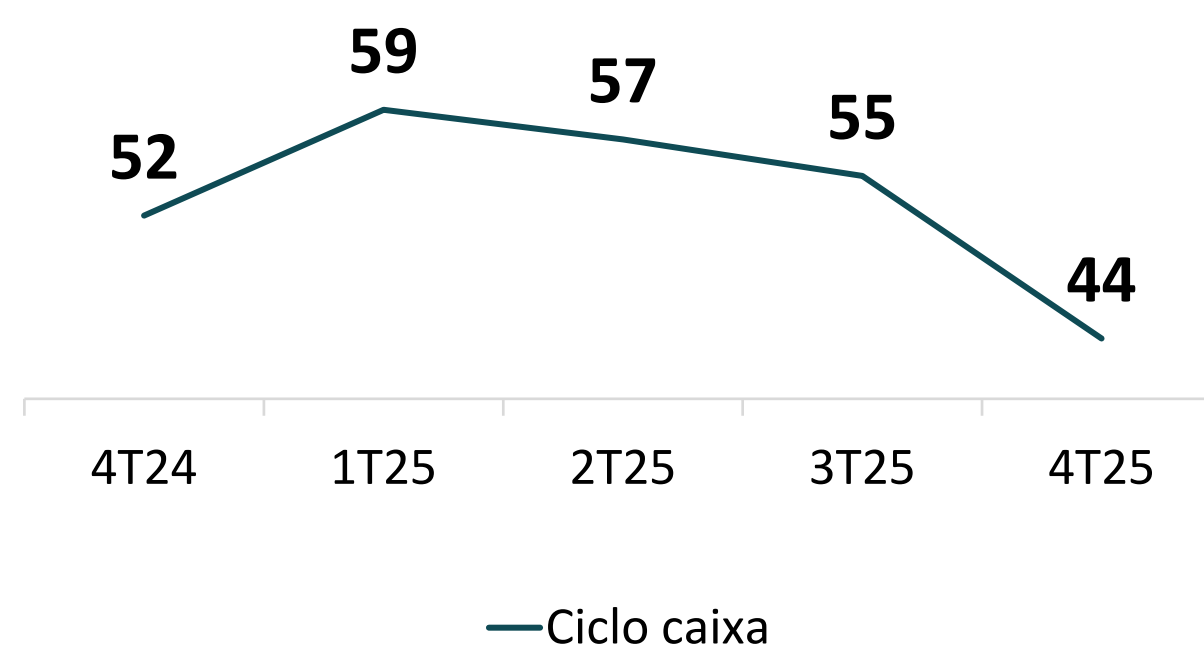
- **Ano com melhor nível de geração de caixa da história da Companhia**
- **Expansão de EBITDA e Margem**
- **Menor patamar de alavancagem desde o 4T24**

# Destaques do trimestre

- Retomada do crescimento de Receita Líquida na comparação trimestral
- Geração de caixa recorde no ano, refletindo disciplina operacional e evolução sustentável dos resultados
- EBITDA Ajustado cresce trimestre a trimestre, com nova expansão de margem
- Redução consistente da alavancagem

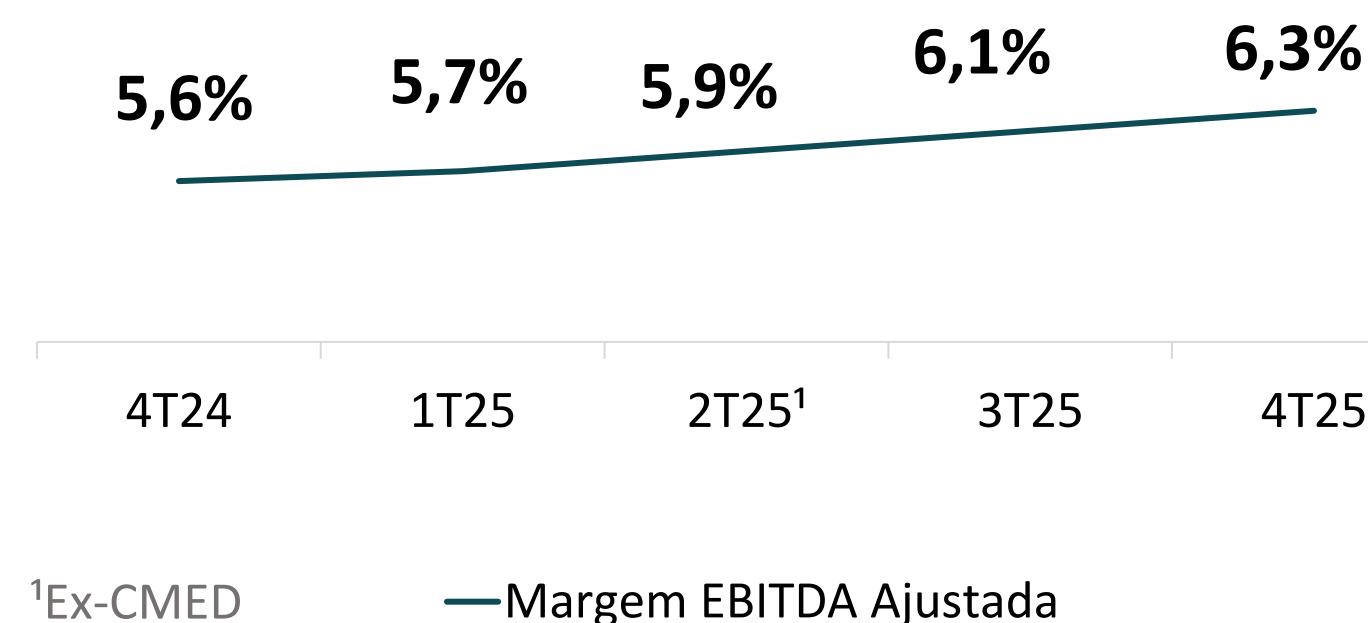
## Ciclo Caixa

44 dias no 4T25, melhor 8 dias em relação ao 4T24 e 10 dias em relação ao 3T25



## Margem EBITDA Ajustada

Expansão da Margem EBITDA Ajustada de 0,7 p.p. (4T25 x 4T24)



## Liquidez e Endividamento

### Geração de Caixa:

R\$ 227,5 milhões no 4T25 e de R\$ 519,9 milhões em 2025, **novo marco histórico em geração de caixa**

### Endividamento:

3,97x Dív. Líq./EBITDA Ajustado Pro Forma, **redução consistente da alavancagem**

# Processo de Sucessão do Diretor-Presidente



*André Clark (à esquerda na foto) é executivo com mais de 25 anos de experiência em posições de liderança no Brasil e na América Latina, com atuação destacada nos setores de energia, infraestrutura e recursos naturais. Ao longo de sua trajetória, acumulou sólida experiência em gestão de operações complexas, transformação estratégica e governança corporativa. Na foto, à direita, Leonardo Byrro, que coordenará o ciclo de transição da Companhia até o final de março de 2026.*

## Processo estruturado e alinhado com o Conselho de Administração

Leonardo Byrro encerrou seu ciclo como CEO, após mais de oito anos liderando a construção e consolidação do plano estratégico da Viveo.

## Nova liderança alinhada com os desafios da Companhia

**André Clark assume como CEO**, trazendo ampla experiência executiva em indústrias de alta complexidade na América Latina.

## Transição planejada e com continuidade estratégica

Processo de transição coordenado para **assegurar a continuidade das estratégias e planos em curso.**

# Desempenho Financeiro

VP Financeiro e Administrativo: Fred Oldani

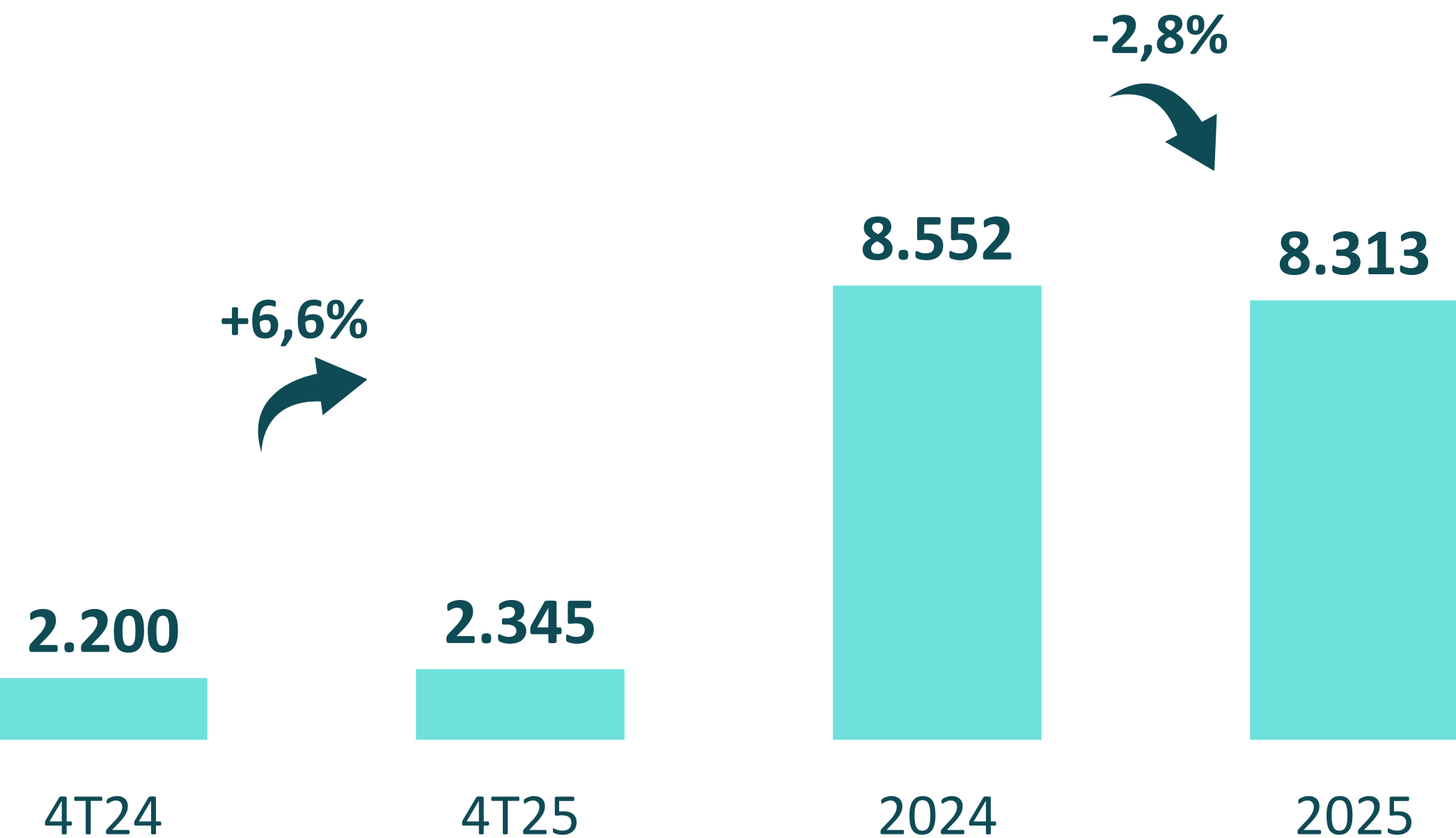


# Receita Líquida

## Hospitais e Clínicas

- O resultado reflete a retomada de volumes após renegociações comerciais alinhadas à estratégia de maior rentabilidade; impactado pela seletividade comercial e melhoria estrutural de margens.

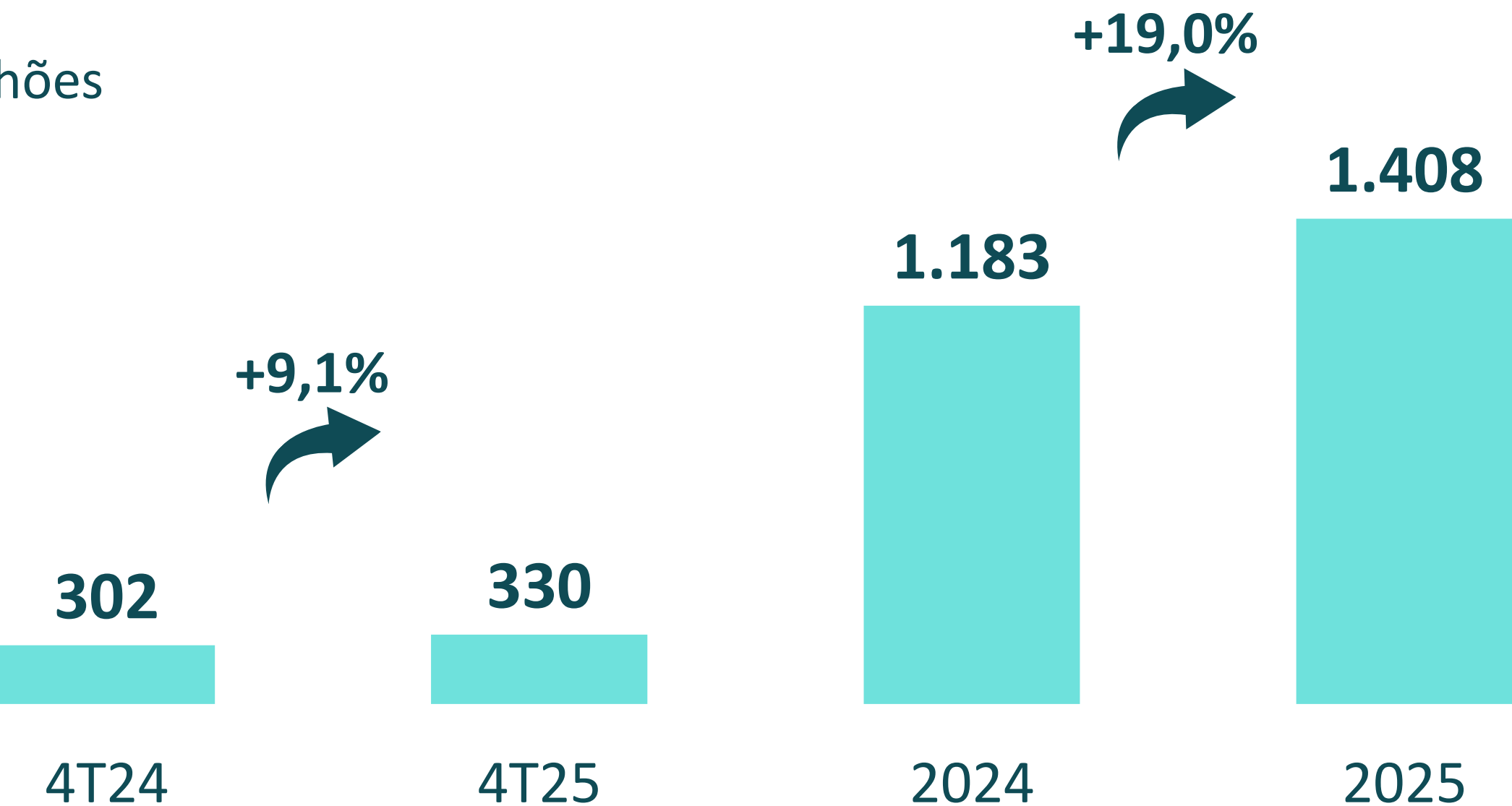
R\$ Milhões



## Laboratórios e Vacinas

- O resultado do canal foi impulsionado pelo forte desempenho de vacinas e *ramp-up* de lançamentos.
- Laboratórios foi impulsionado por maior ticket médio, avanço das operações analíticas e pré-analíticas (com destaque para luvas e tubos) e expansão da base de clientes no segundo semestre.

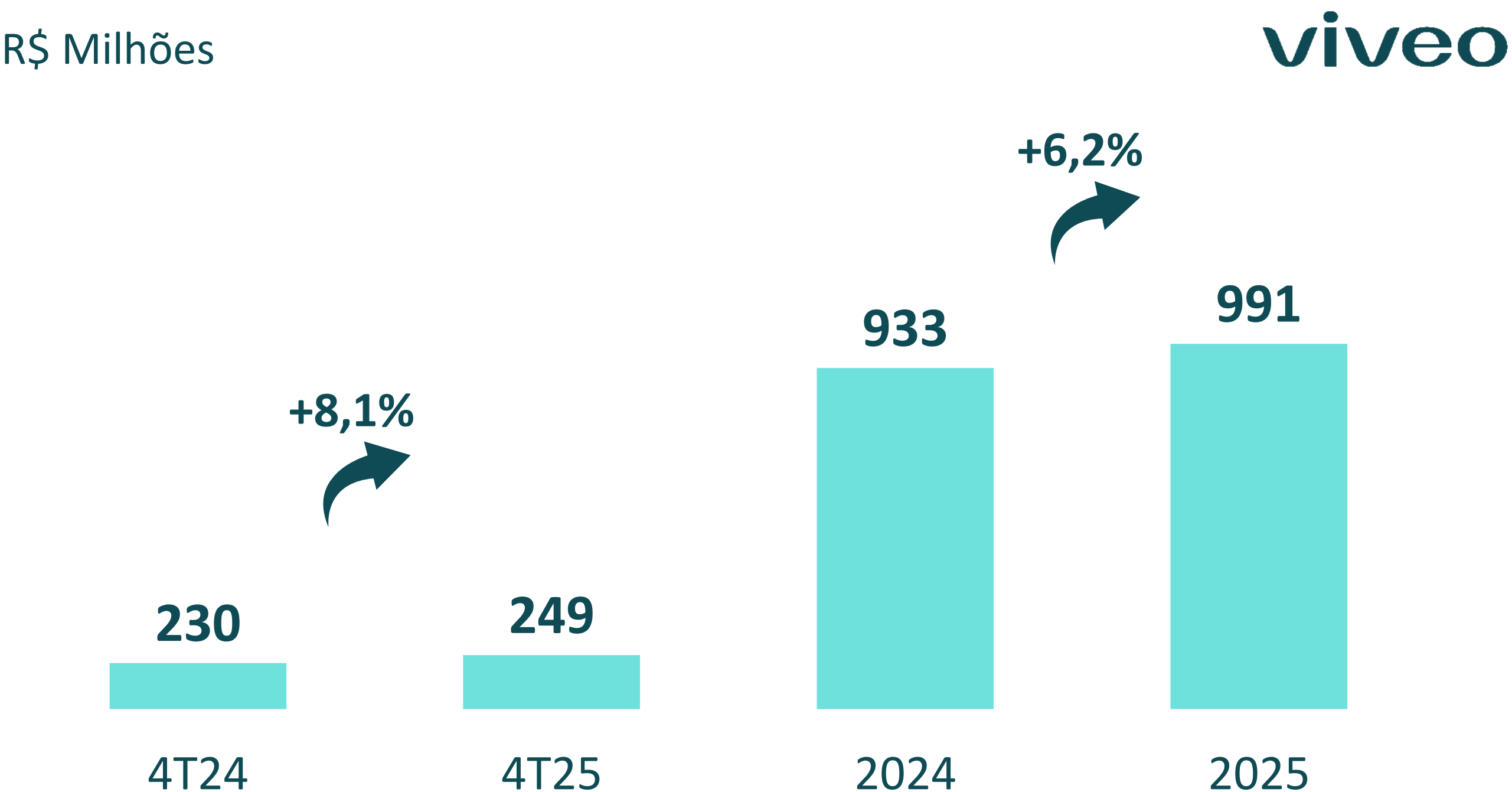
R\$ Milhões



# Receita Líquida

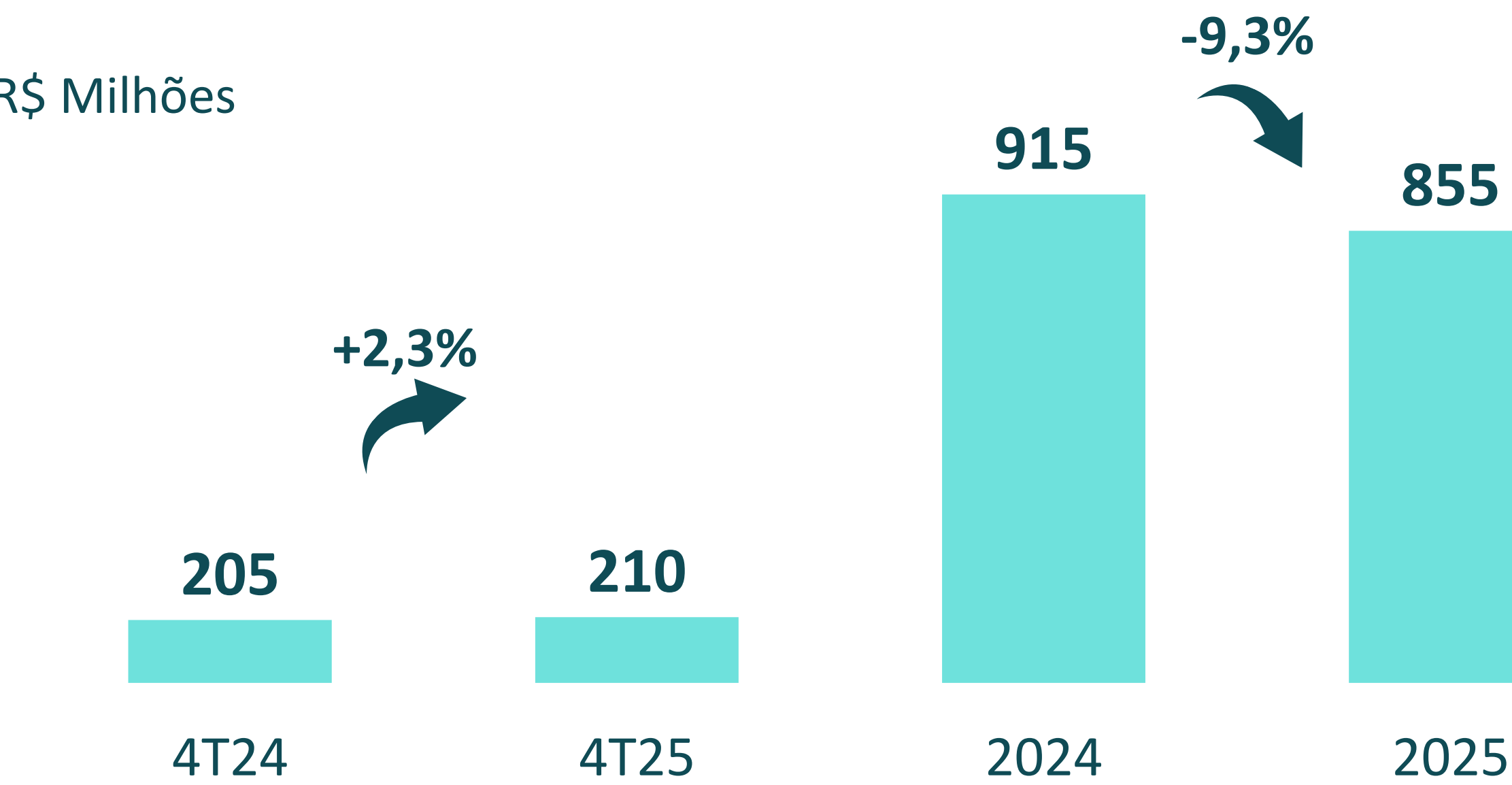
## Varejo

- O canal apresentou crescimento impulsionado pela evolução das marcas próprias e categorias *core* do portfólio
- Execução disciplinada ao longo do ano, combinando ganho de *market share* com expansão do *Private Label* e foco em rentabilidade.



## Serviços

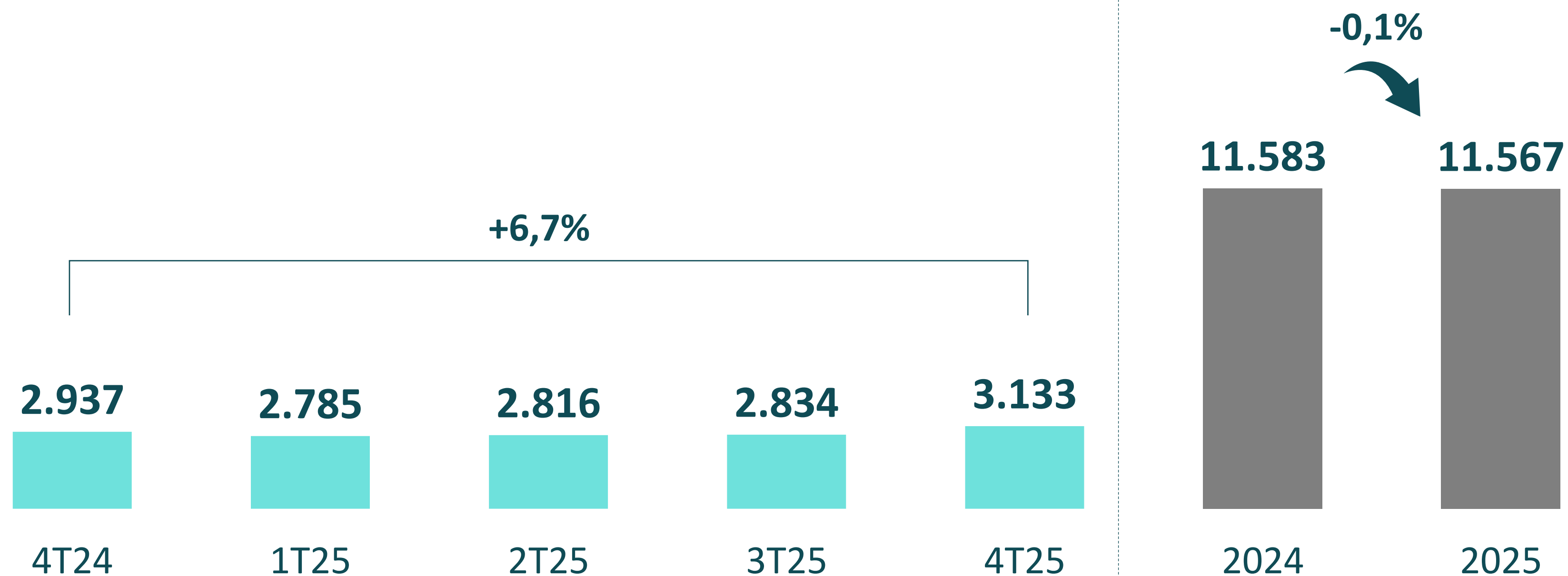
- O canal apresentou crescimento impulsionado pela internalização da DFLog e evolução dos Programas de Suporte ao Paciente.
- Desempenho anual impactado pela perda de contratos em operações de manipulação (internalização nos clientes).



# Receita Líquida

## Consolidada

viveo

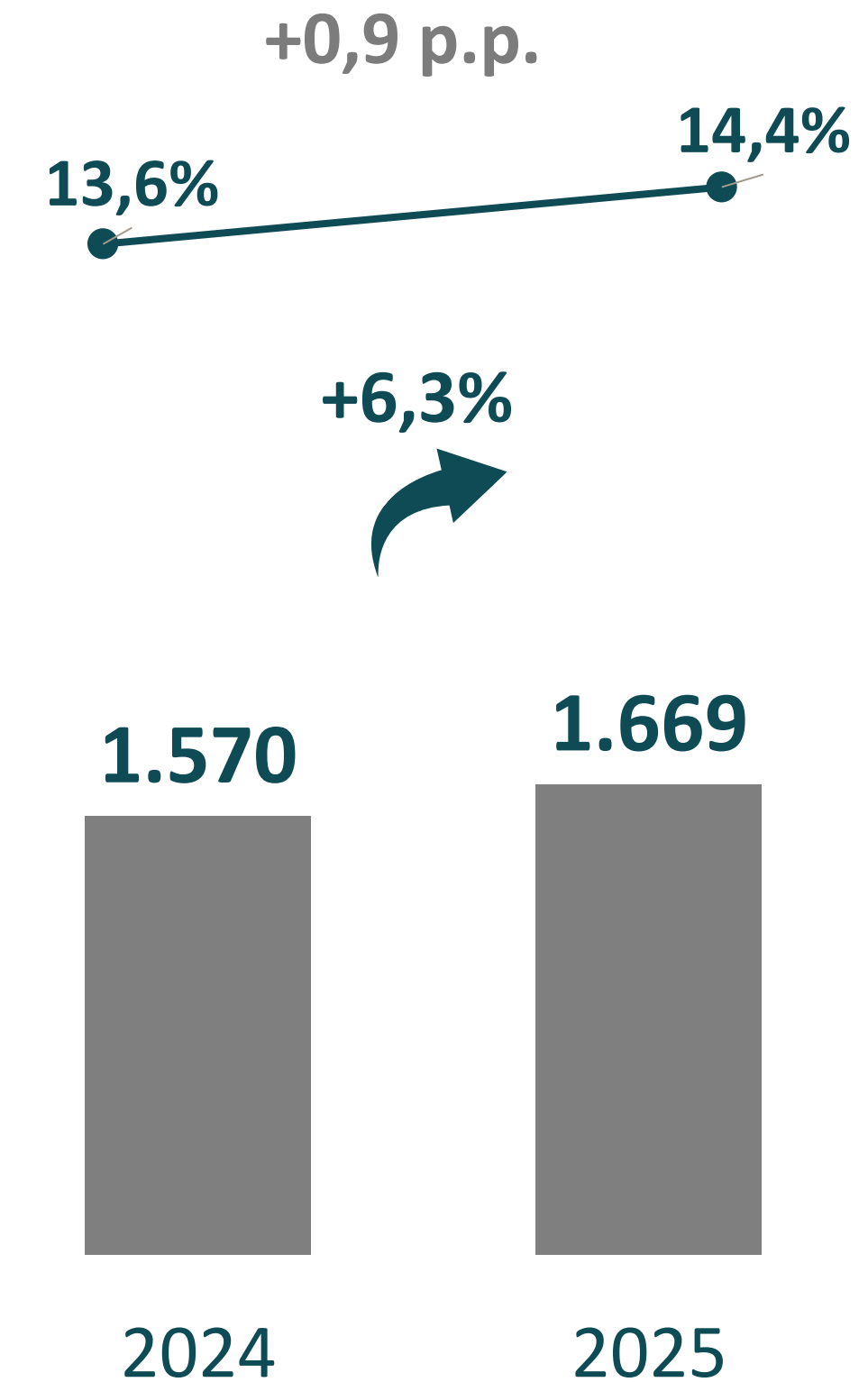
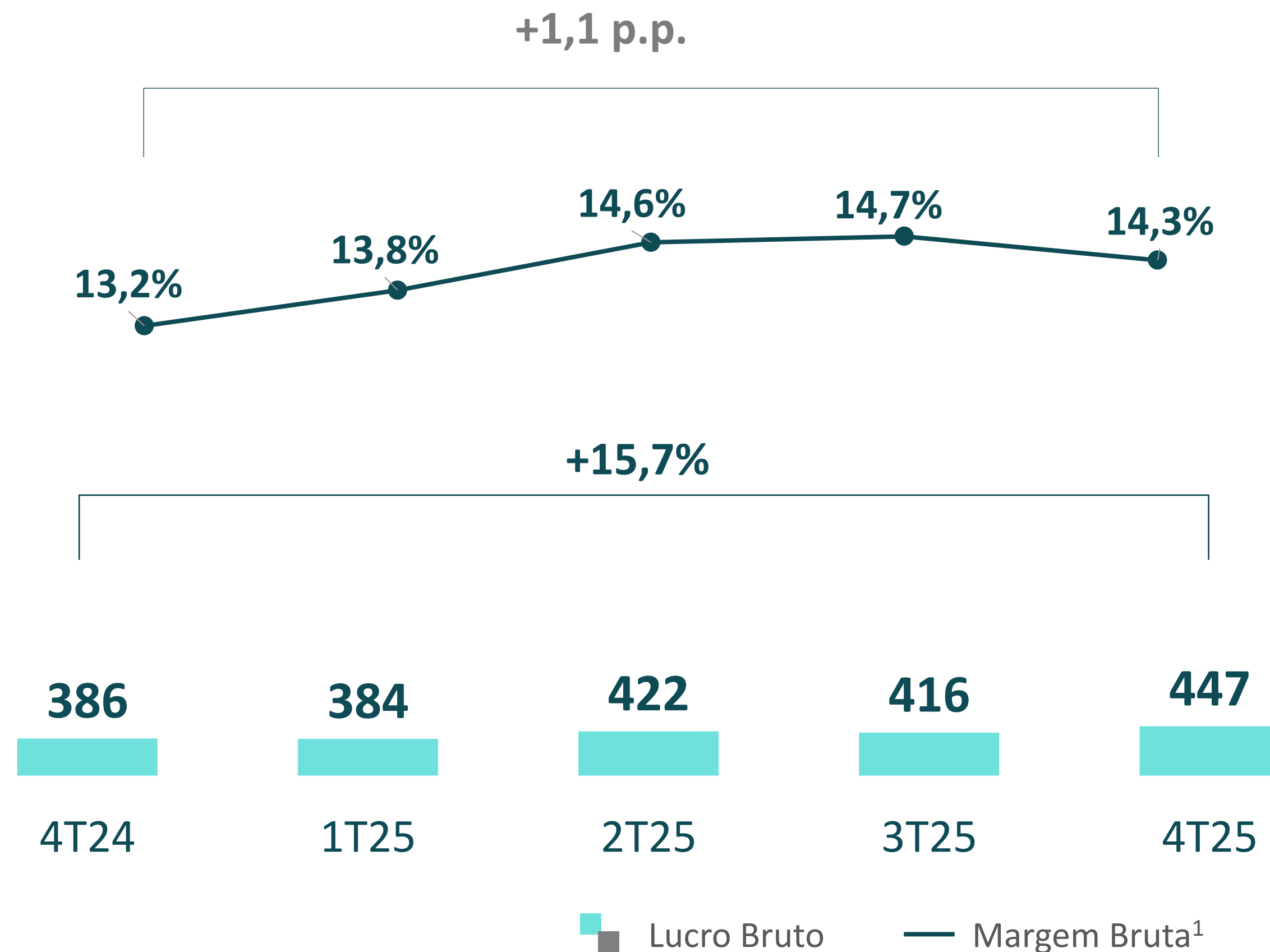


- 3º trimestre consecutivo de expansão de Receita Líquida, com avanço de 10,6% vs. 3T25
- Receita trimestral cresce 6,7%, refletindo retomada gradual de volumes e maior seletividade comercial ao longo do ano.
- Resultado anual em linha com o ano anterior

# Lucro Bruto

R\$ milhões

viveo



- Expansão do lucro bruto e da margem na comparação anual.
- Variação de margem em relação ao 3T em função do mix, porém, com expansão de 1,1 p.p. em relação ao 4T24.
- No ano, ganho de margem de 0,9 p.p., apesar de menor ganho da CMED

# Despesas Operacionais

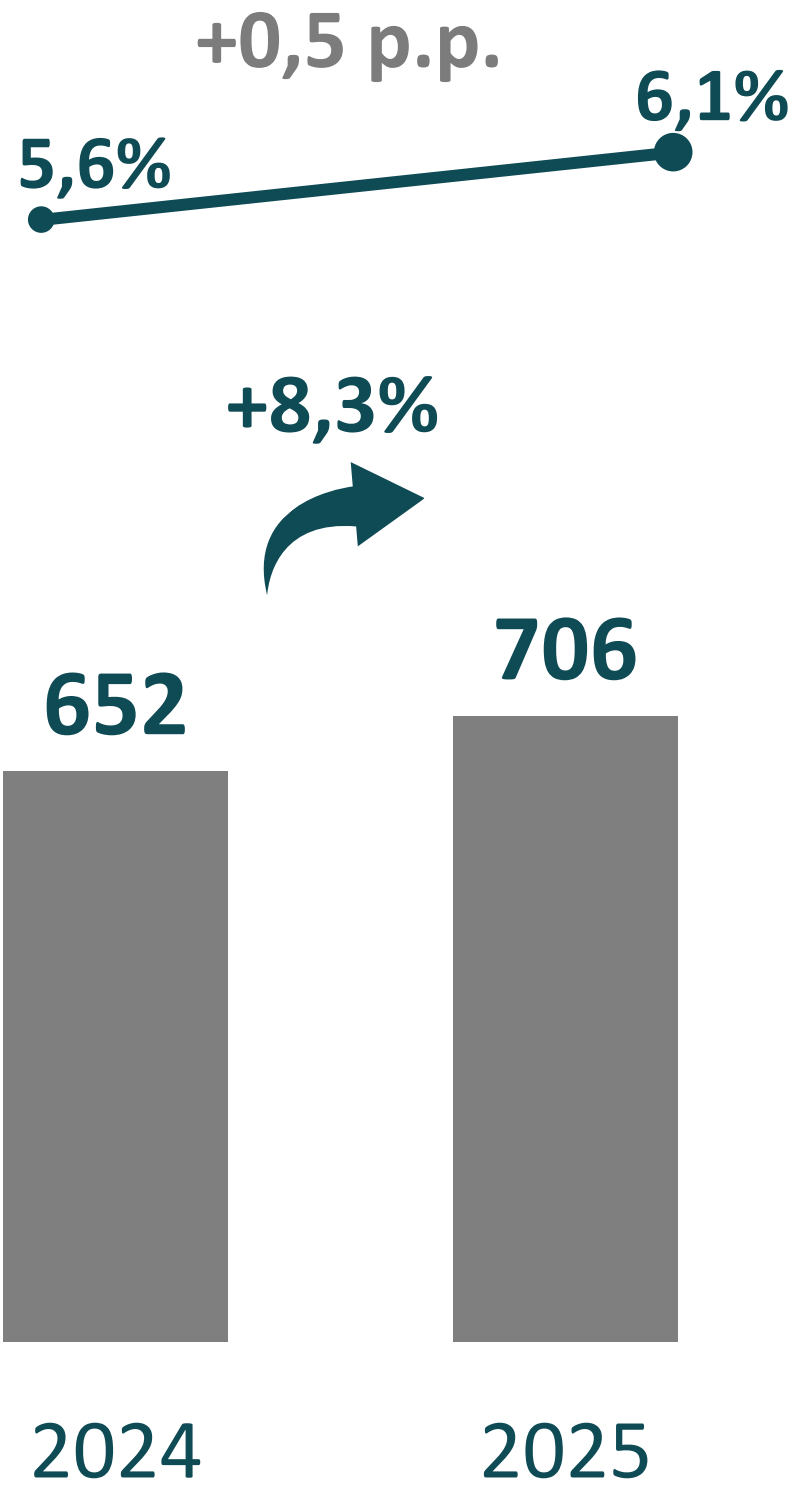
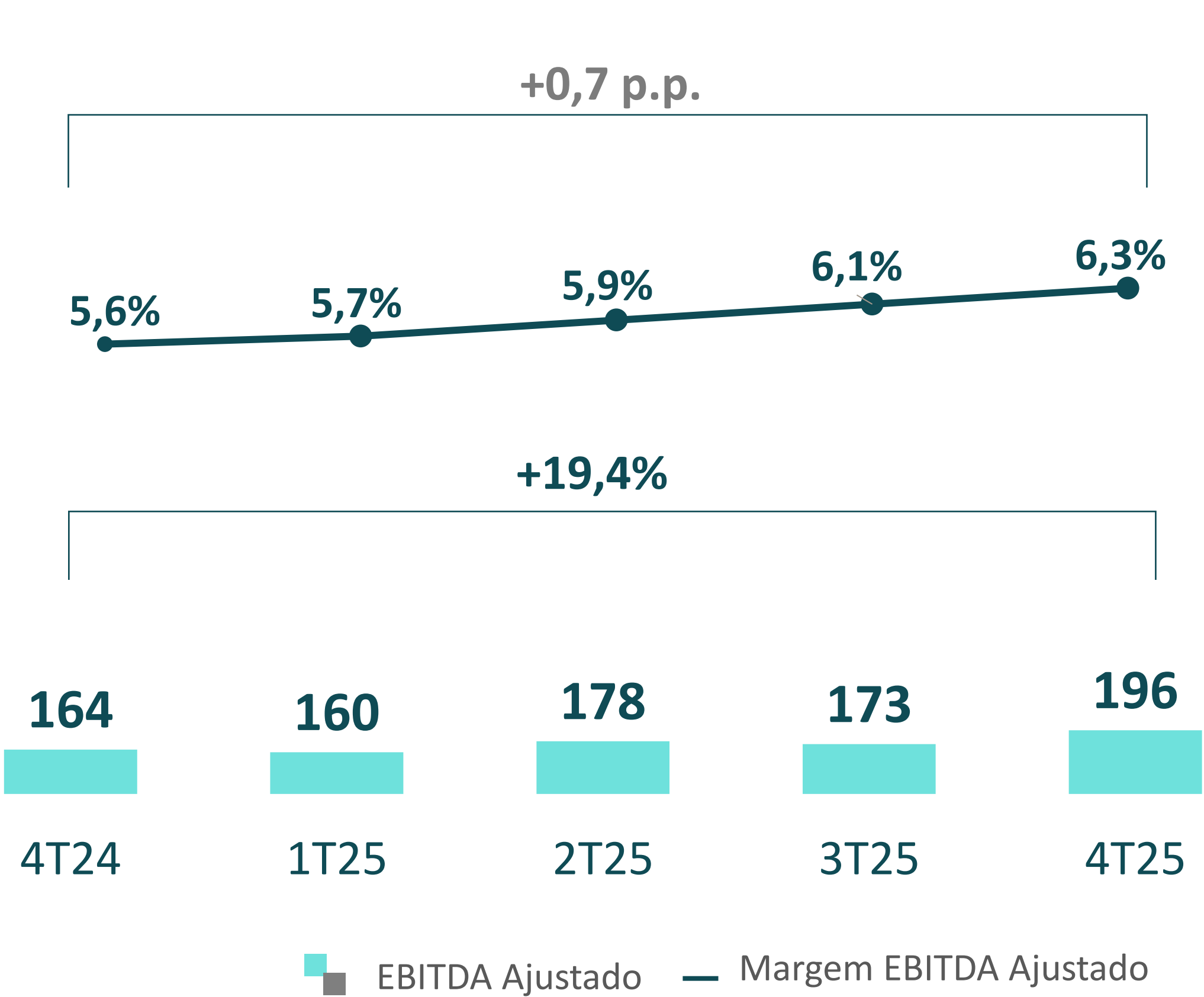
R\$ milhões

| R\$ mil                                                           | 4T25             | 4T24             | Var. %          | 2025               | 2024               | Var. %          |
|-------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Despesas com vendas                                               | (93.512)         | (98.532)         | -5,1%           | (364.487)          | (393.136)          | -7,3%           |
| Despesas gerais e administrativas                                 | (172.875)        | (134.585)        | 28,5%           | (661.503)          | (596.313)          | 10,9%           |
| <b>Despesas com vendas, gerais e administrativas (ex-D&amp;A)</b> | <b>(266.387)</b> | <b>(233.117)</b> | <b>14,3%</b>    | <b>(1.025.990)</b> | <b>(989.449)</b>   | <b>3,7%</b>     |
| Perdas pela não recuperabilidade dos ativos                       | (5.271)          | 1.110            | N/A             | (26.779)           | 214                | N/A             |
| Outras receitas e despesas                                        | 955              | (2.419)          | N/A             | 9.015              | 25.816             | -65,1%          |
| Resultado de Equivalência Patrimonial                             | 282              | (359)            | N/A             | (1.003)            | (1.778)            | -43,6%          |
| D&A Despesas Adm e Vendas                                         | (79.972)         | (68.916)         | 16,0%           | (283.308)          | (263.719)          | 7,4%            |
| <b>Total de Despesas</b>                                          | <b>(350.393)</b> | <b>(303.701)</b> | <b>15,4%</b>    | <b>(1.328.065)</b> | <b>(1.228.916)</b> | <b>8,1%</b>     |
| <b>% da RL</b>                                                    | <b>-11,2%</b>    | <b>-10,3%</b>    | <b>-0,8 p.p</b> | <b>-11,5%</b>      | <b>-10,6%</b>      | <b>-0,9 p.p</b> |
| (+/-) Ajuste de não recorrentes                                   | 7.473            | 19.200           | -61,1%          | 34.612             | 74.708             | -53,7%          |
| <b>Total Despesas ex. não recorrentes e D&amp;A</b>               | <b>(262.948)</b> | <b>(234.785)</b> | <b>12,0%</b>    | <b>(1.010.145)</b> | <b>(965.197)</b>   | <b>4,7%</b>     |
| <b>% da RL</b>                                                    | <b>-8,4%</b>     | <b>-8,0%</b>     | <b>-0,4 p.p</b> | <b>-8,7%</b>       | <b>-8,3%</b>       | <b>-0,4 p.p</b> |

- Redução nas despesas com vendas, refletindo maior eficiência logística (fretes)
- Crescimento das despesas alinhado à inflação, com redução de 0,9% na base comparável anual
- Despesas como % da Receita Líquida apresentando queda sequencial ao longo de 2025, com queda de 0,1p.p. no 3T25 e queda de 0.6 p.p. no 4T25

# EBITDA Ajustado

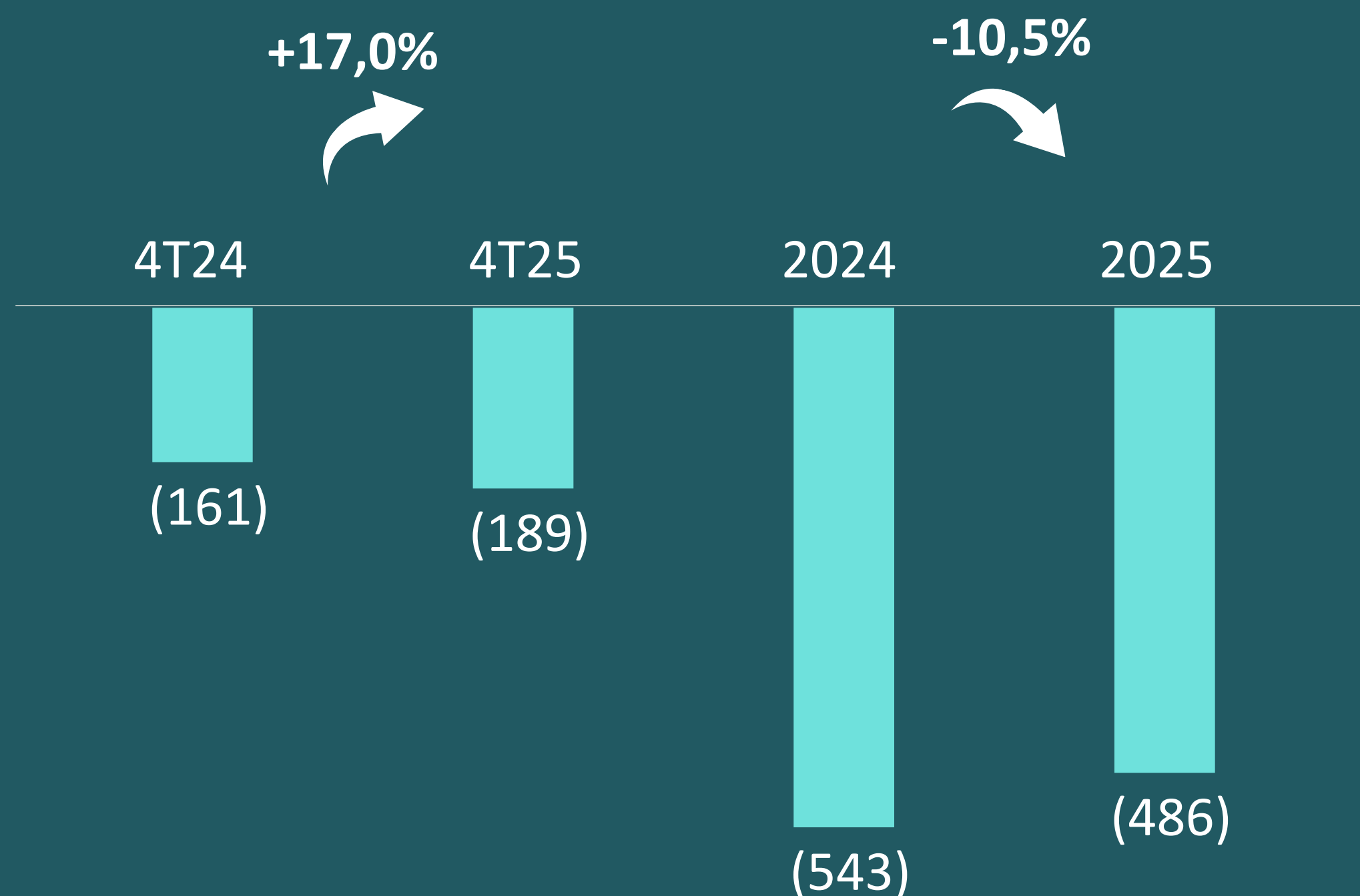
R\$ milhões



- Crescimento sequencial do EBITDA Ajustado e 19,4% em relação ao 4T25
- Expansão da margem impulsionada pela execução da estratégia comercial, com melhoria de margens nos principais negócios da Companhia e disciplina na gestão de despesas

# Resultado Financeiro

R\$ milhões



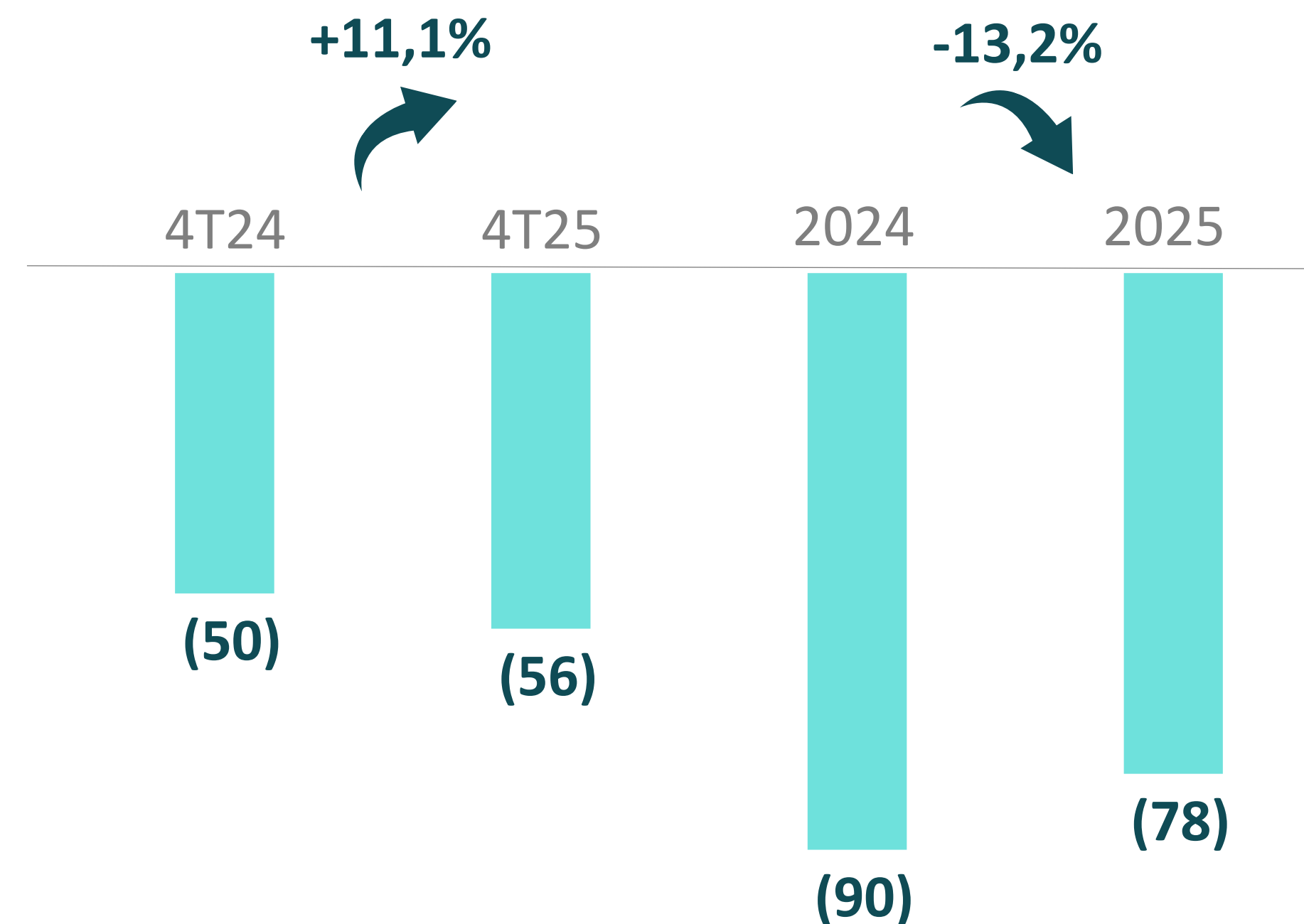
- Resultado financeiro pressionado no trimestre por menor receita financeira e maiores despesas com juros, enquanto no acumulado do ano apresentou melhora, beneficiado por recompras de debêntures e reversão do DIFAL, parcialmente compensados pelo cenário de juros mais elevados.

# Prejuízo Líquido

## Ajustado

R\$ milhões

viveo



- Apesar da evolução operacional, Companhia ainda acumula Prejuízo Líquido, impactado pelo elevado nível de despesas financeiras, refletindo os altos patamares de juros no período.

# Fluxo de Caixa



Recorde histórico de geração de caixa do ano, com R\$ 519,1 milhões gerados, refletindo disciplina operacional e forte conversão de resultado em caixa.

| R\$ mil                                                   | 4T25      | 4T24      | Var. %  | 2025      | 2024      | Var. % |
|-----------------------------------------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|--------|
| EBITDA                                                    | 188.516   | (704.675) | N/A     | 862.036   | (551.858) | N/A    |
| Ajustes sem efeito caixa                                  | 40.307    | 1.013.778 | -96,0%  | (137.758) | 1.251.434 | N/A    |
| IFRS 16 – Aluguéis                                        | (29.618)  | (30.689)  | -3,5%   | (112.860) | (88.302)  | 27,8%  |
| Variação do Capital de Giro                               | 78.911    | (644.950) | N/A     | 74.992    | (195.818) | N/A    |
| Contas a receber                                          | (126.546) | (374.826) | -66,2%  | 42.223    | 170.321   | -75,2% |
| Estoques                                                  | 24.470    | (109.087) | N/A     | 45.161    | (138.816) | N/A    |
| Fornecedores                                              | 240.971   | (255.739) | N/A     | 42.092    | (397.776) | N/A    |
| Impostos                                                  | (42.700)  | 62.606    | N/A     | (89.412)  | 108.998   | N/A    |
| Obrigações trabalhistas e previdenciárias                 | (37.403)  | (38.712)  | -3,4%   | (9.799)   | (27.811)  | -64,8% |
| Outros efeitos operacionais                               | 20.119    | 70.808    | -71,6%  | 44.727    | 89.266    | -49,9% |
| Imposto de Renda e Contribuição Social pagos              | (3.240)   | (3.406)   | -4,9%   | (16.026)  | (23.967)  | -33,1% |
| Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais (1)            | 274.874   | (369.943) | N/A     | 670.383   | 391.487   | 71,2%  |
| Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento (CAPEX) (2) | (47.373)  | (68.135)  | -30,5%  | (151.317) | (185.288) | -18,3% |
| Fluxo de Caixa Livre (1+2)                                | 227.501   | (438.078) | -151,9% | 519.066   | 206.199   | 151,7% |

# Ciclo Caixa

Fechamento do trimestre com o **melhor nível de Ciclo Caixa dos últimos anos**, resultado dos projetos prioritários

|                                              | 4T24  | 1T25  | 2T25  | 3T25  | 4T25  |
|----------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Ciclo contas a receber                       | 59    | 61    | 58    | 56    | 54    |
| Ciclo contas a receber ex. antec. recebíveis | 63    | 67    | 65    | 63    | 61    |
| Ciclo contas a pagar                         | 67    | 72    | 64    | 64    | 65    |
| Dias de estoque                              | 61    | 70    | 63    | 63    | 56    |
| Ciclo caixa                                  | 52    | 59    | 57    | 55    | 44    |
| Ciclo Caixa ex. antecipação de recebíveis    | 57    | 65    | 64    | 62    | 51    |
| Capital de Giro/ Receita Líquida (%)         | 16,7% | 18,4% | 17,5% | 17,2% | 15,9% |

# Endividamento

## Evolução da Dívida

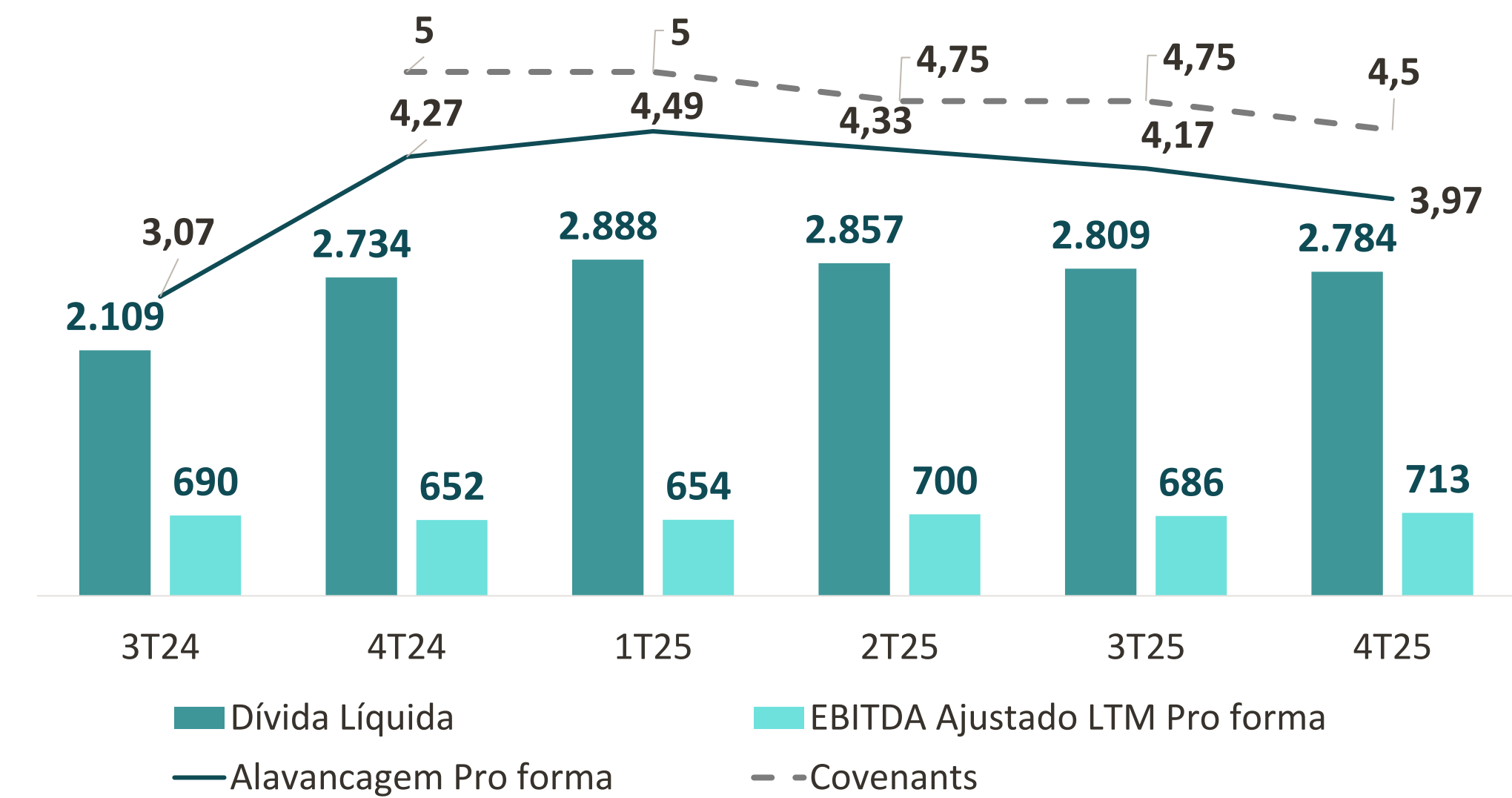
(R\$ Milhões)

| Empréstimos e Financiamentos<br>(R\$ Milhões) | 31/12/24  | 31/03/25  | 30/06/25  | 30/09/25  | 31/12/25  |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Dívida Bruta <sup>1</sup>                     | (3.864,4) | (3.772,6) | (3.669,5) | (3.615,1) | (3.442,2) |
| Caixa e equivalentes <sup>2</sup>             | 1.130,2   | 884,2     | 812,4     | 806,0     | 658,6     |
| Dívida Líquida                                | (2.734,2) | (2.888,4) | (2.857,2) | (2.809,1) | (2.783,7) |
| Tributos a recolher parcelados                | (46,9)    | (45,8)    | (44,2)    | (49,0)    | (45,9)    |
| Alavancagem <sup>3</sup>                      | 4,27x     | 4,49x     | 4,44x     | 4,24x     | 4,01x     |
| Alavancagem Pro forma <sup>3,4</sup>          | 4,27x     | 4,49x     | 4,33x     | 4,17x     | 3,97x     |

## Evolução da Alavancagem Financeira – Ex-M&As

(EBITDA Ajustado Pro forma LTM - R\$ Milhões)

Redução sequencial do nível de alavancagem, com menor patamar desde o 4T24



1 - Considera derivativos e ex-M&A | 2 - Considera aplicações financeiras | 3 - Considera tributos a recolher parcelados | 4 - Pro forma dos últimos 12 meses da aquisição realizada em maio de 2025 (DFLog)

# Direcionadores 2026

CEO: André Clark

# Direcionadores 2026



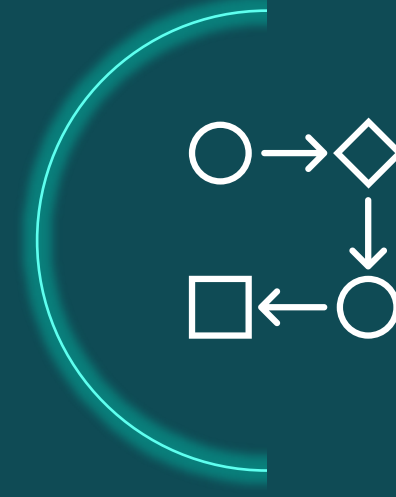
## Foco e Disciplina

Clareza nas prioridades estratégicas e rigor na execução. Direcionamento para geração consistente de caixa, eficiência operacional e fortalecimento da estrutura de capital, com decisões pautadas por responsabilidade e previsibilidade.



## Sustentabilidade

Compromisso com integridade, solidez institucional e visão de longo prazo. Evolução contínua de controles, gestão de riscos e governança, assegurando estabilidade e perenidade do negócio.



## Simplificação

Racionalização de processos, consolidação de sistemas e aprofundamento da integração operacional. Construção de uma estrutura mais ágil, eficiente e alinhada ao posicionamento da Viveo como infraestrutura essencial da saúde.



## Cultura

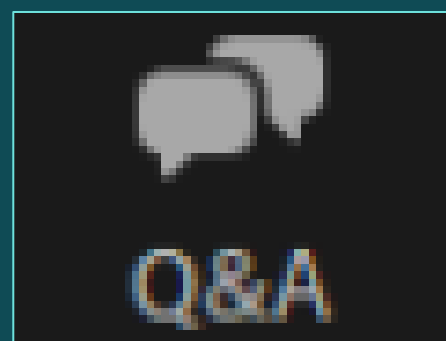
Fortalecimento do engajamento das equipes, desenvolvimento de talentos e construção de um ambiente meritocrático e seguro. Acreditamos que produtividade e transformação sustentável dependem de pessoas comprometidas e orgulhosas de pertencer.

**Execução disciplinada com foco em geração sustentável de valor**

# 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**



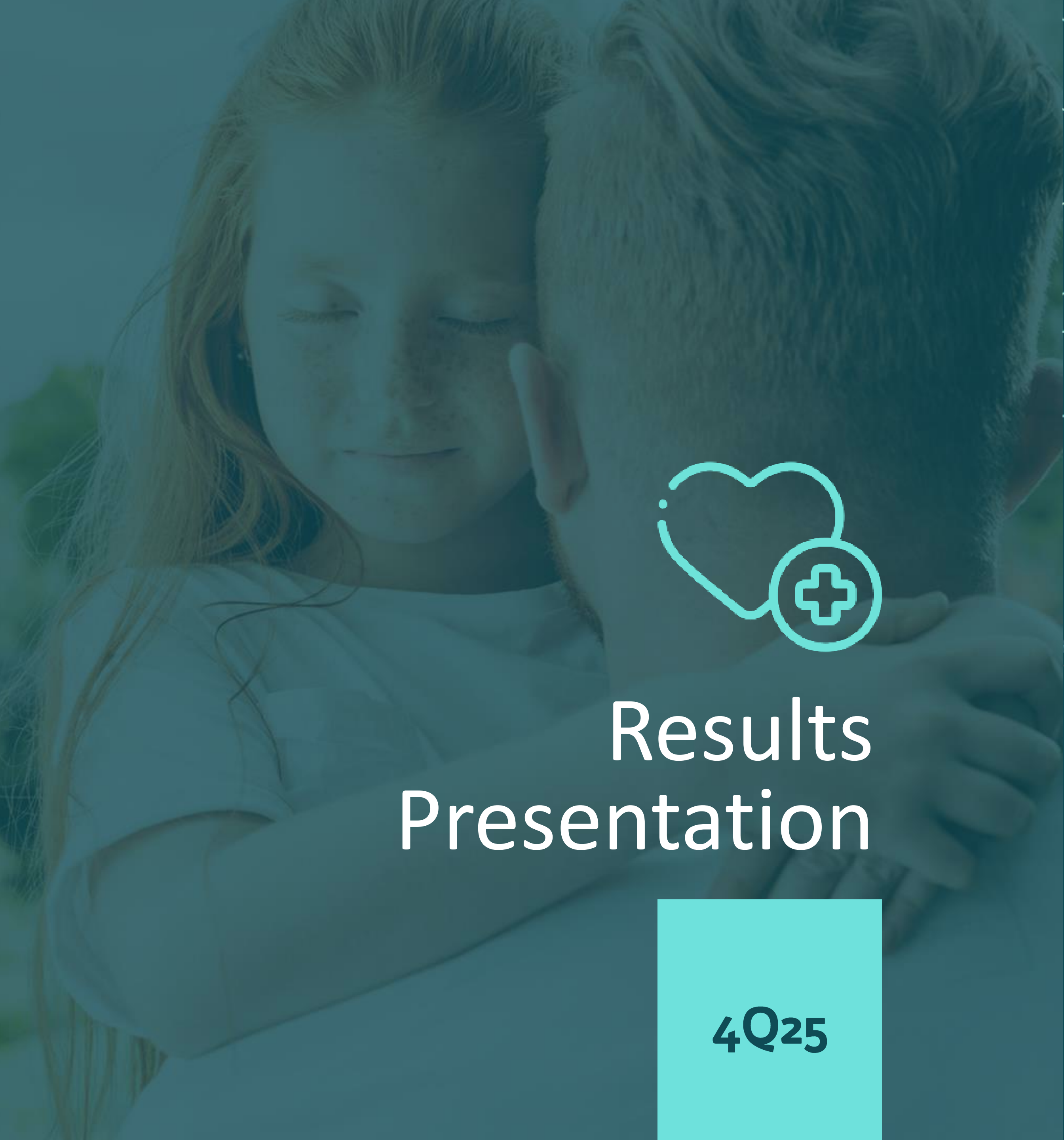
# Divulgação de Resultados

**4T25**

**Fale com o RI**

[ri@viveo.com.br](mailto:ri@viveo.com.br)

[www.viveo.com.br/ri](http://www.viveo.com.br/ri)



viveo

# Results Presentation

4Q25



Solutions across  
the healthcare  
value chain, driven  
by a mission to  
simplify the  
market

# Opening Remarks

Leonardo Byrro



# We set a clear strategy, communicate our priorities to the market and consistently translate direction into execution



- Comprehensive assessment of the Company and changes in senior management
- Completion of key strategic projects
- Enhancement of the planning and procurement model, leading to more efficient inventory financing



- Start of operational improvement capture, with margin expansion and expense reduction
- Strengthening of working capital
- 90 years of Cremer: a legacy of innovation and leadership in healthcare



- Renegotiation of contracts focused on profitability improvement
- Consolidation of the wet wipes manufacturing facility
- Margin gains across businesses, reinforcing the strategies of each business unit



- Improvement in working capital and Free Cash Flow generation
- Consistent Gross Margin expansion
- Conclusion of the 2022 DIFAL process, removing legal uncertainties



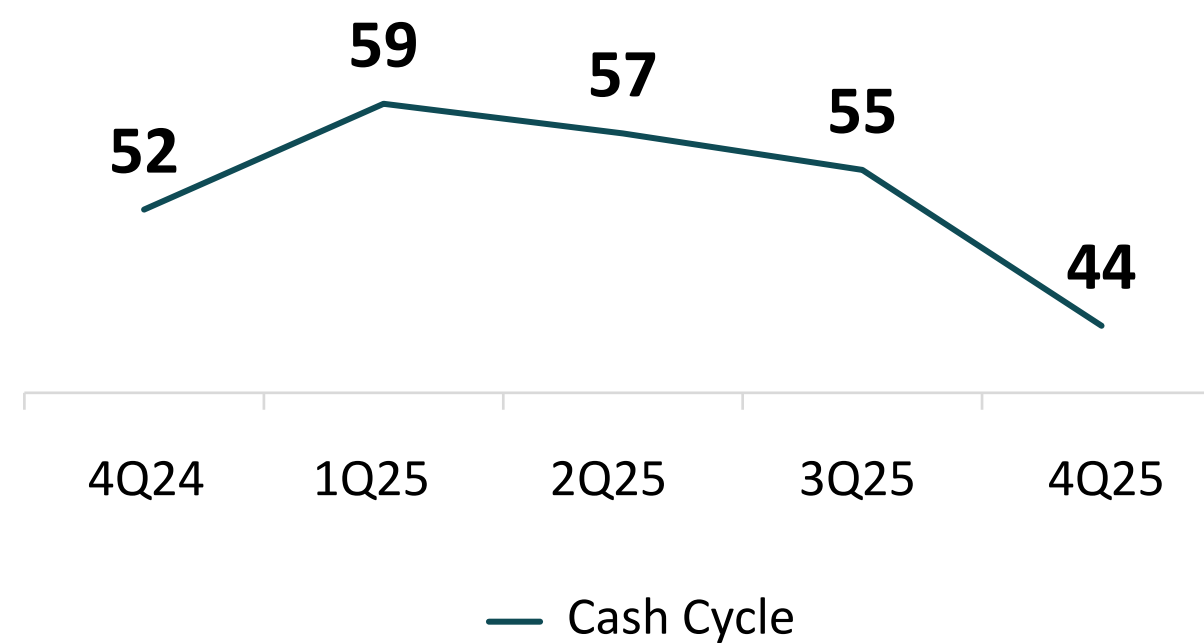
- **Best cash generation year in the Company's history**
- **EBITDA and margin expansion**
- **Lowest leverage level since 4Q24**

# Quarter Highlights

- Resumption of Net Revenue growth on a quarterly basis
- Record cash generation in the year, reflecting operational discipline and sustainable performance
- Adjusted EBITDA growth quarter over quarter, with further margin expansion
- Consistent leverage reduction

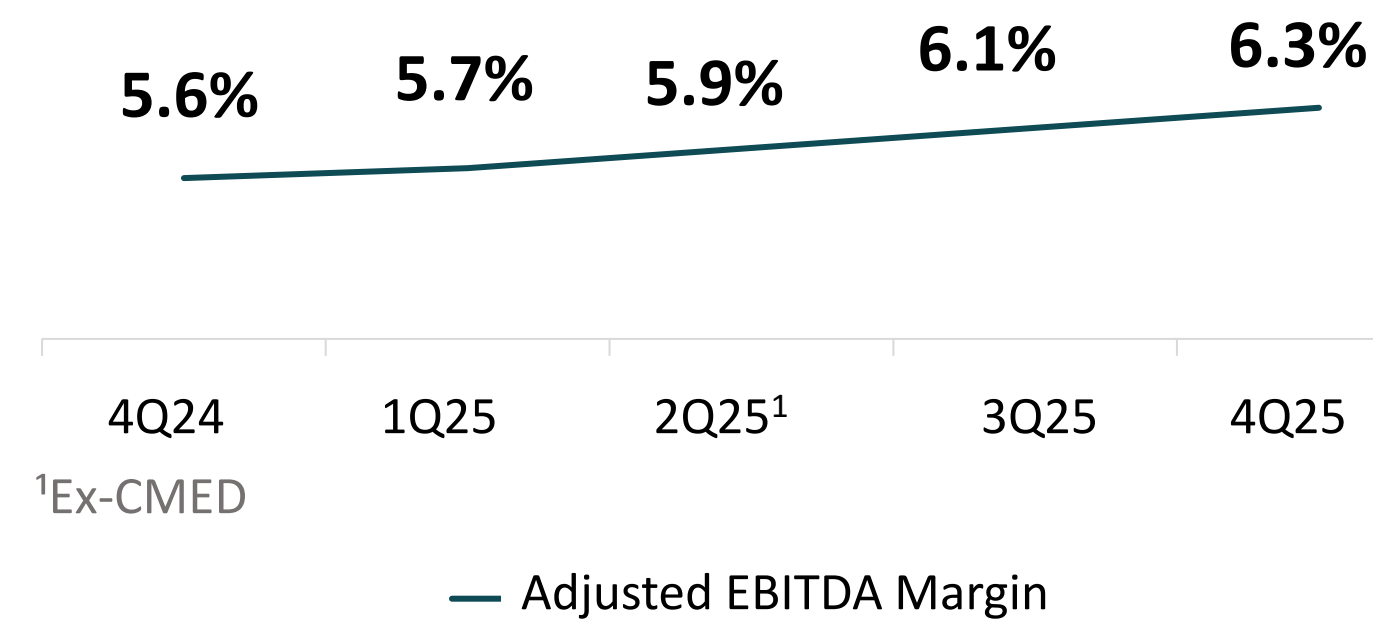
## Cash Cycle

44 days in 4Q25 (–8 days vs. 4Q24 and –10 days vs. 3Q25)



## Adjusted EBITDA Margin

Adjusted EBITDA margin expansion of 0.7 p.p. (4Q25 vs. 4Q24)



## Liquidity and Debt

### Cash Generation:

R\$ 227.5 million in 4Q25 and R\$ 519.9 million in 2025, a new all-time high in cash generation

### Leverage:

3.97x Net Debt / Pro Forma Adjusted EBITDA, consistent leverage reduction

# CEO Succession Process



*André Clark (left in the photo) is an executive with more than 25 years of leadership experience in Brazil and across Latin America, with a distinguished track record in the energy, infrastructure and natural resources sectors. Throughout his career, he has built solid expertise in managing complex operations, driving strategic transformation and strengthening corporate governance. In the photo, on the right, Leonardo Byrro, who will coordinate the Company's transition process through the end of March 2026*

## Structured process aligned with the Board of Directors

Leonardo Byrro concluded his cycle as CEO, after more than eight years leading the development and consolidation of Viveo's strategic plan.

## New leadership aligned with the Company's challenges

**André Clark assumes as CEO**, bringing extensive executive experience in highly complex industries across Latin America.

## Planned transition with strategic continuity

Coordinated transition process to **ensure continuity of ongoing strategies and business plans.**

# Financial Performance

Financial and Administrative VP: Fred Oldani

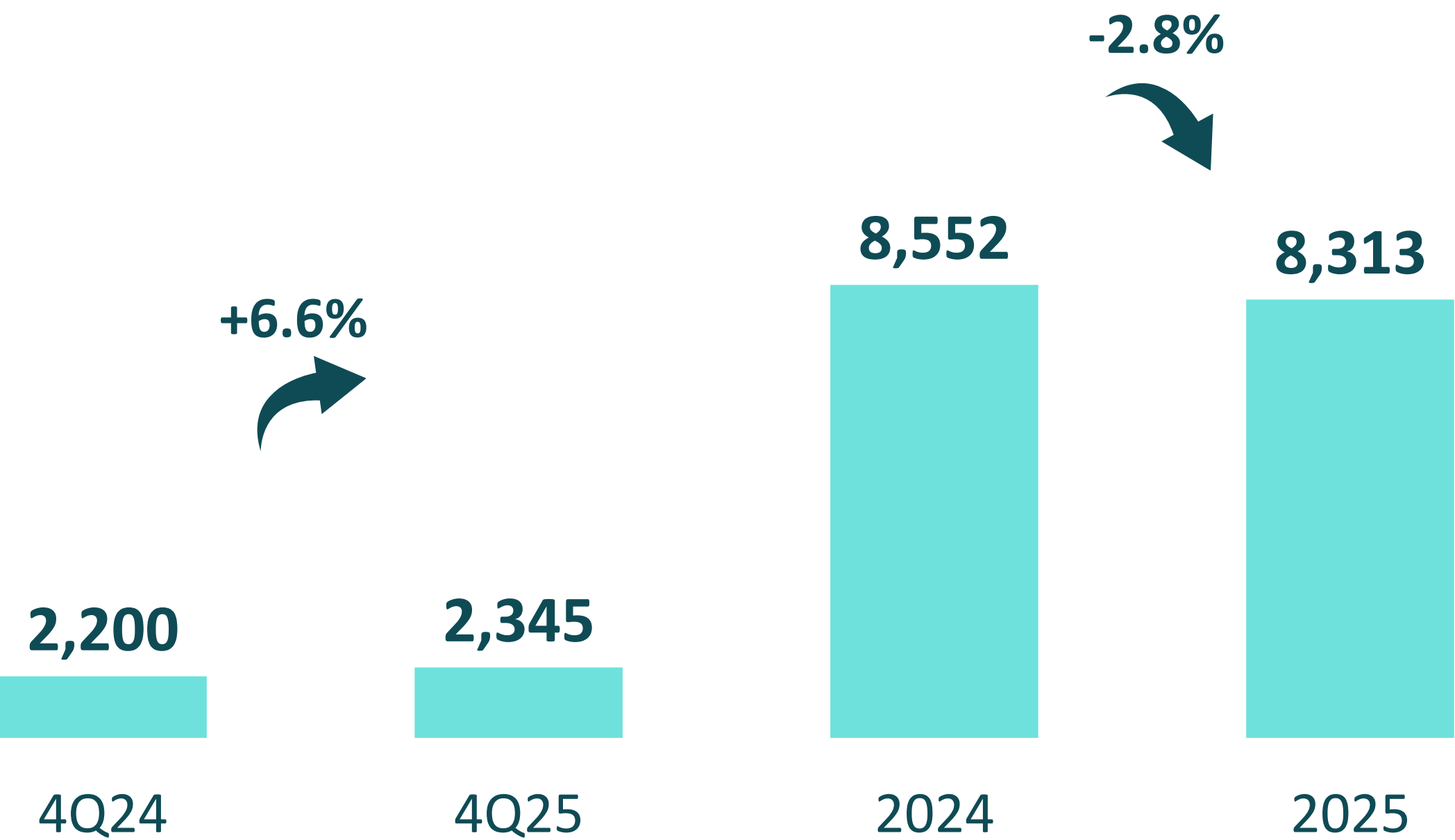
# Net Revenue

## Hospitals and Clinics

- The result reflects the resumption of volumes following commercial renegotiations aligned with the strategy of enhancing profitability, supported by commercial selectivity and structural margin improvement.

R\$ Million

viveo

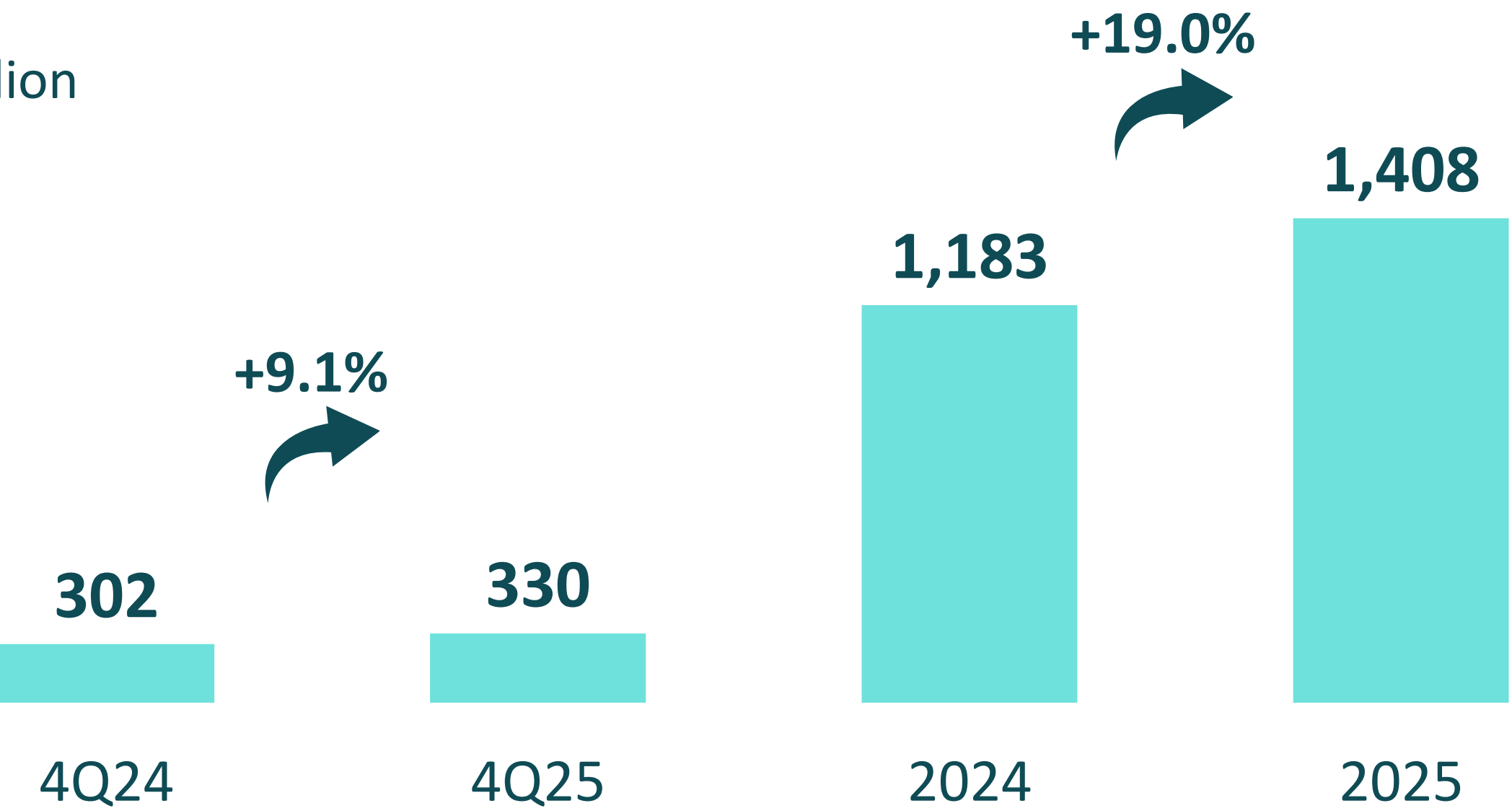


## Laboratories and Vaccines

- Channel driven by strong vaccine performance and launch ramp-up.
- Laboratories supported by higher average ticket, growth in analytical and pre-analytical operations (gloves and tubes), and client base expansion in second quarter.

R\$ Million

+19.0%



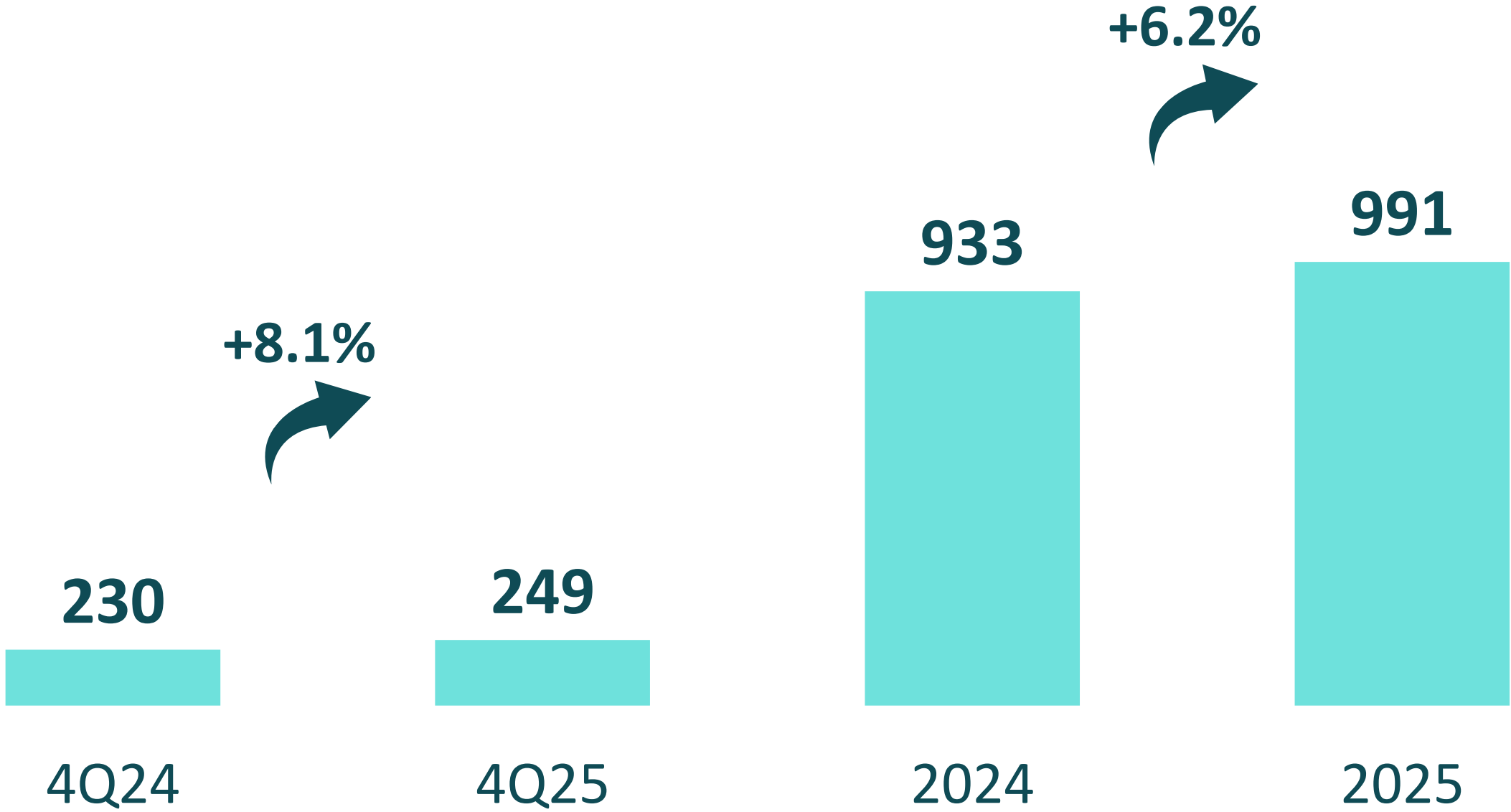
# Net Revenue

## Retail

- Growth driven by Private Label and core portfolio categories.
- Disciplined execution, combining market share gains, Private Label expansion and profitability focus.

R\$ Million

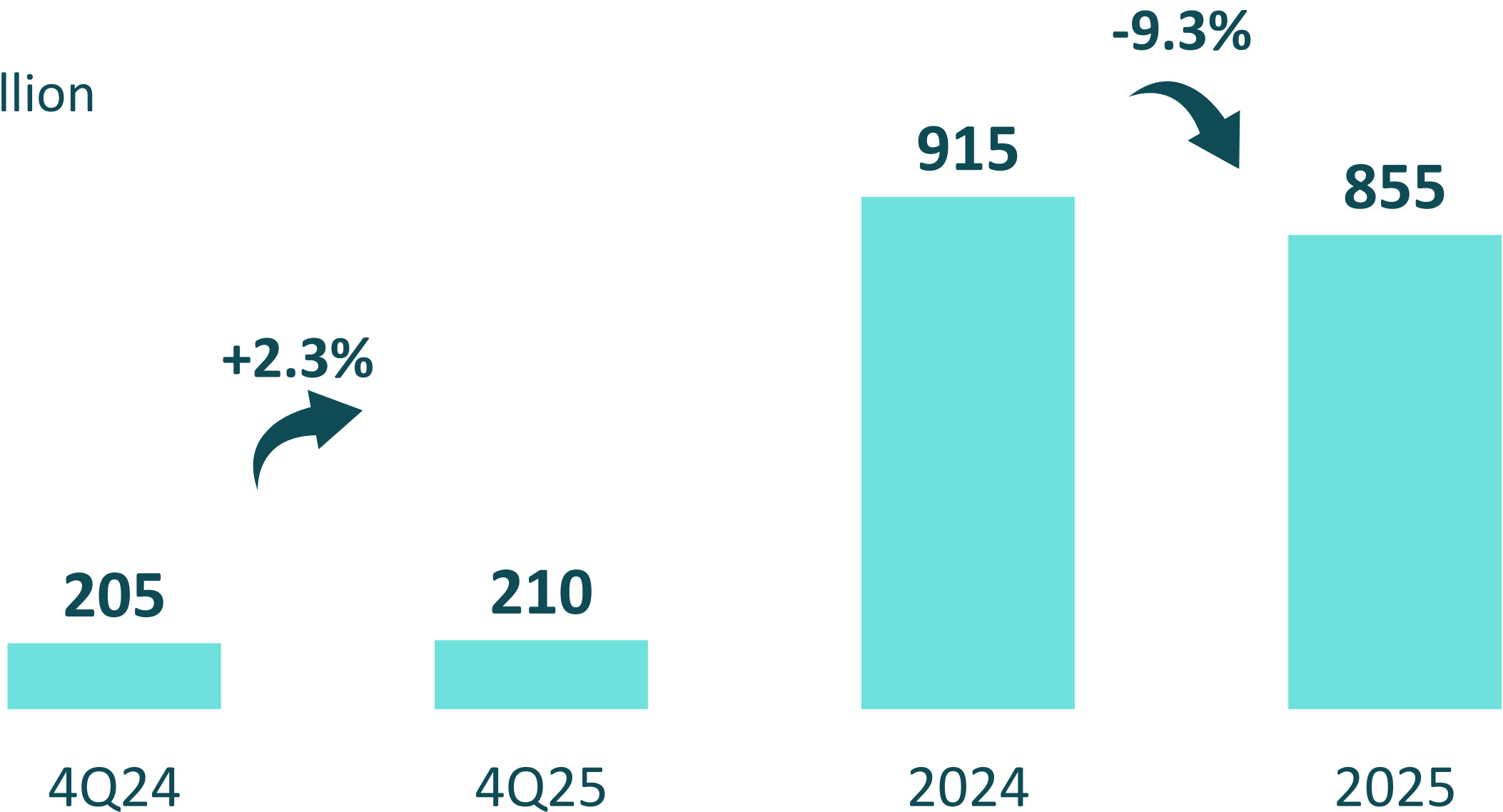
viveo



## Services

- Growth driven by DFLog internalization and Patient Support Program expansion.
- Annual performance impacted by contract losses in compounding operations (client internalization).

R\$ Million

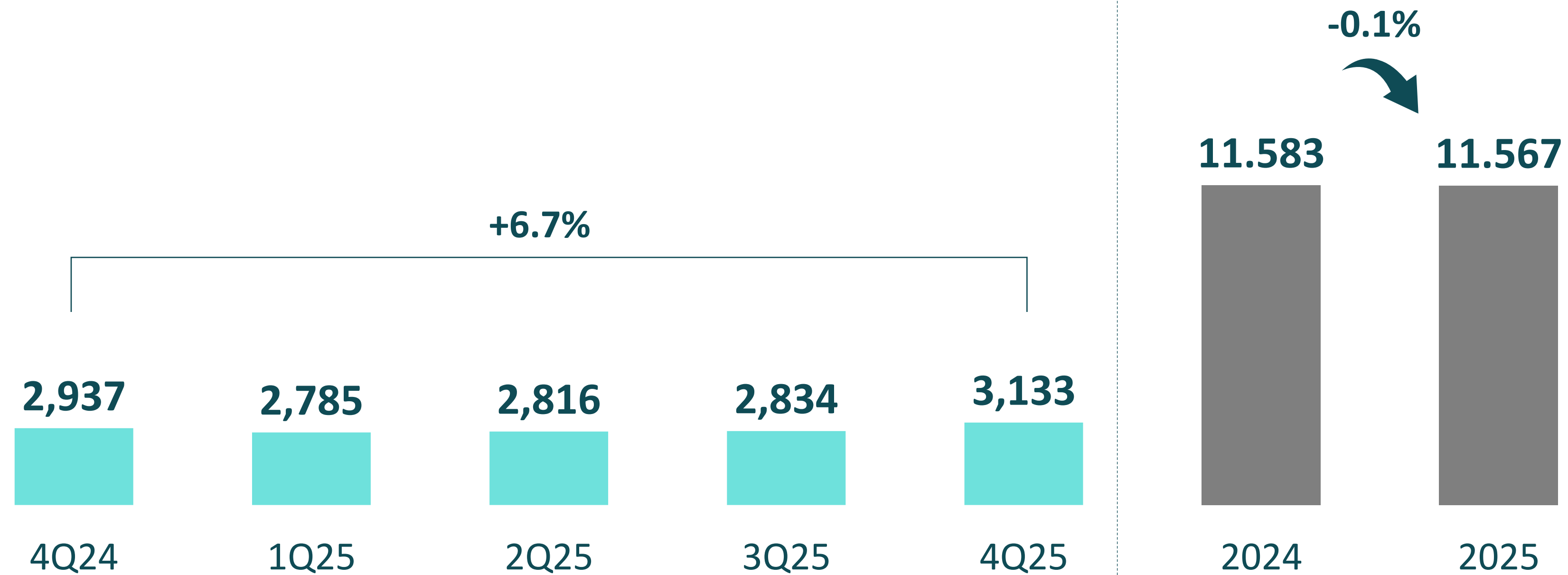


# Net Revenue

## Consolidated

R\$ Million

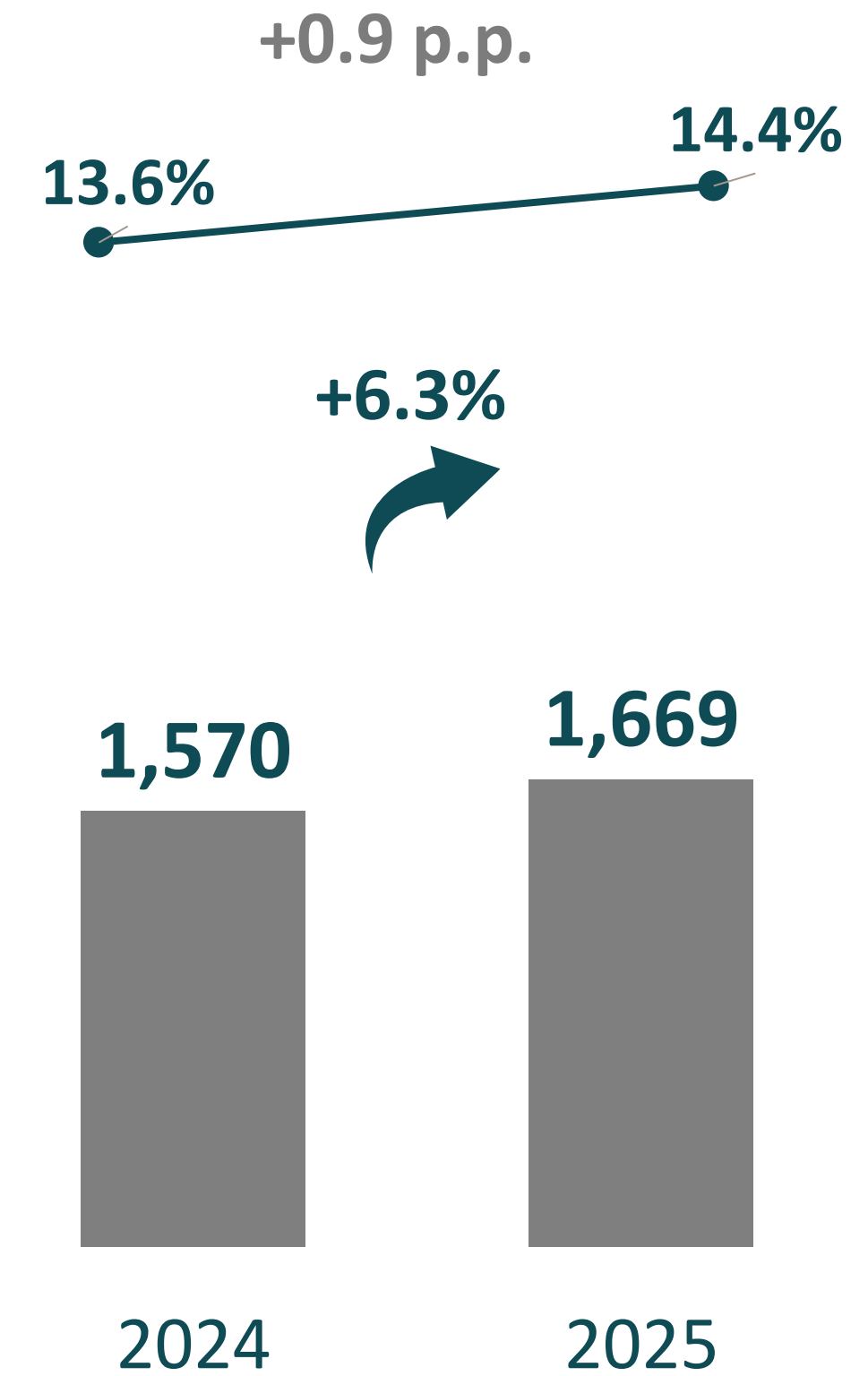
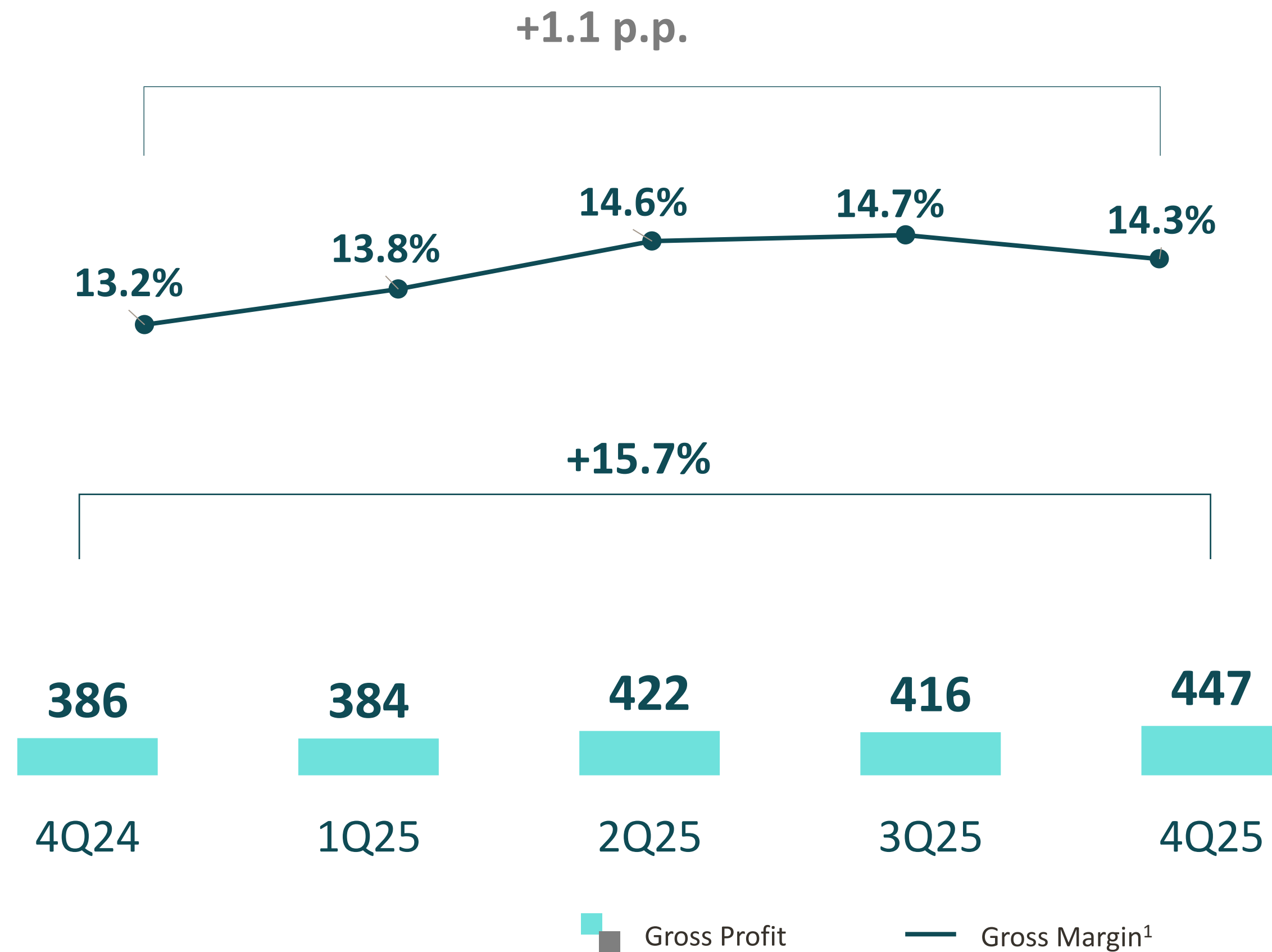
viveo



- 3rd consecutive quarter of Net Revenue growth (+10.6% vs. 3Q25)
- Quarterly revenue +6.7%, driven by volume recovery and commercial selectivity
- Full-year performance in line with the prior year

# Gross Profit

R\$ million



- Gross profit and margin expansion year over year.
- Mix-driven margin variation vs. 3Q25, with +1.1 p.p. vs. 4Q24.
- In the year, margin expanded by 0.9 p.p., despite a lower CMED price adjustment benefit.

# Operating Expenses

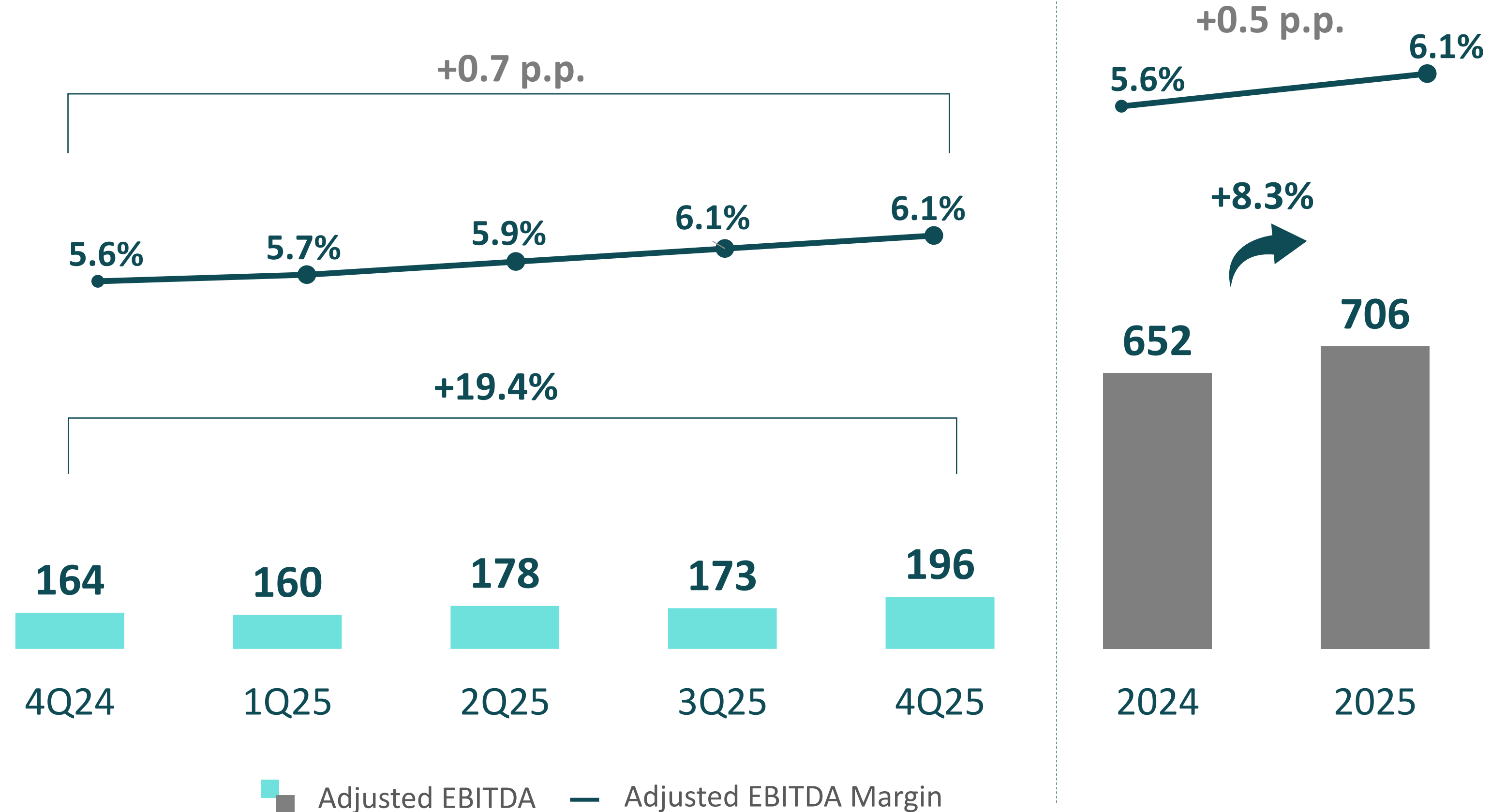
R\$ Million

| R\$ mil                                                            | 4Q25             | 4Q24             | Var. %          | 2025               | 2024               | Var. %          |
|--------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|-----------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Selling expenses (excl. D&A)                                       | (93,512)         | (98,532)         | -5.1%           | (364,487)          | (393,136)          | -7.3%           |
| General and administrative exp. (excl. D&A)                        | (172,875)        | (134,585)        | 28.5%           | (661,503)          | (596,313)          | 10.9%           |
| <b>Selling, General and Administrative Expenses (excl-D&amp;A)</b> | <b>(266,387)</b> | <b>(233,117)</b> | <b>14.3%</b>    | <b>(1,025,990)</b> | <b>(989,449)</b>   | <b>3.7%</b>     |
| Losses on impairment of assets (default)                           | (5,271)          | 1,110            | N/A             | (26,779)           | 214                | N/A             |
| Other revenue (expenses), net                                      | 955              | (2,419)          | N/A             | 9,015              | 25,816             | -65.1%          |
| Share of gain (loss) in non-consolidated investees                 | 282              | (359)            | N/A             | (1,003)            | (1,778)            | -43.6%          |
| D&A related to Admin. and Selling expenses                         | (79,972)         | (68,916)         | 16.0%           | (283,308)          | (263,719)          | 7.4%            |
| <b>Total Expenses</b>                                              | <b>(350,393)</b> | <b>(303,701)</b> | <b>15.4%</b>    | <b>(1,328,065)</b> | <b>(1,228,916)</b> | <b>8.1%</b>     |
| <b>% da NR</b>                                                     | <b>-11.2%</b>    | <b>-10.3%</b>    | <b>-0.8 p.p</b> | <b>-11.5%</b>      | <b>-10.6%</b>      | <b>-0.9 p.p</b> |
| (+/-) Non-recurring                                                | 7,473            | 19,200           | -61.1%          | 34,612             | 74,708             | -53.7%          |
| <b>Total expenses excl. non-recurring and D&amp;A</b>              | <b>(262,948)</b> | <b>(234,785)</b> | <b>12.0%</b>    | <b>(1,010,145)</b> | <b>(965,197)</b>   | <b>4.7%</b>     |
| <b>% da NR</b>                                                     | <b>-8.4%</b>     | <b>-8.0%</b>     | <b>-0.4 p.p</b> | <b>-8.7%</b>       | <b>-8.3%</b>       | <b>-0.4 p.p</b> |

- Lower selling expenses driven by logistics efficiency (freight)
- Expenses in line with inflation, –0.9% on a comparable annual basis
- Expenses as a % of Net Revenue declined sequentially in 2025, down 0.1 p.p. in 3Q25 and 0.6 p.p. in 4Q25

# Adjusted EBITDA

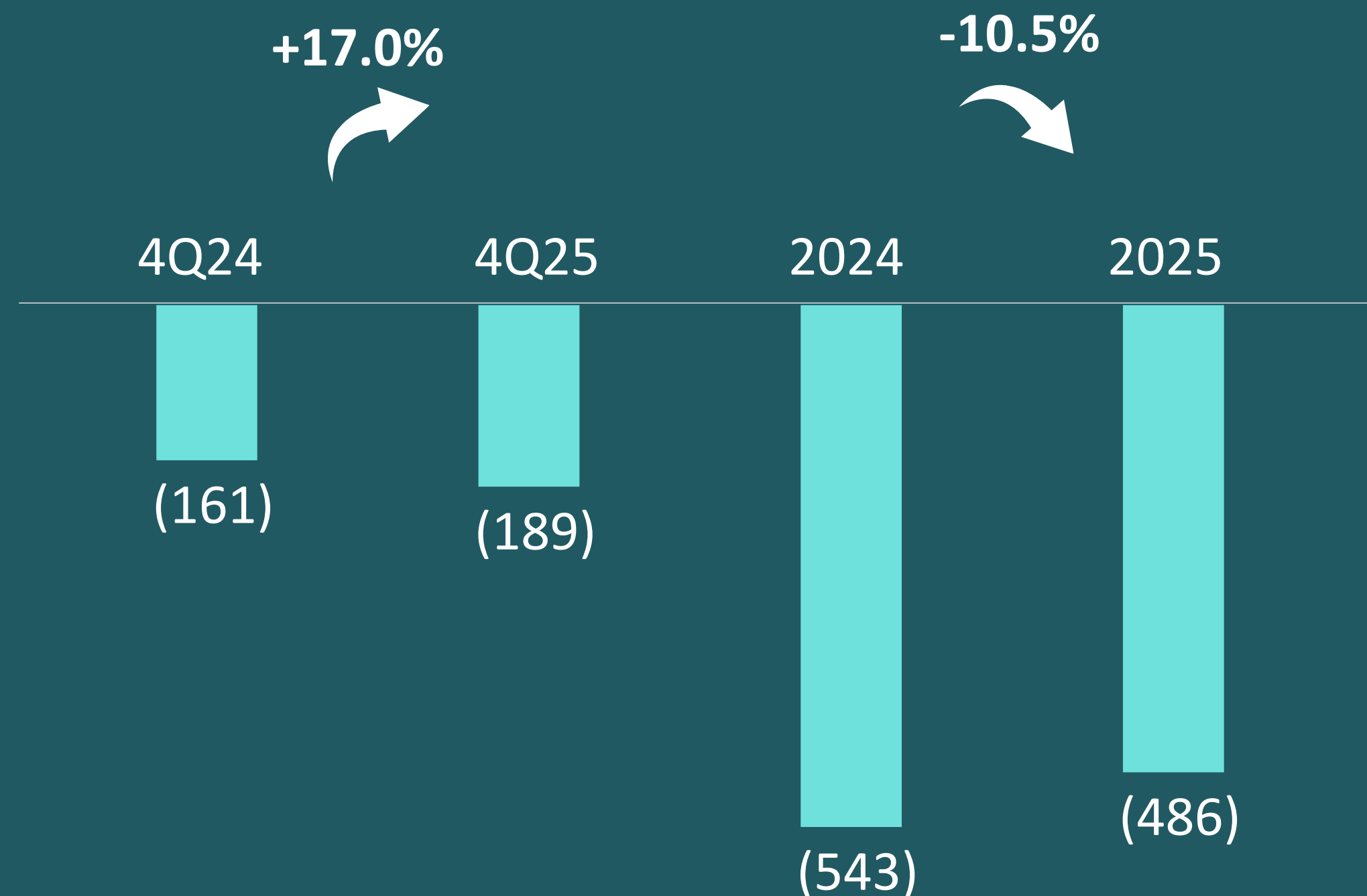
R\$ million



- Sequential Adjusted EBITDA growth (+19.4% vs. 4Q25)
- Margin expansion supported by commercial strategy execution, business margin improvement and expense discipline

# Financial Result

R\$ million

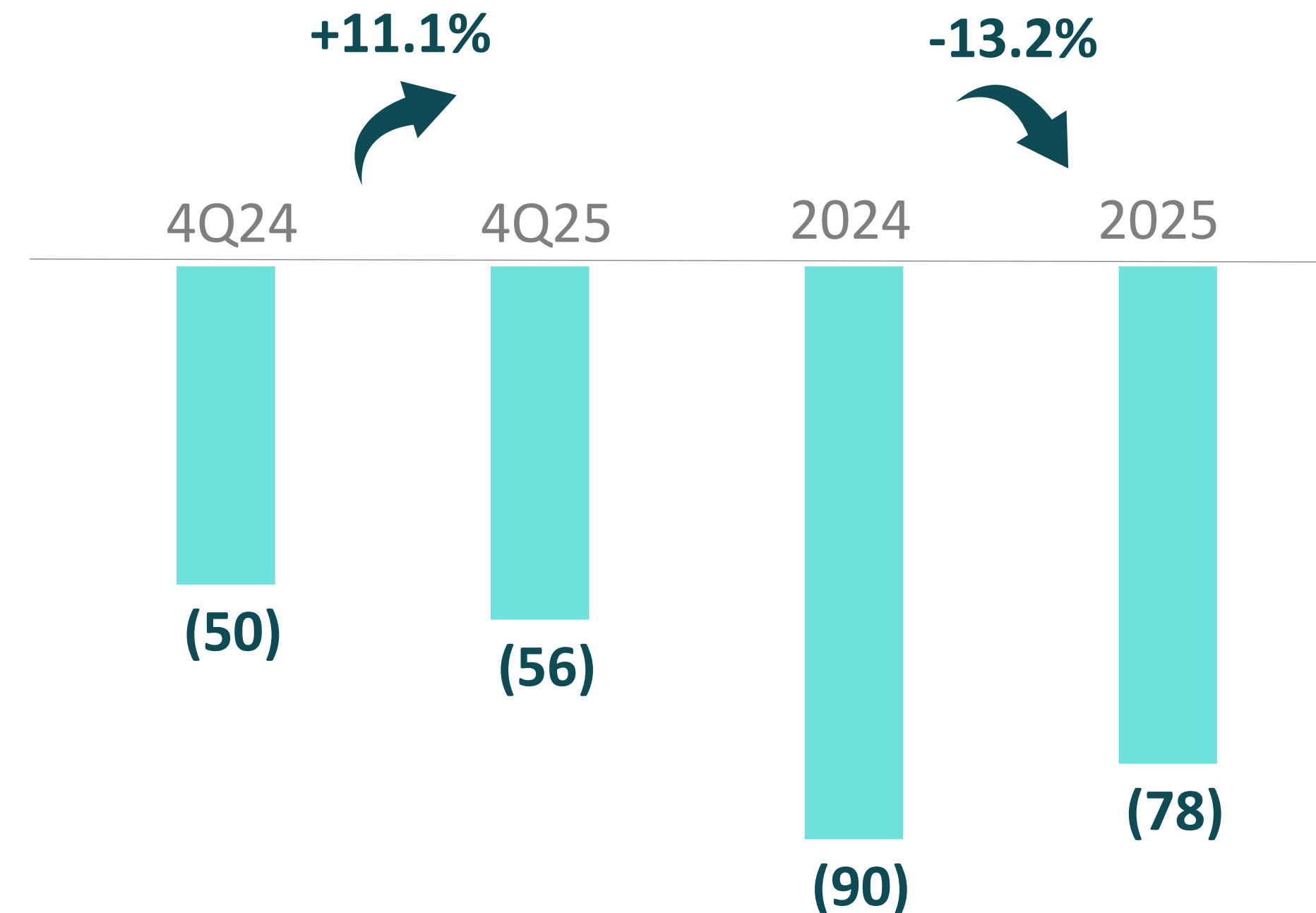


- Financial result was pressured in the quarter by lower financial income and higher interest expenses, while year-to-date it improved, benefiting from debenture buybacks and the reversal of DIFAL, partially offset by a higher interest rate environment.

# Adjusted Net Income

R\$ million

viveo



- Despite operational improvement, the Company still reported a Net Loss, impacted by the high level of financial expenses, reflecting the elevated interest rate environment during the period.

# Cash Flow

**Record annual cash generation** of R\$ 519.1 million, reflecting operational discipline and strong earnings-to-cash conversion.

| CASH FLOW                                          | 4Q25            | 4Q24             | Var. %         | 2025             | 2024             | Var. %         |
|----------------------------------------------------|-----------------|------------------|----------------|------------------|------------------|----------------|
| <b>EBITDA</b>                                      | <b>188,514</b>  | <b>(704,676)</b> | <b>-126.8%</b> | <b>862,035</b>   | <b>(551,860)</b> | <b>-256.2%</b> |
| <b>Items without cash effect</b>                   | <b>40,307</b>   | <b>1,013,778</b> | <b>-96.0%</b>  | <b>(137,758)</b> | <b>1,251,434</b> | <b>N/A</b>     |
| IFRS 16 – Rentals                                  | (29,618)        | (30,689)         | -3.5%          | (112,860)        | (88,302)         | 27.8%          |
| Change in working capital                          | 78,911          | (644,950)        | N/A            | 74,992           | (195,818)        | N/A            |
| Accounts receivable                                | (126,546)       | (374,826)        | -66.2%         | 42,223           | 170,321          | -75.2%         |
| Inventories                                        | 24,470          | (109,087)        | N/A            | 45,161           | (138,816)        | N/A            |
| Suppliers                                          | 240,971         | (255,739)        | N/A            | 42,092           | (397,776)        | N/A            |
| Taxes                                              | (42,700)        | 62,606           | N/A            | (89,412)         | 108,998          | N/A            |
| Salaries and salary-related obligations/provisions | (37,403)        | (38,712)         | -3.4%          | (9,799)          | (27,811)         | -64.8%         |
| Other                                              | 20,119          | 70,808           | -71.6%         | 44,727           | 89,266           | -49.9%         |
| Income tax and Soc. Contr. tax paid                | (3,240)         | (3,406)          | -4.9%          | (16,026)         | (23,967)         | -33.1%         |
| <b>Operations Cash Flow (1)</b>                    | <b>274,874</b>  | <b>(369,943)</b> | <b>N/A</b>     | <b>670,383</b>   | <b>391,487</b>   | <b>71.2%</b>   |
| <b>Investments Cash Flow (Capex) (2)</b>           | <b>(47,373)</b> | <b>(68,135)</b>  | <b>-30.5%</b>  | <b>(151,317)</b> | <b>(185,288)</b> | <b>-18.3%</b>  |
| <b>Free Cash Flow (1+2)</b>                        | <b>227,501</b>  | <b>(438,078)</b> | <b>-151.9%</b> | <b>519,066</b>   | <b>206,199</b>   | <b>151.7%</b>  |

# Cash Cycle

Best Cash Conversion Cycle level in recent years at quarter-end, driven by priority projects.

|                                                              | 4Q24  | 1Q25  | 2Q25  | 3Q25  | 4Q25  |
|--------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Accounts receivable cycle                                    | 59    | 61    | 58    | 56    | 54    |
| Accounts Receivable Cycle excluding Receivables Anticipation | 63    | 67    | 65    | 63    | 61    |
| Accounts payable cycle                                       | 67    | 72    | 64    | 64    | 65    |
| Days' inventory                                              | 61    | 70    | 63    | 63    | 56    |
| Cash cycle                                                   | 52    | 59    | 57    | 55    | 44    |
| Cash cycle excl. receivables anticipation                    | 57    | 65    | 64    | 62    | 51    |
| Working capital / Net revenue (%)                            | 16.7% | 18.4% | 17.5% | 17.2% | 15.9% |

# Debt

## Debt Evolution

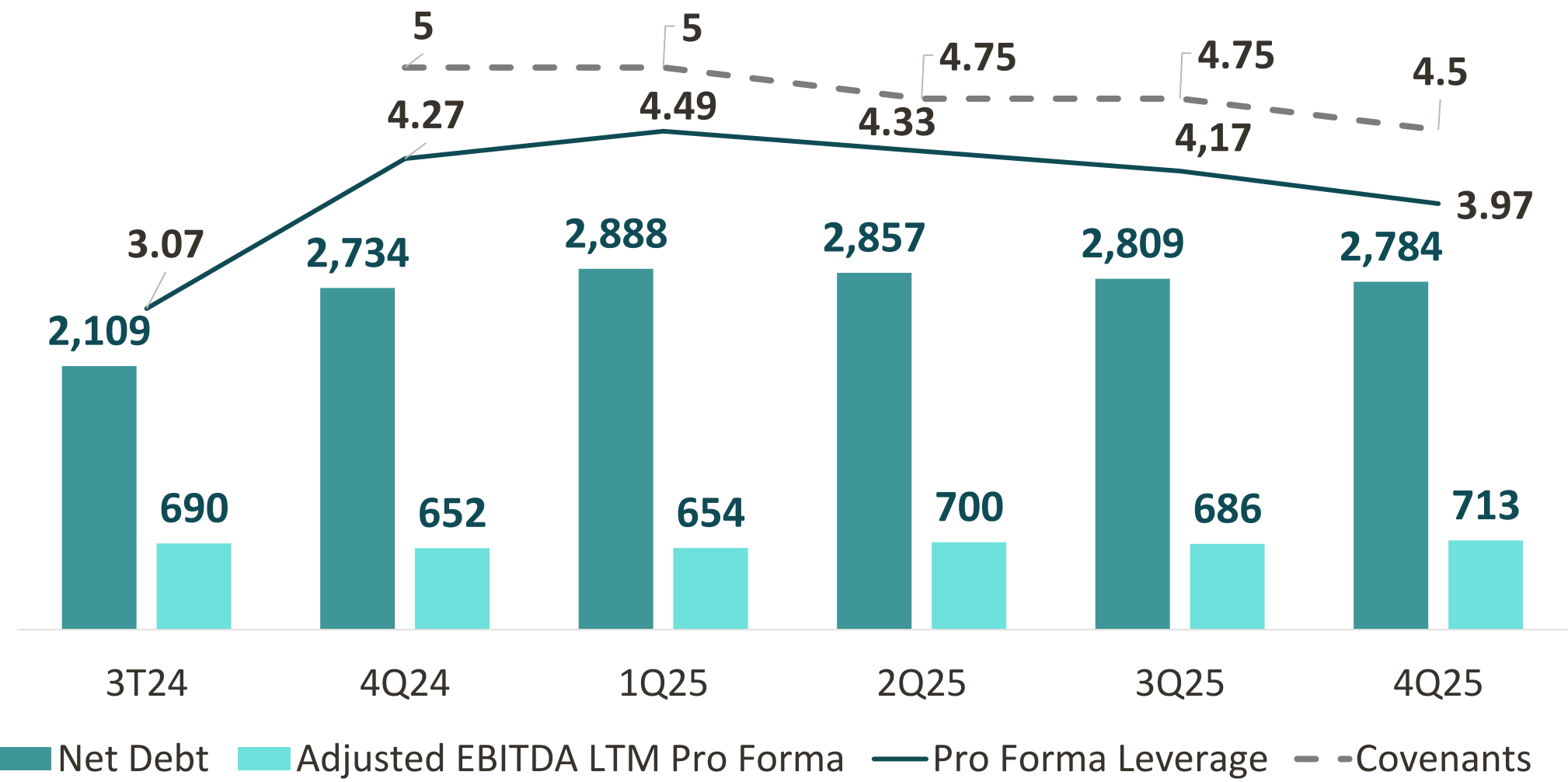
(R\$ Million)

| Loans and Financing<br>(R\$ Million)   | 12/31/24  | 03/31/25  | 06/30/25  | 09/30/25  | 12/31/25  |
|----------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Gross Debt <sup>1</sup>                | (3,864.4) | (3,772.6) | (3,669.5) | (3,615.1) | (3,442.2) |
| Cash and Cash Equivalents <sup>2</sup> | 1,130.2   | 884.2     | 812.4     | 806.0     | 658.6     |
| Net Debt                               | (2,734.2) | (2,888.4) | (2,857.2) | (2,809.1) | (2,783.7) |
| Installment Taxes Payable              | (46.9)    | (45.8)    | (44.2)    | (49.0)    | (45.9)    |
| Leverage <sup>3</sup>                  | 4.27x     | 4.49x     | 4.44x     | 4.24x     | 4.01x     |
| Pro Forma Leverage <sup>3,4</sup>      | 4,27x     | 4.49x     | 4.33x     | 4.17x     | 3.97x     |

## Financial Leverage Evolution – Ex-M&As

(Adjusted EBITDA LTM Pro Forma – R\$ Million)

Sequential reduction in leverage, reaching the lowest level since 4Q24.



1 - Includes derivatives and excludes M&A 2 - Includes financial investments 3 - Includes installment tax payments 4 - Pro forma for the last 12 months of the acquisition completed in May 2025 (DF Log) 5 - Includes Debt, Installment Taxes Payable, and M&A

# 2026 Strategic Priorities

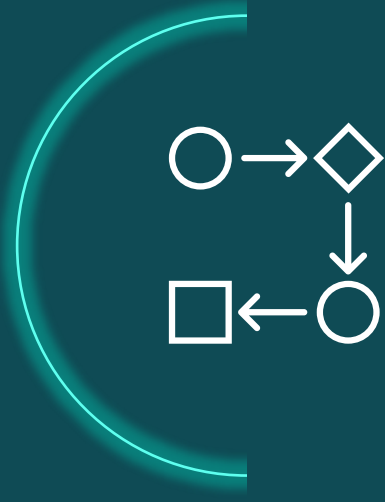
CEO: André Clark

# 2026 Strategic Priorities



## Focus and Discipline

Clear strategic priorities and disciplined execution. Focused on consistent cash generation, operational efficiency and strengthening the capital structure, with decisions guided by responsibility and predictability.



## Simplification

Process rationalization, systems consolidation and deeper operational integration. Building a more agile and efficient structure, aligned with Viveo's positioning as an essential healthcare infrastructure platform



## Sustainability

Commitment to integrity, institutional strength and a long-term vision. Continuous enhancement of controls, risk management and governance, ensuring business stability and long-term sustainability



## Culture

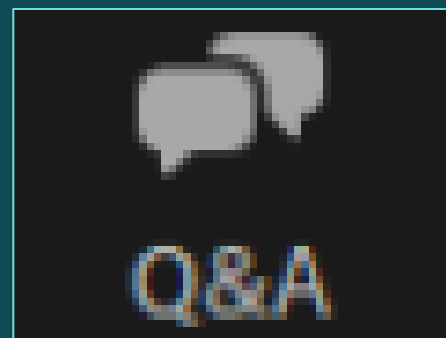
Strengthening team engagement, talent development and the building of a merit-based and safe environment. We believe that productivity and sustainable transformation depend on committed people who are proud to belong.

**Disciplined execution driving sustainable value creation**

# Q&A

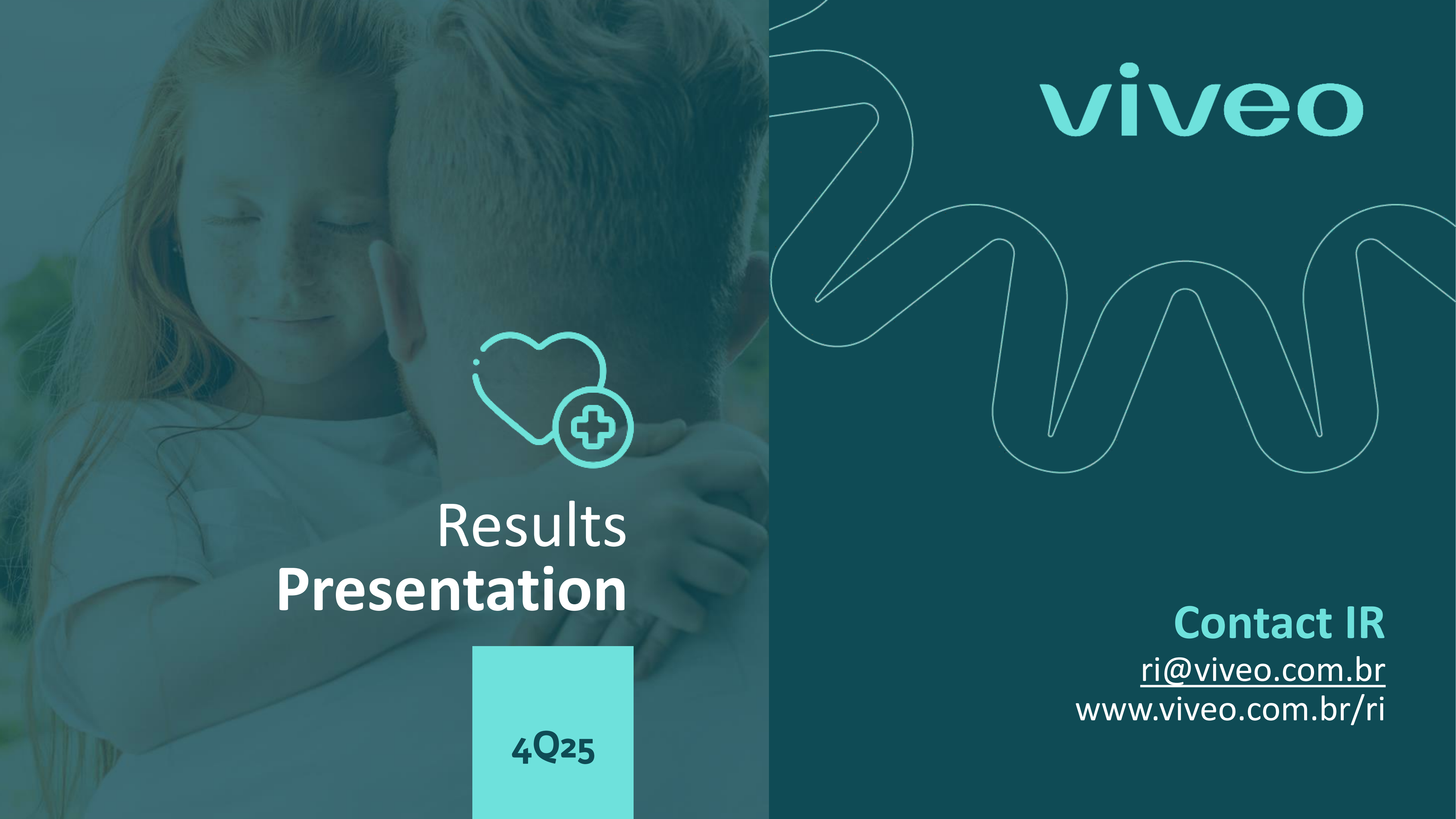
## To ask questions:

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



## When announced

A request to enable your microphone will appear on the screen. Then, please activate your microphone to ask questions.



viveo



# Results Presentation

4Q25

**Contact IR**  
[ri@viveo.com.br](mailto:ri@viveo.com.br)  
[www.viveo.com.br/ri](http://www.viveo.com.br/ri)