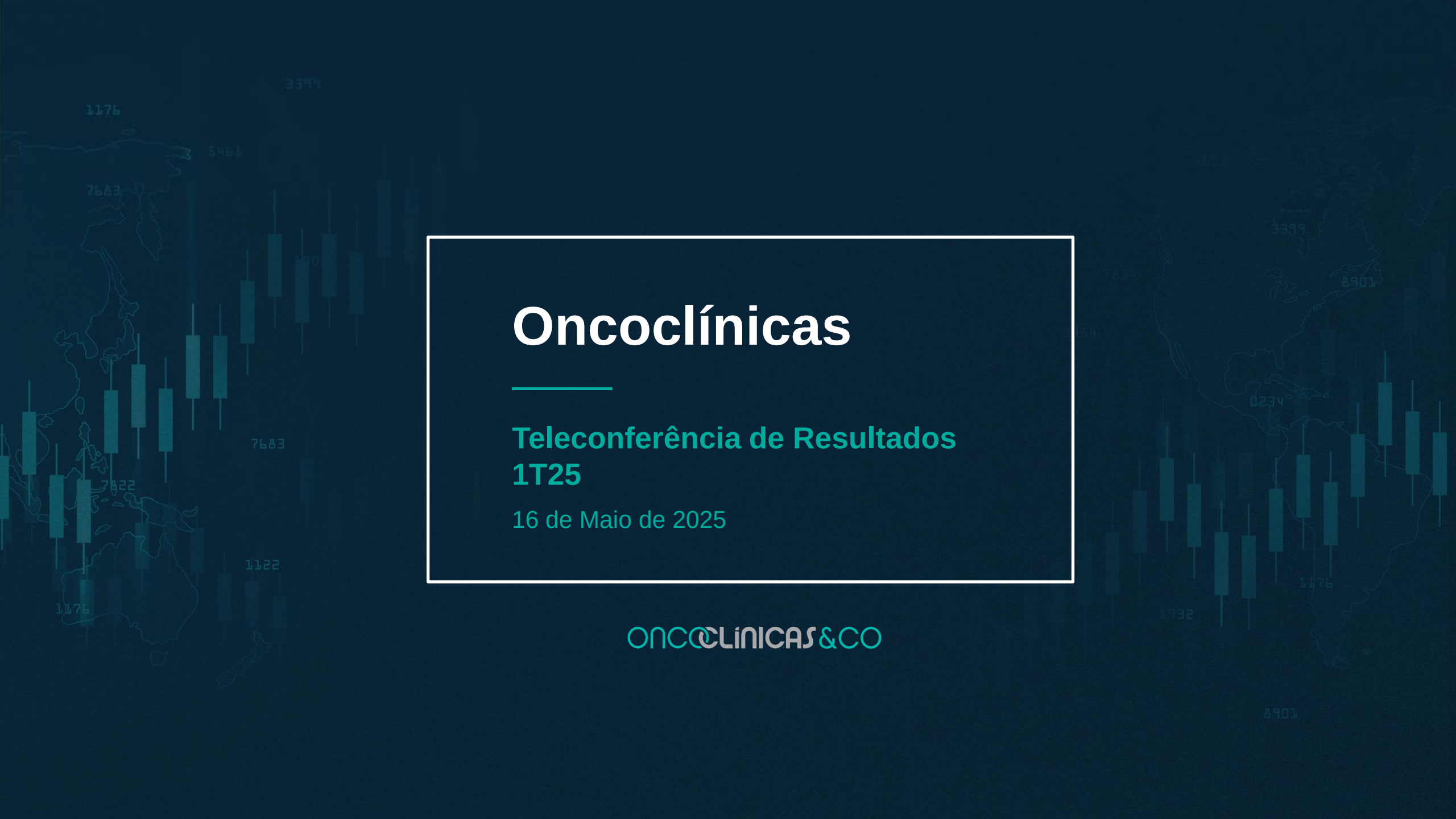




Oncoclínicas

Teleconferência de Resultados 1T25

16 de Maio de 2025

ONCOCLINICAS & CO

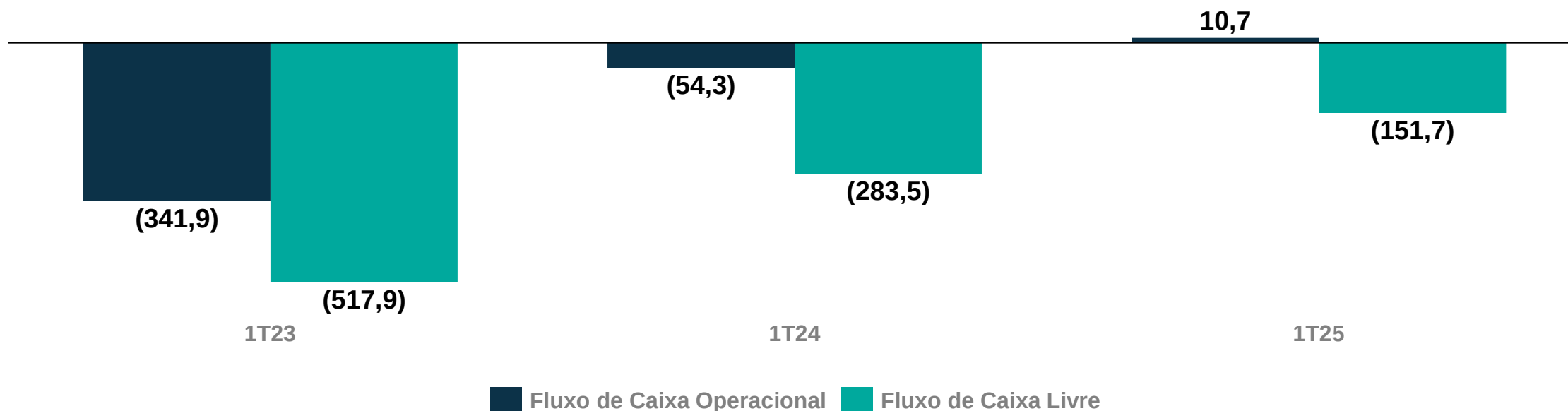
AVISO LEGAL

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

DESTAQUES DO 1T25

No 1T25, a Companhia seguiu executando sua transição para um novo patamar baseado em preservação e geração de caixa, com uma melhora de R\$ 131,8 milhões no fluxo de caixa livre comparado ao 1T24

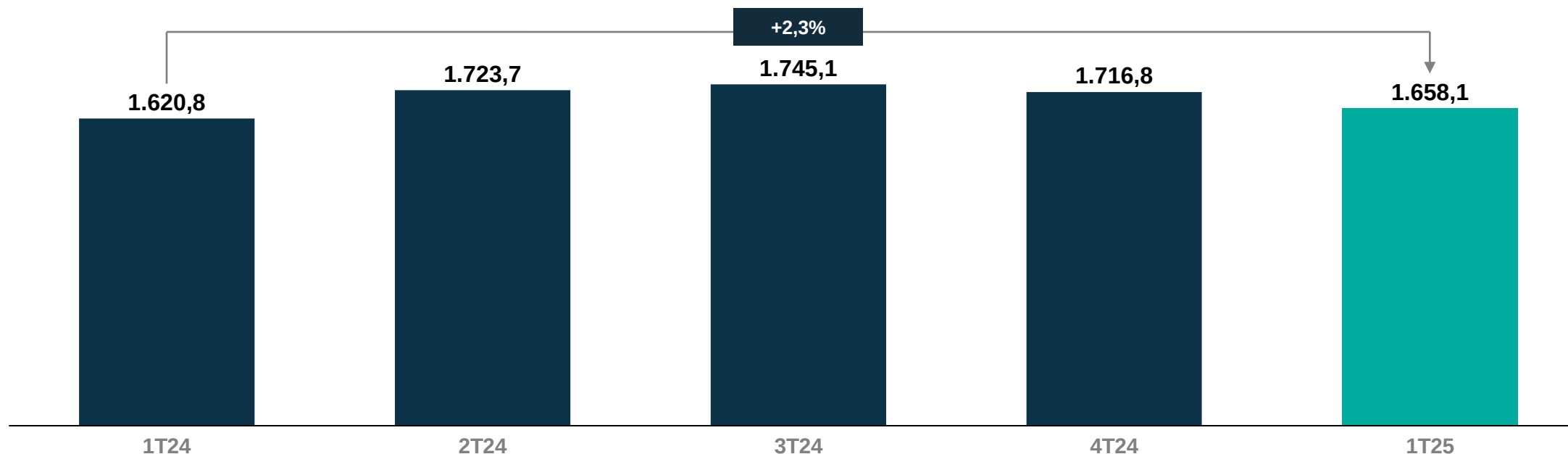
Fluxo de Caixa Operacional (FCO) e Fluxo de Caixa Livre (FCL) (R\$ milhões)



DESTAQUES DO 1T25

Como resultado da estratégia de priorizar fluxo de caixa, continuamos reduzindo exposição a fontes pagadoras com menor taxa de conversão receita - caixa, o que levou a uma desaceleração do crescimento

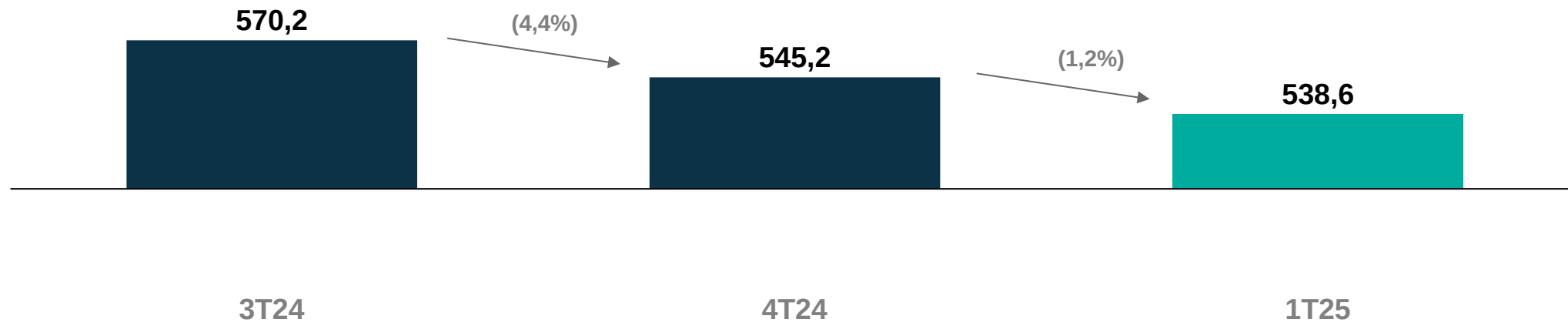
Receita Bruta Orgânica Trimestral (R\$ milhões)



DESTAQUES DO 1T25

Também continuamos aprofundando um abrangente programa de redução de custos e despesas - iniciado no 3T24 - e que já resultou em aproximadamente R\$ 32 milhões de economia normalizada¹ no 1T25

Total de Custos + Despesas com Pessoal, Gerais e Administrativas Ajustadas¹ (R\$ milhões)

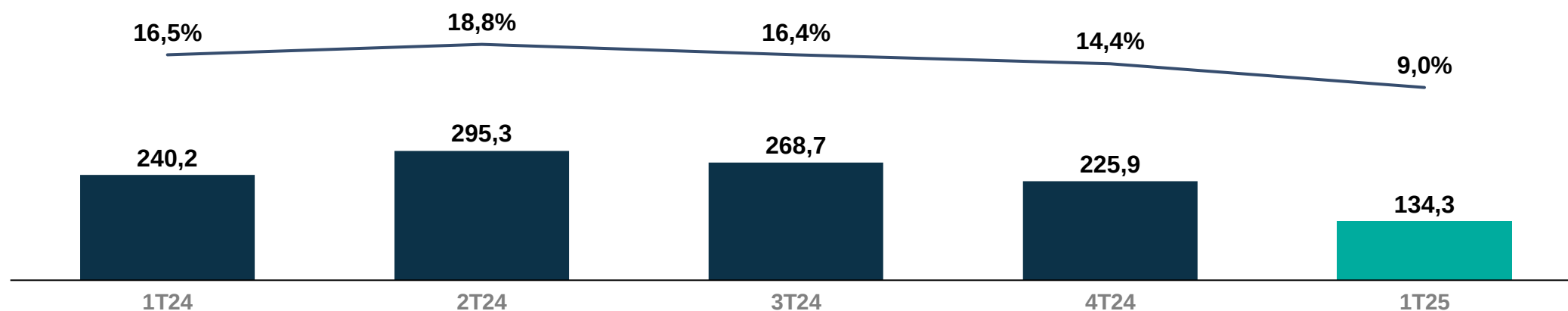


1- Custo médico + custo assistencial (pessoal e administrativo) + despesas com pessoal + despesas gerais e administrativas normalizado para despesas com rescisões e outros ajustes inter-trimestres

DESTAQUES DO 1T25

Apesar do esforço em custos e despesas, a queda na receita - observada desde o 3T24 - pressionou as margens no 1T25

EBITDA EX-PILP¹ (R\$ milhões) e Margem (%)

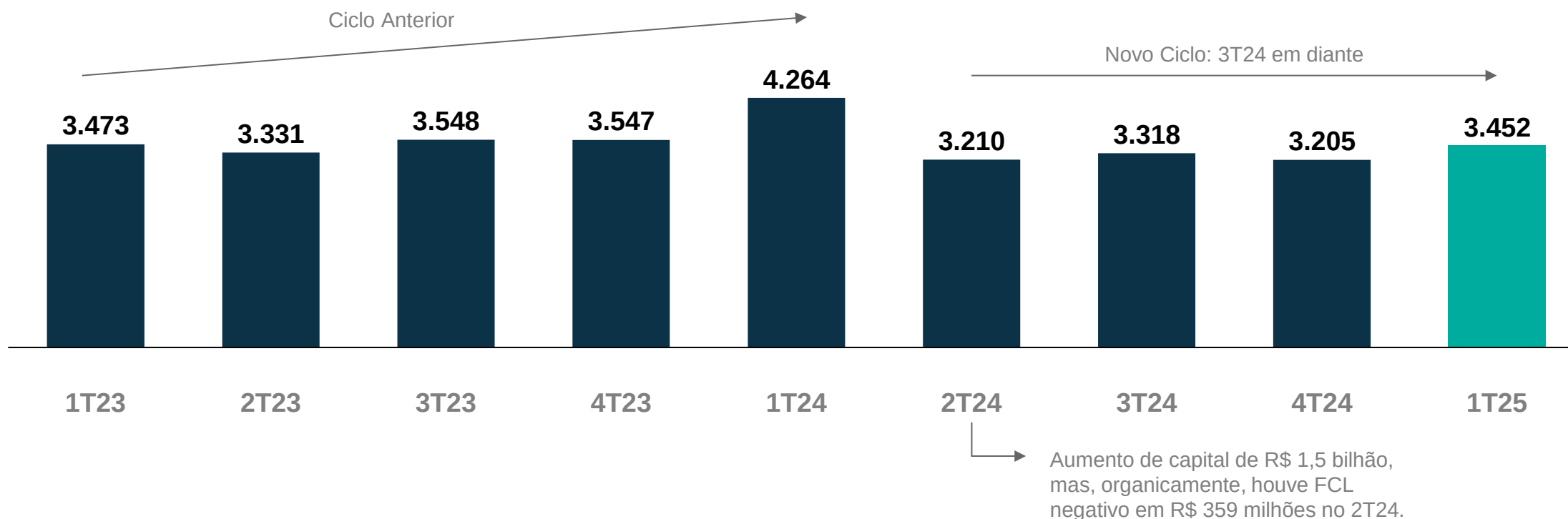


1- Excluindo efeito não caixa do valor da apuração do valor justo do plano de incentivo de longo prazo (PILP) (não caixa) e Impairment.

DESTAQUES DO 1T25

A estratégia adotada pela Companhia tem sido eficaz em manter a trajetória da dívida líquida relativamente estável enquanto a transição de receita acontece

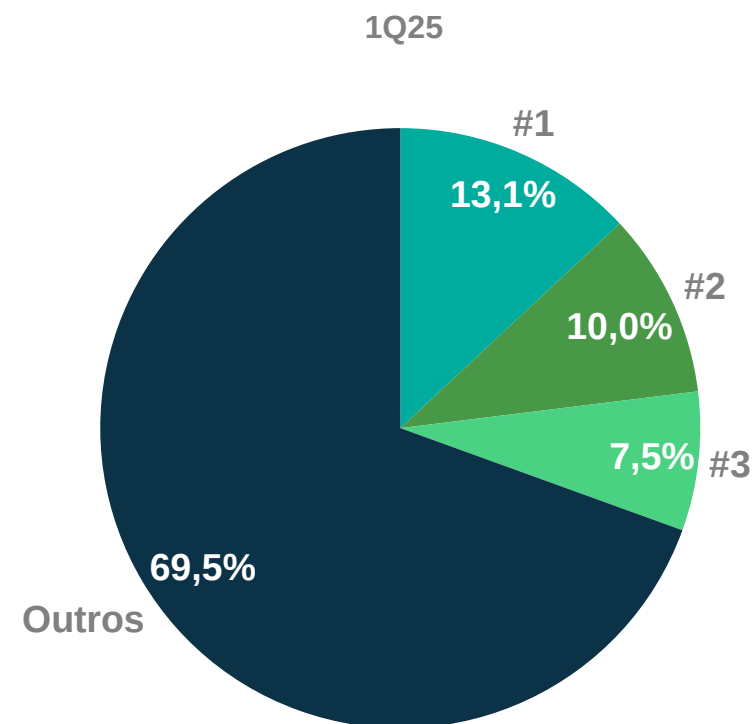
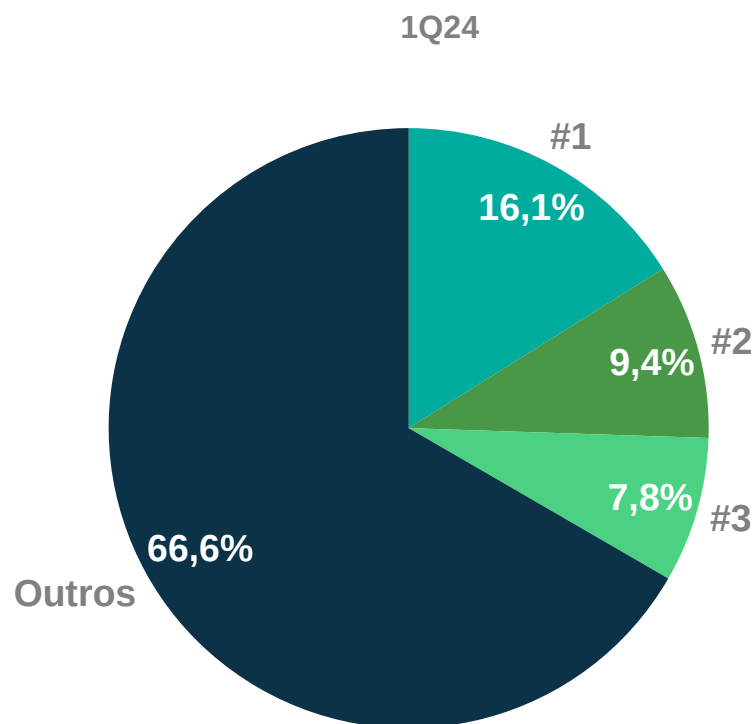
Dívida Líquida Trimestral (R\$ milhões)



DESTAQUES DO 1T25

O ajuste pelo qual a Companhia passa em receita está melhorando a diversificação da carteira de clientes...

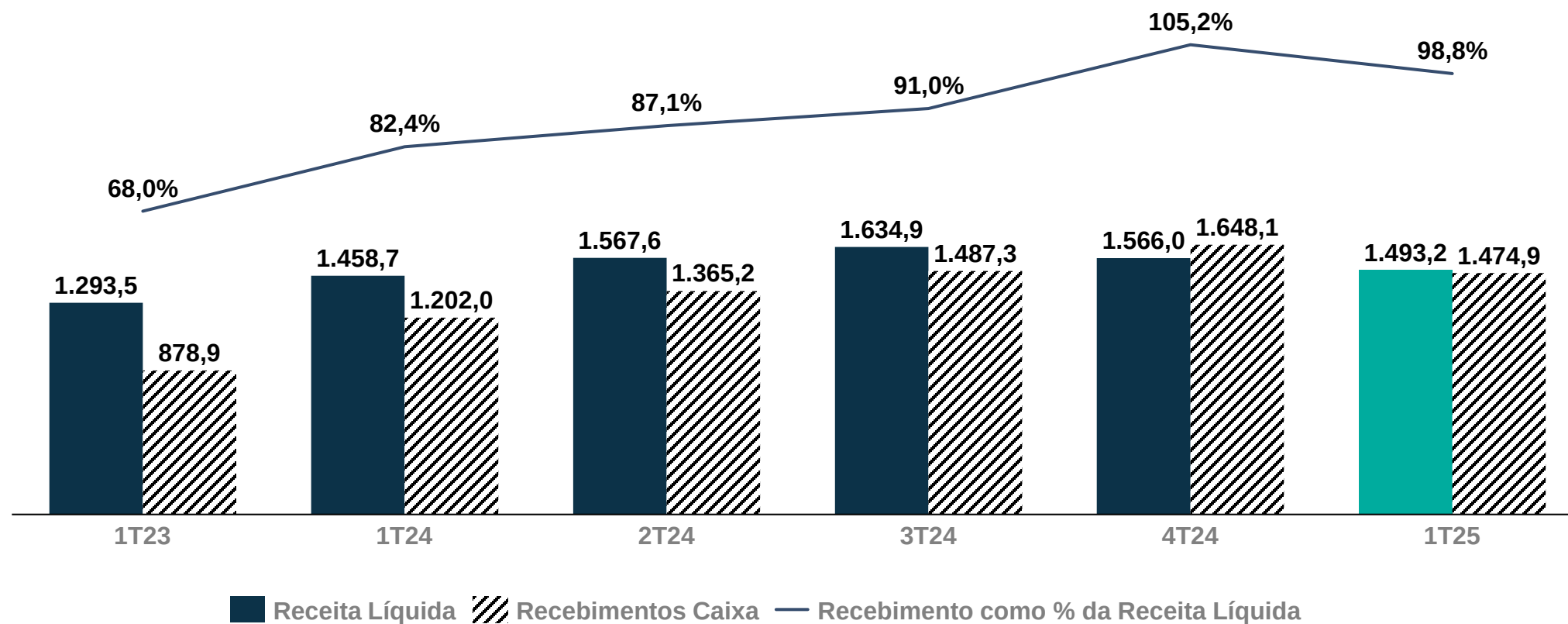
Concentração dos 3 Maiores Clientes



DESTAQUES DO 1T25

...e melhorando consistentemente nossa conversão de receita em caixa

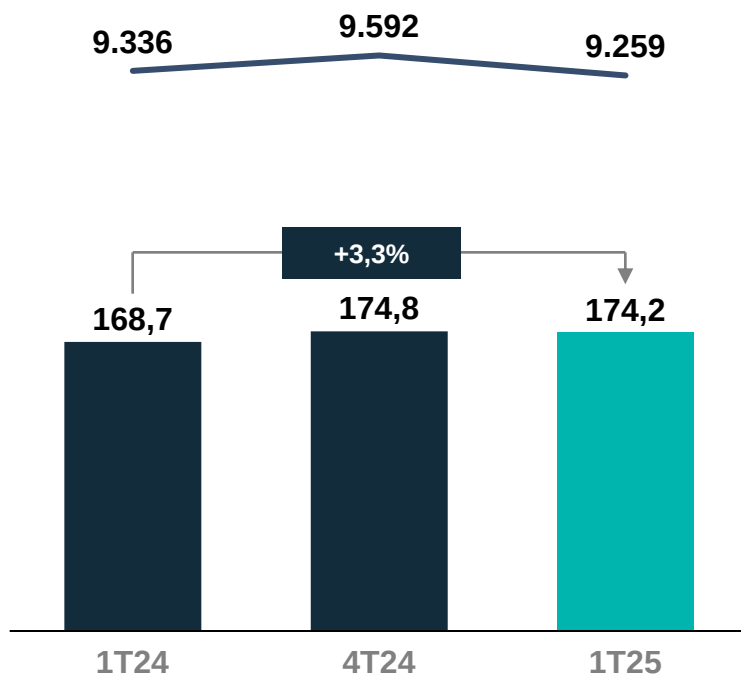
Receita Líquida e Recebimentos Caixa por Trimestre (R\$ milhões)



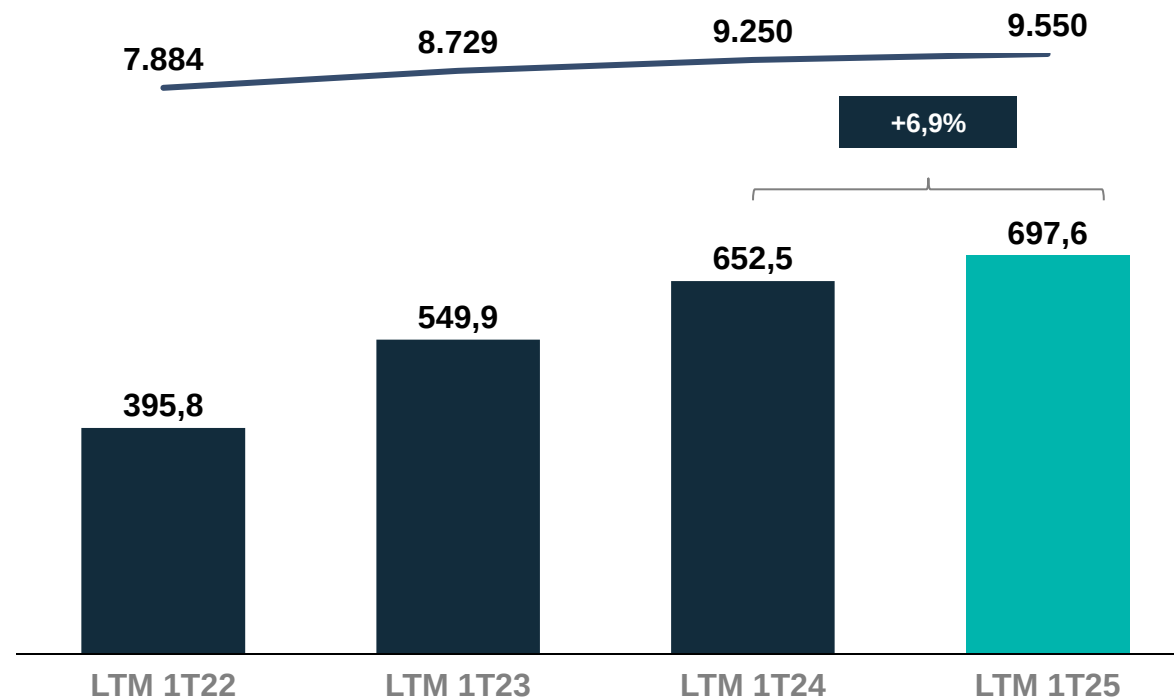
VOLUME SEGUIU CRESCENDO NO YoY, MESMO SOB POLÍTICA COMERCIAL MAIS SELETIVA

Procedimentos crescendo 3,3% no 1T25 vs. 1T24 e aumento do Ticket Médio de 3,2% na comparação LTM 1T25 vs. 1T24

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



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

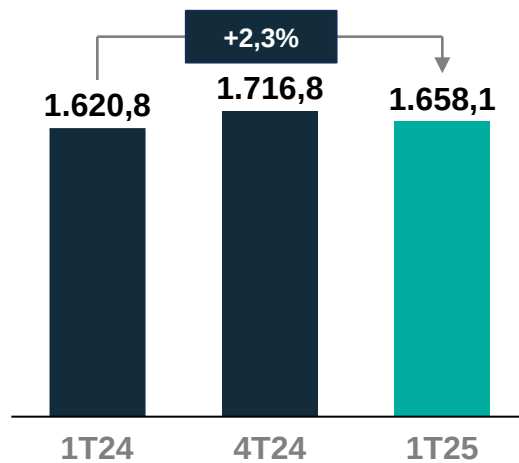


RECEITA BRUTA SOMOU R\$ 6,8 BI NO LTM 1T25, CRESCIMENTO DE 10,0% COMPARADO COM O LTM 1T24

Crescimento de 2,3% na comparação 1T25 vs. 4T24. Queda sequencial de 3,4% em função de realinhamento comercial com foco em preservação e geração de caixa

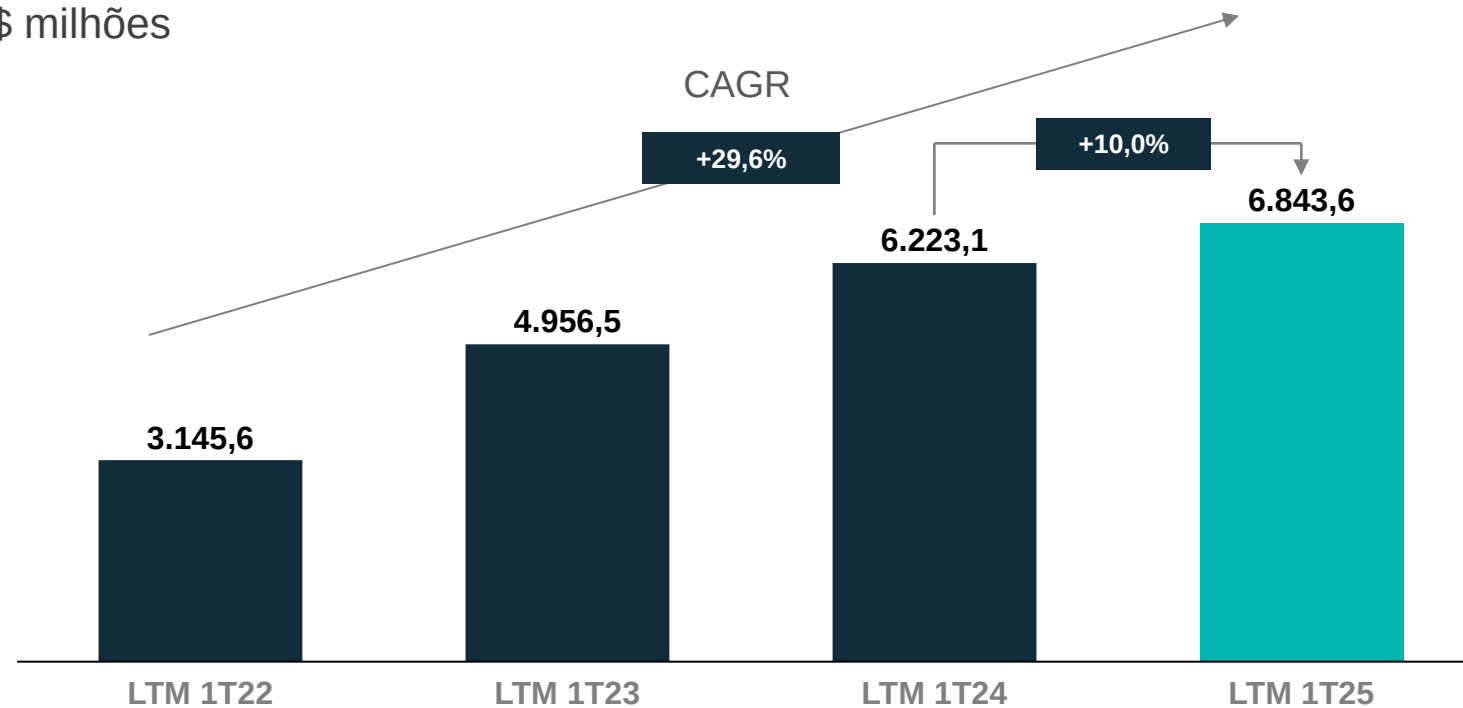
Receita Bruta Trimestral

R\$ milhões



Receita Bruta LTM

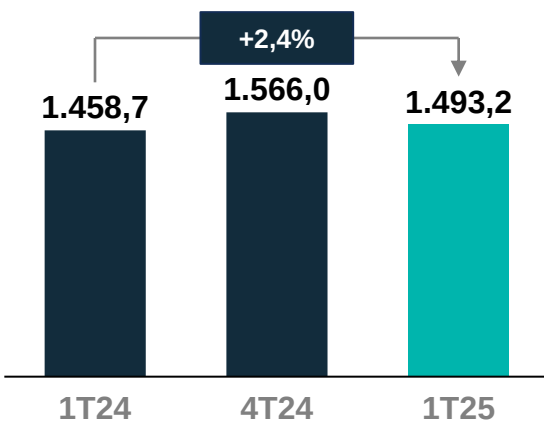
R\$ milhões



RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 6,3 BI NO LTM 1T25 (+10,7% YoY) E CAGR DE 29,3% vs. LTM 1T22

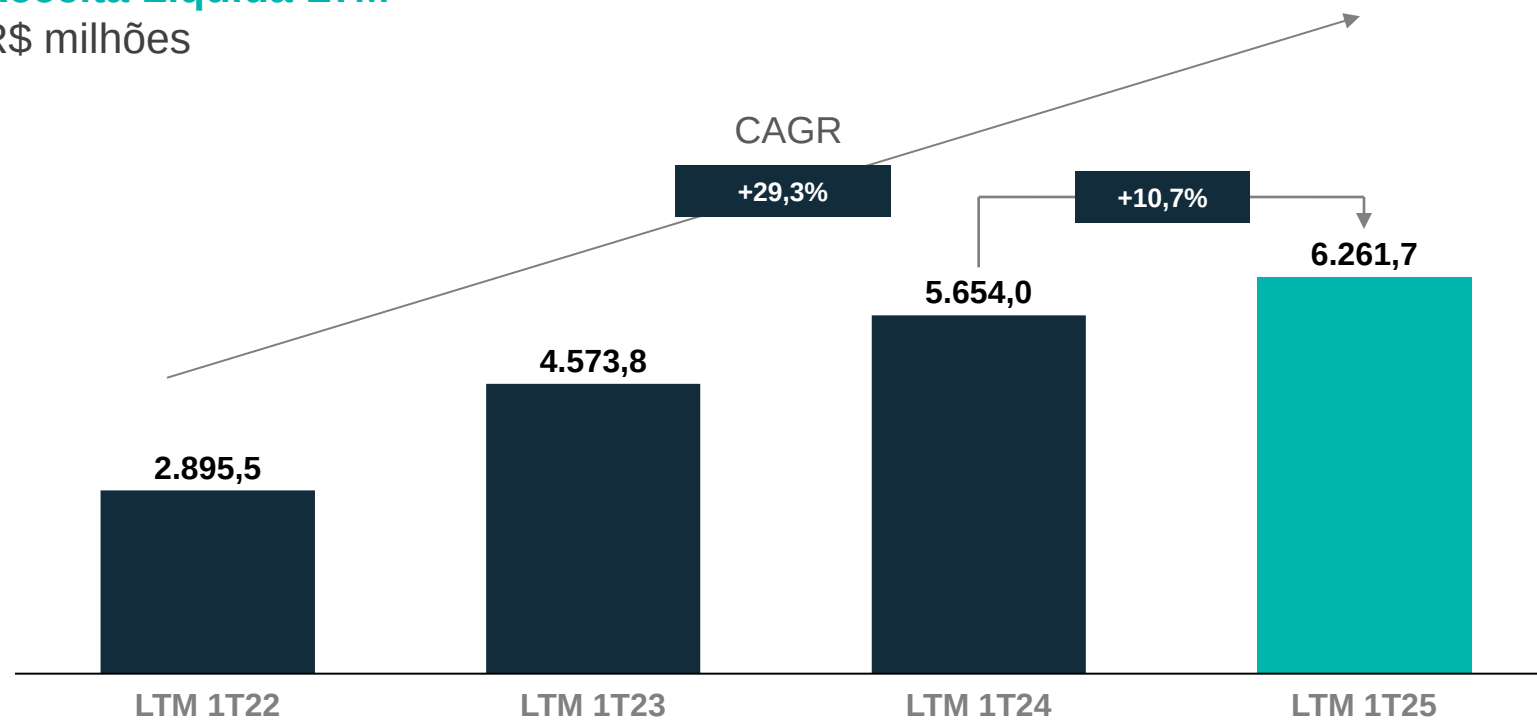
Receita Líquida Trimestral

R\$ milhões



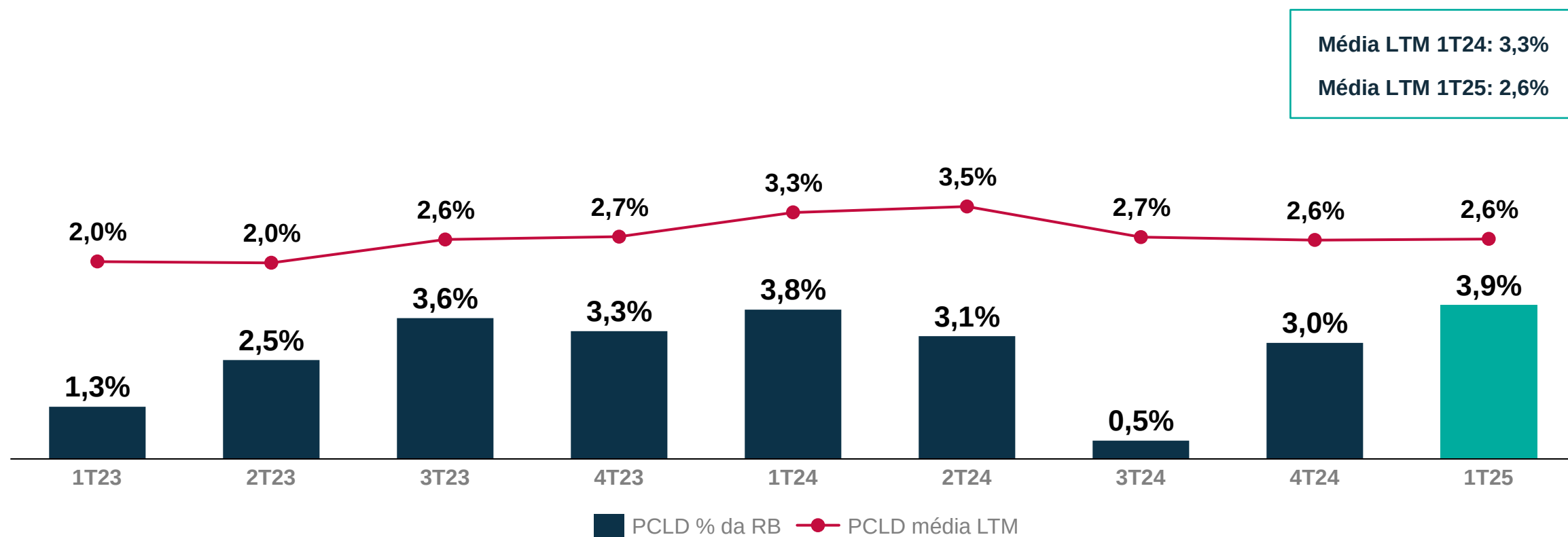
Receita Líquida LTM

R\$ milhões



MÉDIA LTM DA PCLD¹ SEGUE ESTÁVEL EM RELAÇÃO AOS TRIMESTRES ANTERIORES

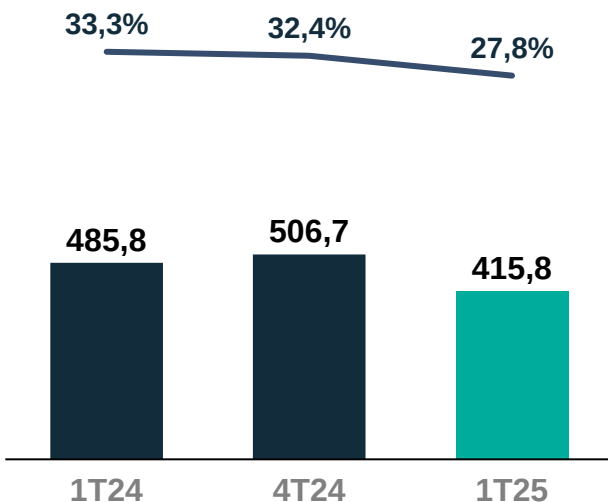
Evolução da PCLD¹ como % da Receita Bruta por Trimestre



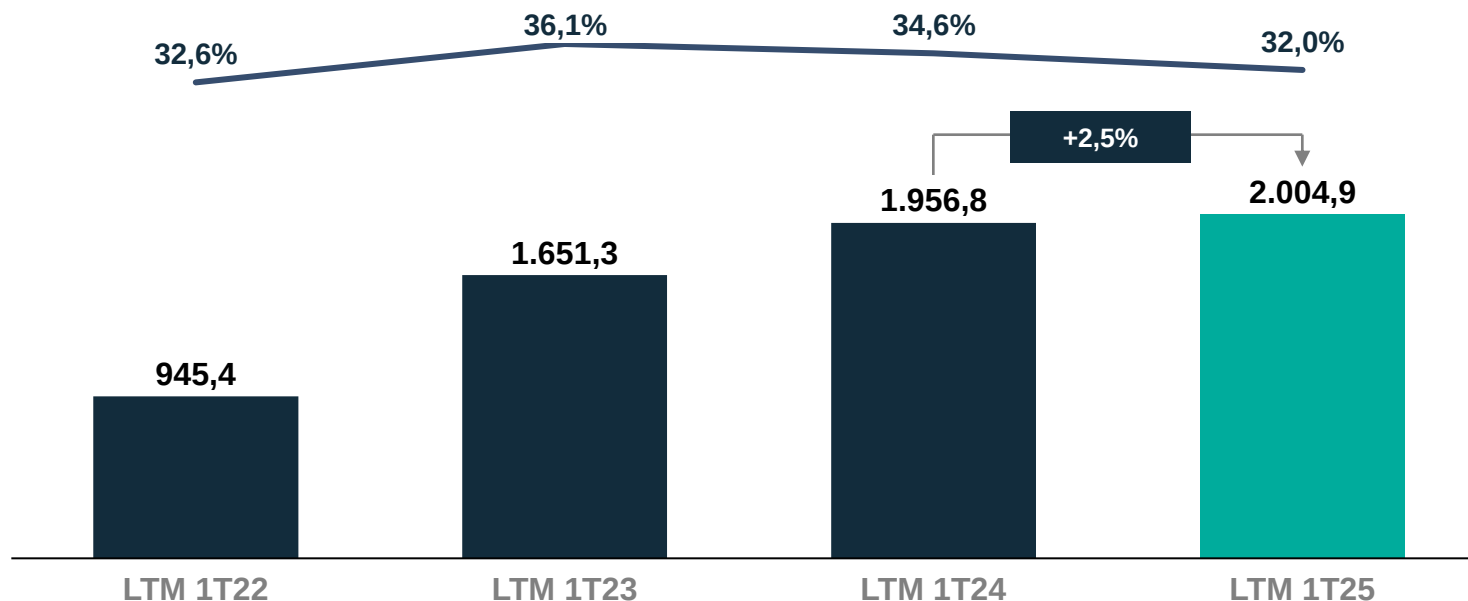
1- Provisão para Glosas e Perdas com Créditos de Liquidação Duvidosa.

LUCRO BRUTO CAIXA: MARGEM BRUTA IMPACTADA PELA TRANSIÇÃO COMERCIAL VISANDO A PRIORIZAR A GERAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

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



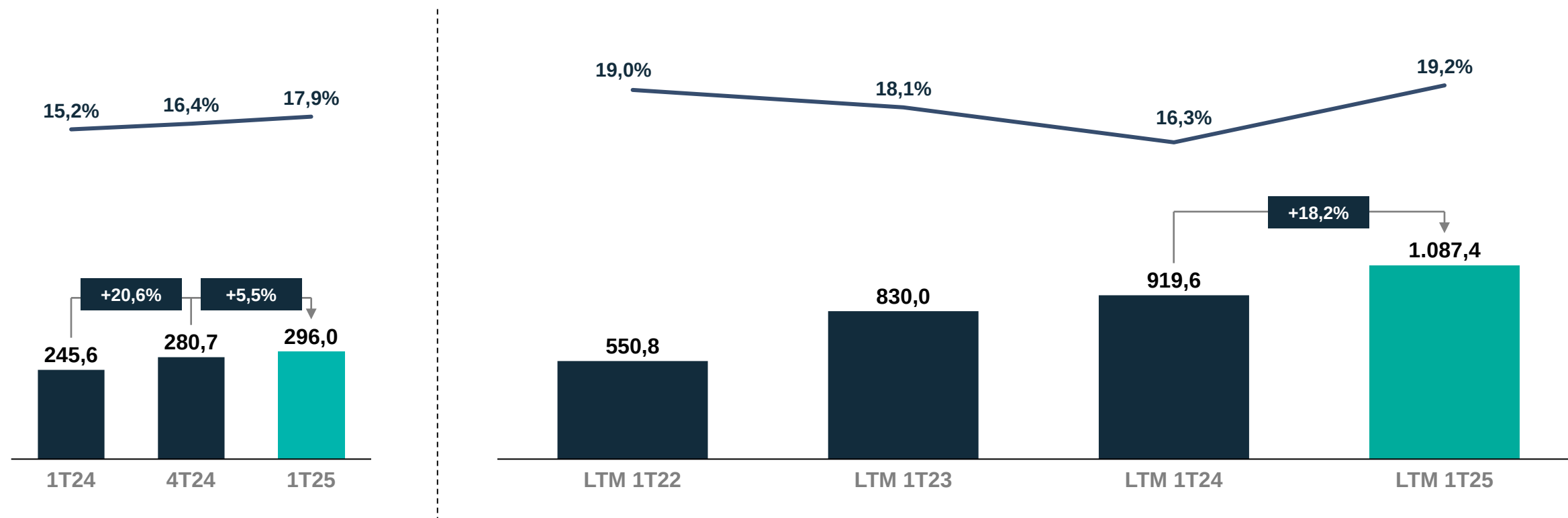
Lucro Bruto Caixa e Margem Bruta Caixa LTM
R\$ milhões



**DESPESAS OPERACIONAIS NO 1T25 AINDA IMPACTADAS POR ITENS NÃO RECORRENTES.
RATIO DE DESPESAS / RECEITA LÍQUIDA TAMBÉM AFETADO POR MENOR ALAVANCAGEM
OPERACIONAL NO TRIMESTRE, DADO O BAIXO CRESCIMENTO DA RECEITA YoY (E QUEDA QoQ)**

Despesas Operacionais Caixa¹ (e % da Receita Bruta)

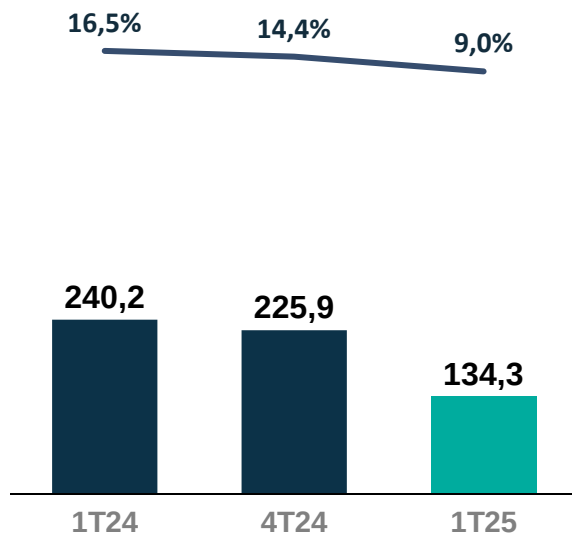
R\$ milhões



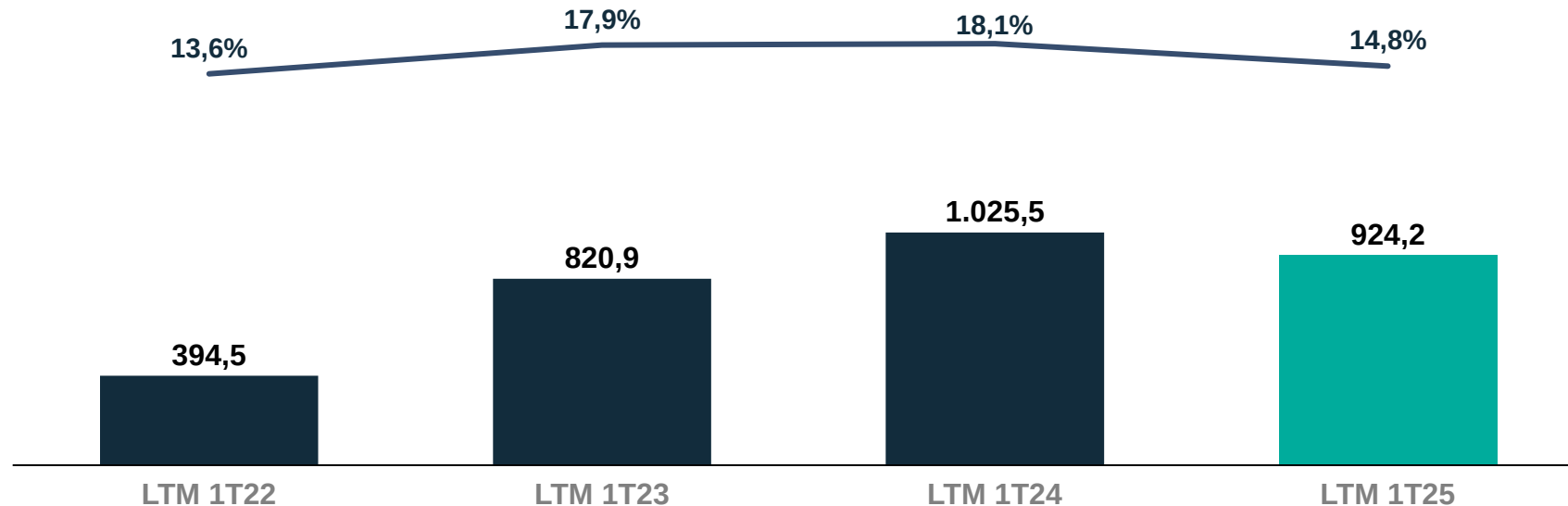
1- Despesas Operacionais excluindo depreciação e amortização (item não caixa) e Impairment.

EBITDA Ex-PILP¹ DE R\$ 924 MILHÕES NO LTM 1T25 (MARGEM DE 14,8%), IMPACTADO SOBRETUDO POR MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL E DESPESAS OPERACIONAIS MAIS ELEVADAS NO 1T24

**EBITDA Ex-PILP
e Margem por Trimestre**
R\$ milhões



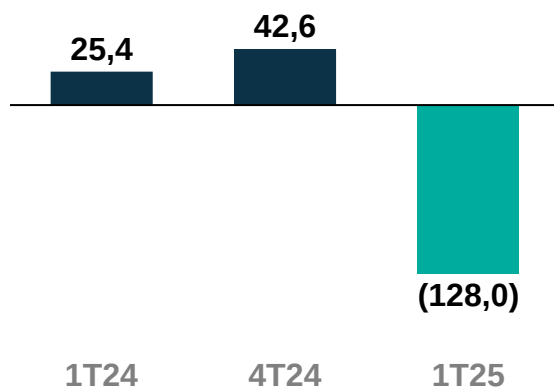
EBITDA Ex-PILP e Margem (LTM)
R\$ milhões



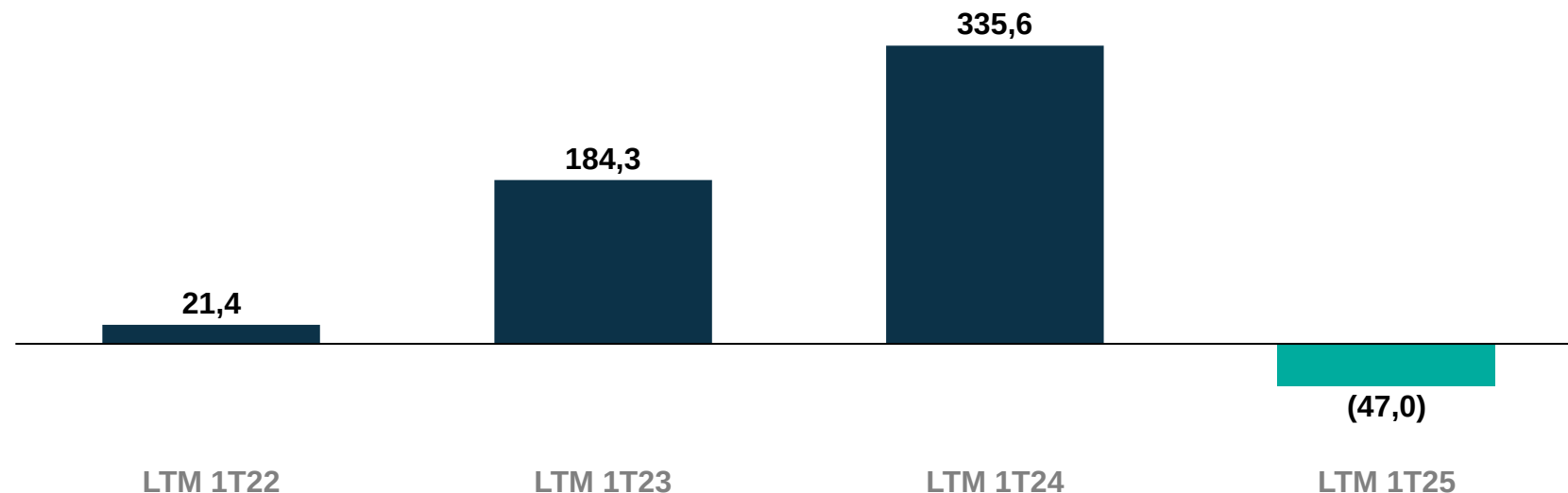
1- Excluindo efeito não caixa do valor da apuração do valor justo do plano de incentivo de longo prazo (PILP) (não caixa) e Impairment.

LUCRO LÍQUIDO TAMBÉM IMPACTADO, SOBRETUDO, POR MENOR ALAVANCAGEM OPERACIONAL E MAIORES DESPESAS OPERACIONAIS NO 1T25

Lucro Líquido Ex-PILP e EX-Impairment¹ (Trimestral)
(R\$ milhões)



Lucro Líquido Ex-PILP e EX-Impairment¹ (LTM)
(R\$ milhões)



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

CAPITAL DE GIRO SEQUENCIALMENTE ESTÁVEL, APRESENTANDO UMA MELHORA DE 18 DIAS NOS DIAS LÍQUIDOS DE CAPITAL DE GIRO EM RELAÇÃO AO 1T24

Prazos Médios por Trimestre (Base 90 dias)
Em dias

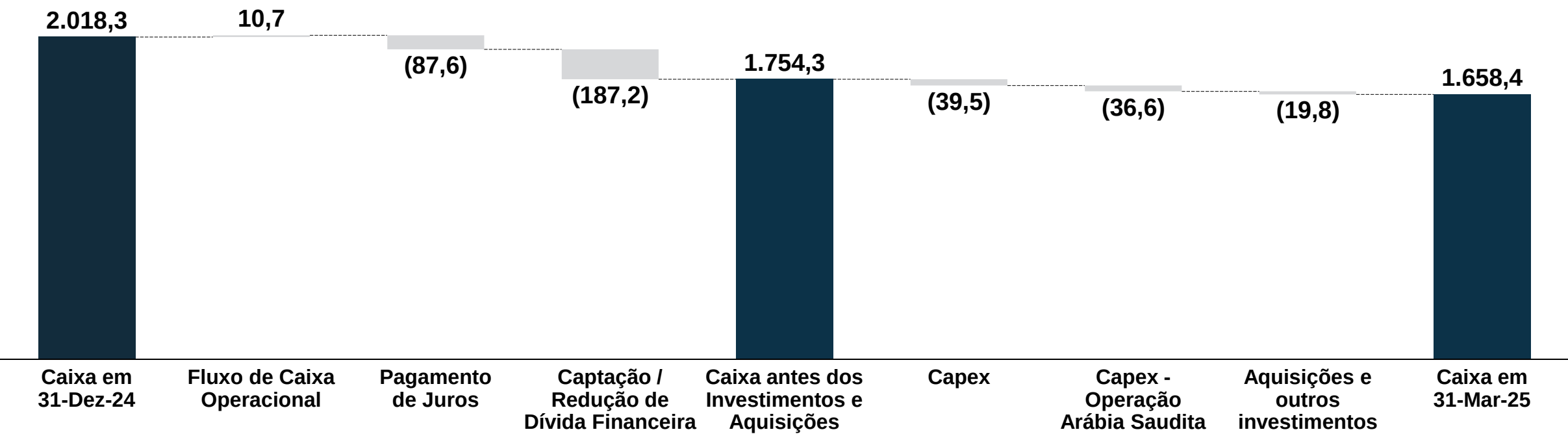
	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Contas a Receber (1)	118	101	111	107	108
Estoques (2)	23	23	20	19	16
Contas a Pagar (3)	82	82	82	86	83
Dias de Capital de Giro ¹	59	42	49	40	41

1 – Cálculo: (A) + (B) - (C).
2 - Cálculo o contas a receber de longo prazo fruto de uma renegociação de recebíveis com o principal cliente da Companhia, dado que o prazo de recebimento dessa negociação é superior ao prazo médio recorrente.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL POSITIVO MESMO COM A SAZONALIDADE DE RECEBIMENTOS DO PERÍODO, REFLEXO DA POLÍTICA COMERCIAL MAIS SELETIVA

Fluxo de Caixa Gerencial do 1T25

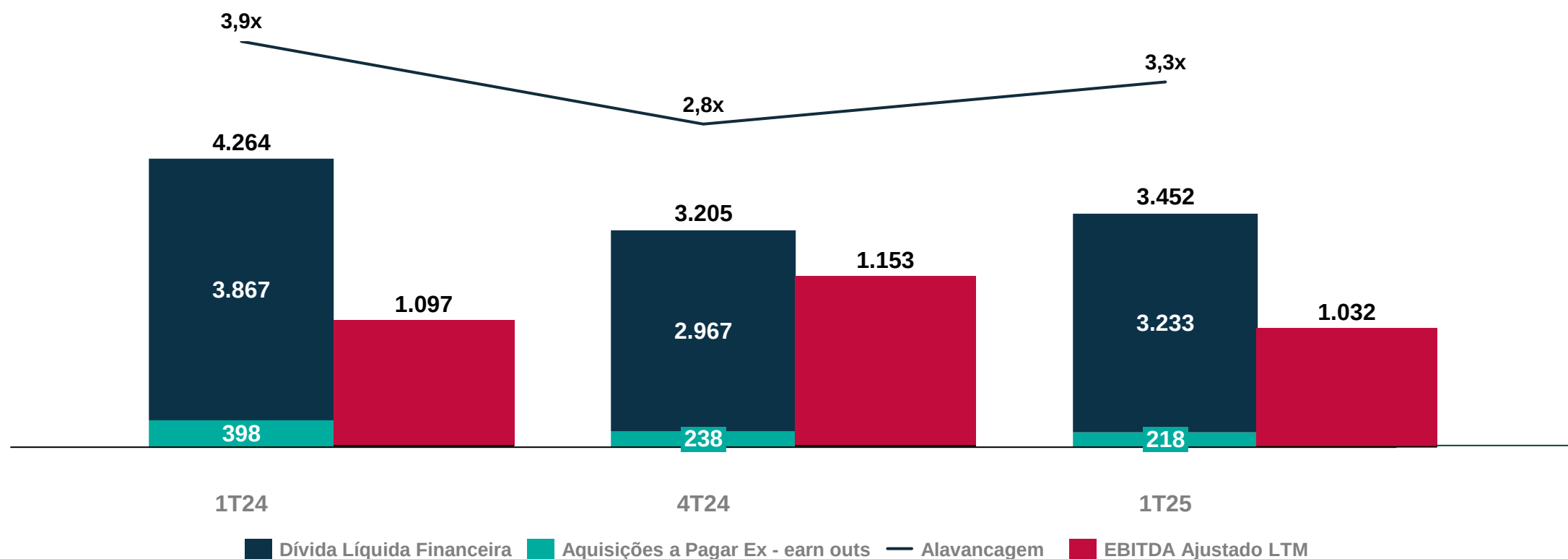
R\$ milhões



ALAVANCAGEM IMPACTADA MOMENTANEAMENTE PELA COMPRESSÃO DE MARGENS CAUSADA PELA REDUÇÃO NA RECEITA

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

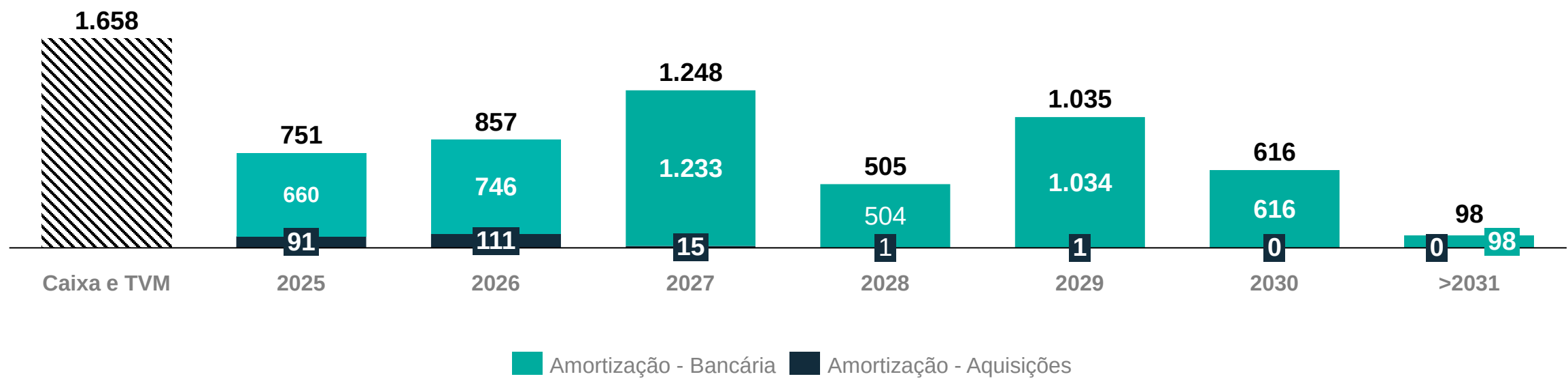
R\$ milhões



POSIÇÃO DE CAIXA SUFICIENTE PARA COBERTURA DOS VENCIMENTOS NOS PRÓXIMOS ANOS

Perfil de Amortização Bem Distribuído

Cronograma de Amortização da Dívida Financeira e Contas a Pagar por Aquisição no 1T25
R\$ milhões



OBRIGADO

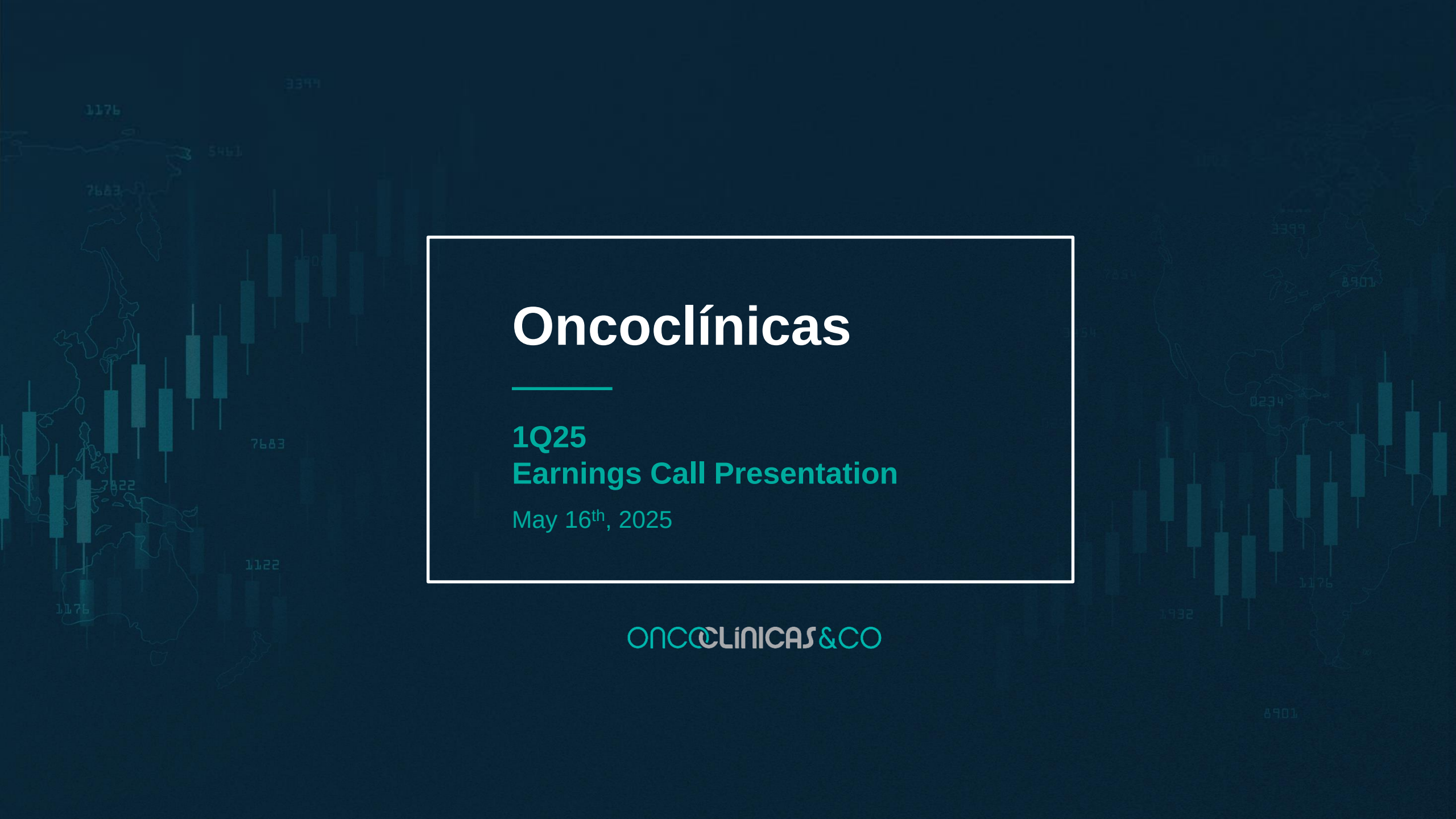
**Contatos
de RI**

🌐 **Website:** ri.grupooncoclinicas.com

✉ **Email:** ri@oncoclinicas.com



ONCOCLINICAS & CO



Oncoclínicas

1Q25
Earnings Call Presentation
May 16th, 2025

ONCOCLINICAS & CO

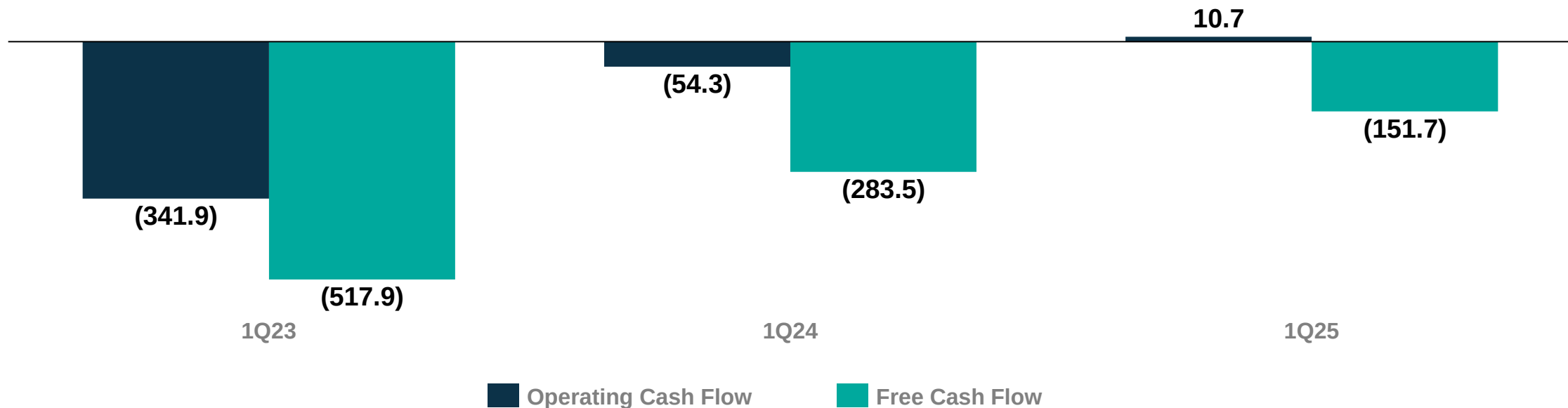
LEGAL NOTICE

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

1Q25 HIGHLIGHTS

In 1Q25, the Company continued to execute on its transition towards cash flow preservation and generation, with a R\$ 131.8 million improvement in free cash flow compared to 1Q24

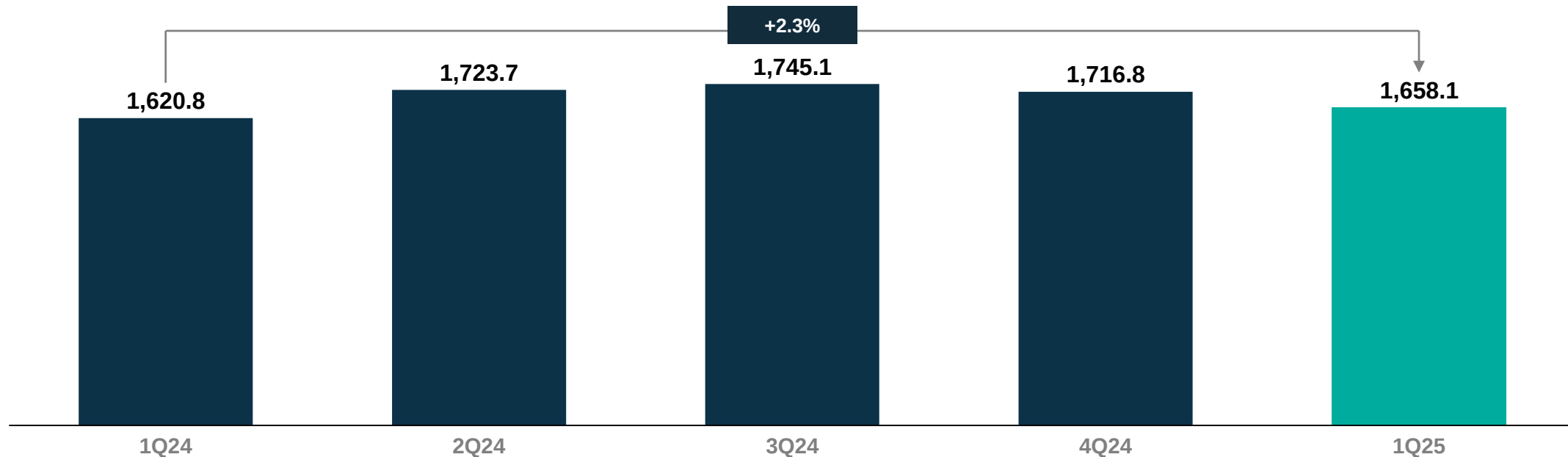
Operating Cash Flow (OCF) and Free Cash Flow (FCF) (R\$ million)



1Q25 HIGHLIGHTS

As a result of this strategy to prioritize cash flow, we continued to reduce exposure to payors with lower revenue-to-cash conversion rates, which led to a slowdown in top line growth

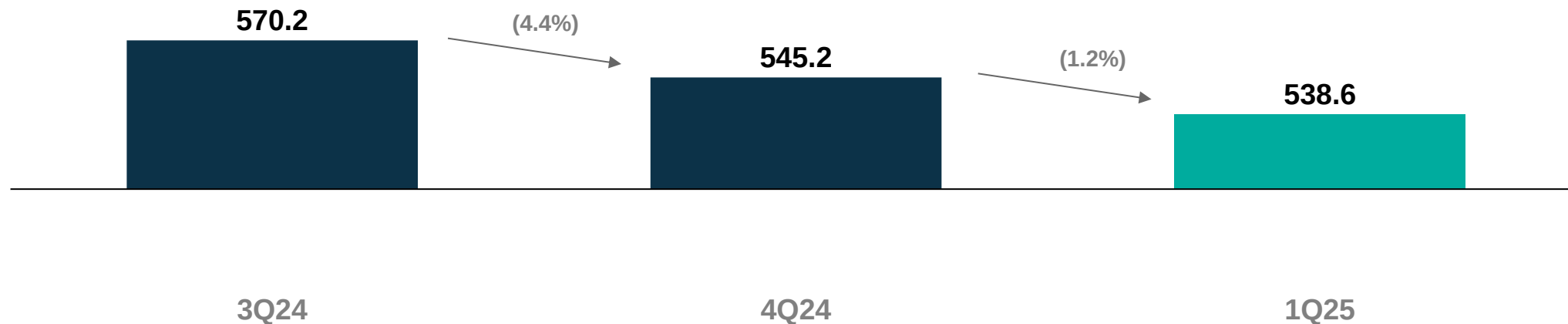
Gross Revenue per Quarter (Organic) (R\$ million)



1Q25 HIGHLIGHTS

We also continued to carry on a comprehensive cost and expense reduction plan - which started in 3Q24 - this has already resulted in approximately R\$ 32 million in normalized¹ savings in 1Q25

Total Normalized Personnel, General and Administrative Costs and Expenses¹ (R\$ million)

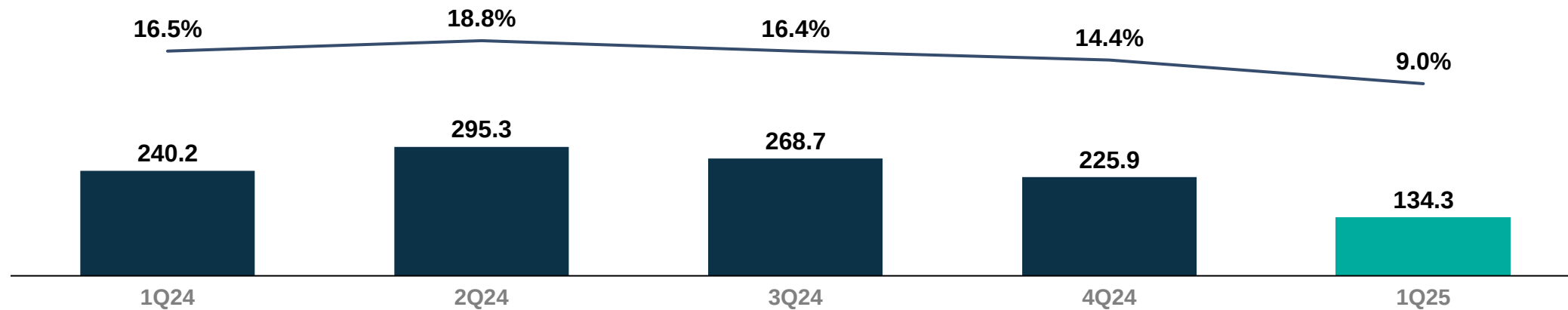


¹ – Medical cost + assistance cost (personnel and administrative) + personnel expenses + general and administrative expenses, normalized for severance costs and other inter-quarter adjustments.

1Q25 HIGHLIGHTS

Despite the effort made in costs and expenses reduction, the decrease in revenues - which has been taking place since 3Q24 - pressured our margins in 1Q25

EBITDA Ex-LTIP¹ (R\$ million) and Margin (%)

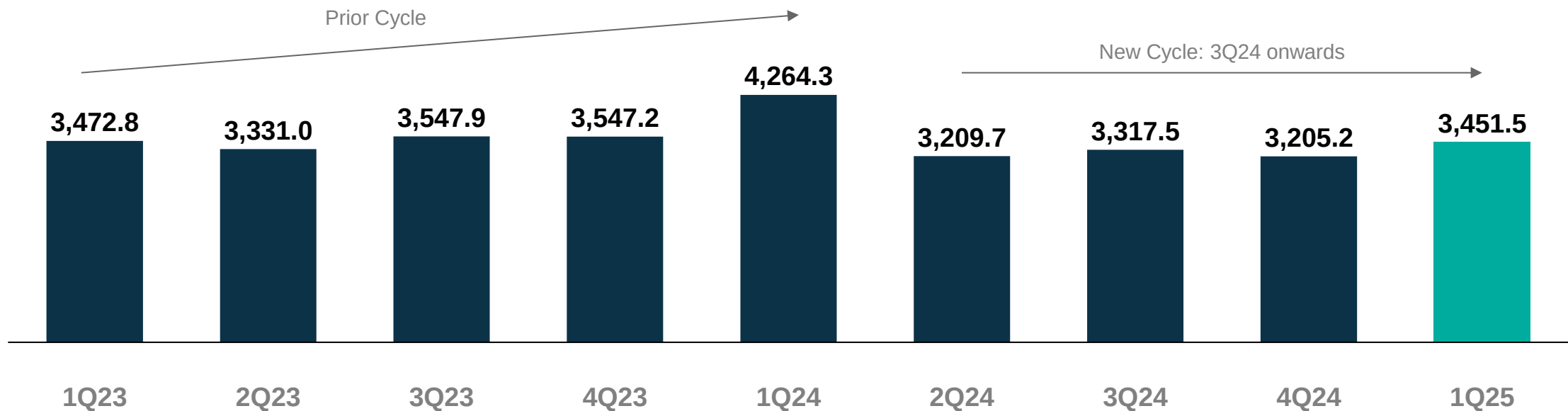


1- Excluding non-cash charge related to fair value of long-term equity incentive plan (LTIP) and impairment.

1Q25 HIGHLIGHTS

The strategy adopted by the Company has been effective in keeping the net debt trajectory relatively stable while this revenue transition takes place

Net Debt per Quarter (R\$ million)

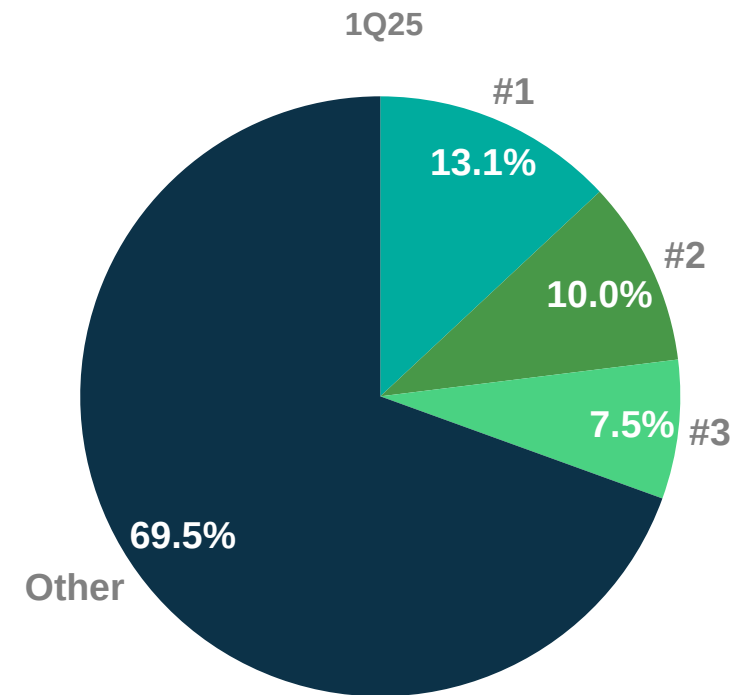
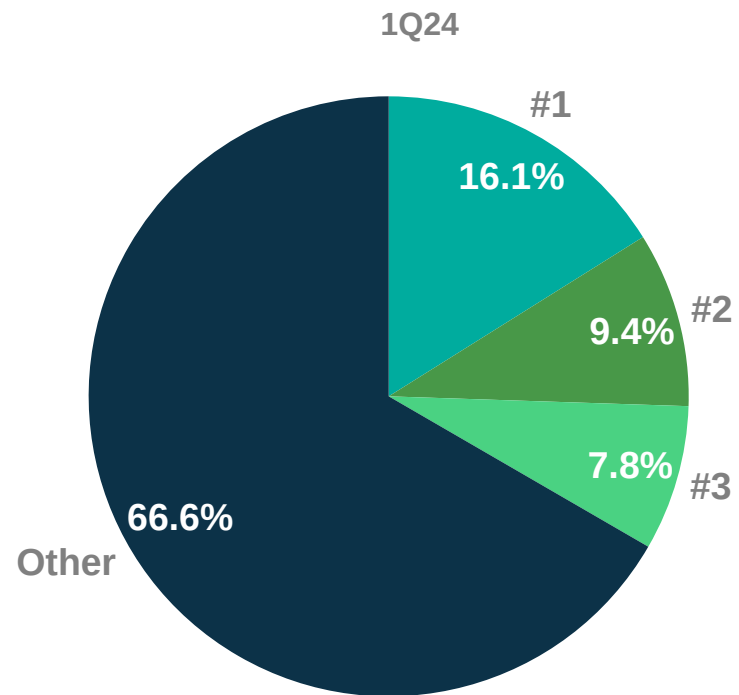


Capital increase of R\$1.5 billion, but, organically, there was a negative R\$ 359 million FCF in 2Q24.

1Q25 HIGHLIGHTS

This transition in our revenues is improving our client diversification...

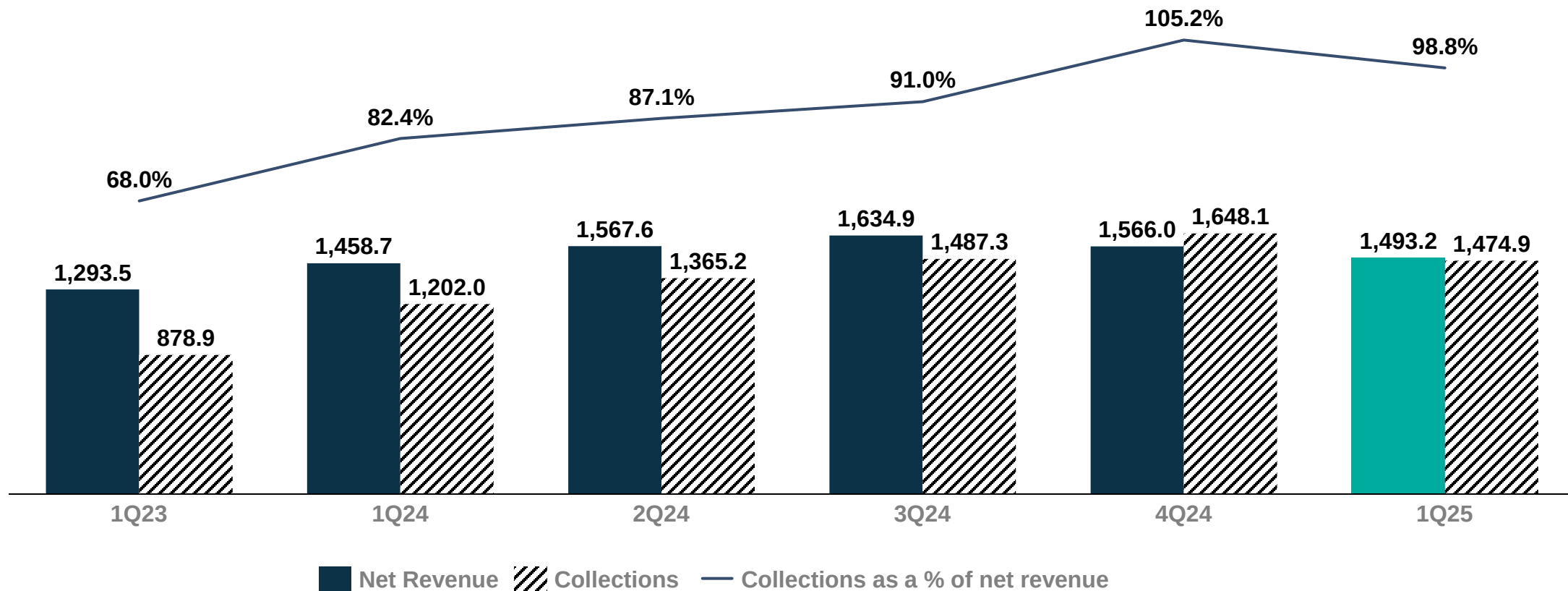
Top 3 Clients Concentration



1Q25 HIGHLIGHTS

...while consistently improving our revenue-to-cash conversion rates

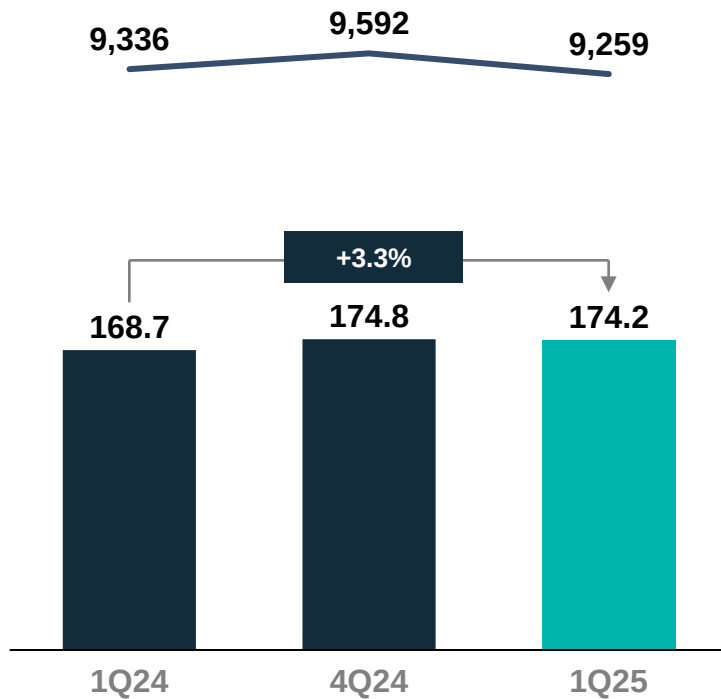
Net Revenues and Net Cash Collections per Quarter (R\$ million)



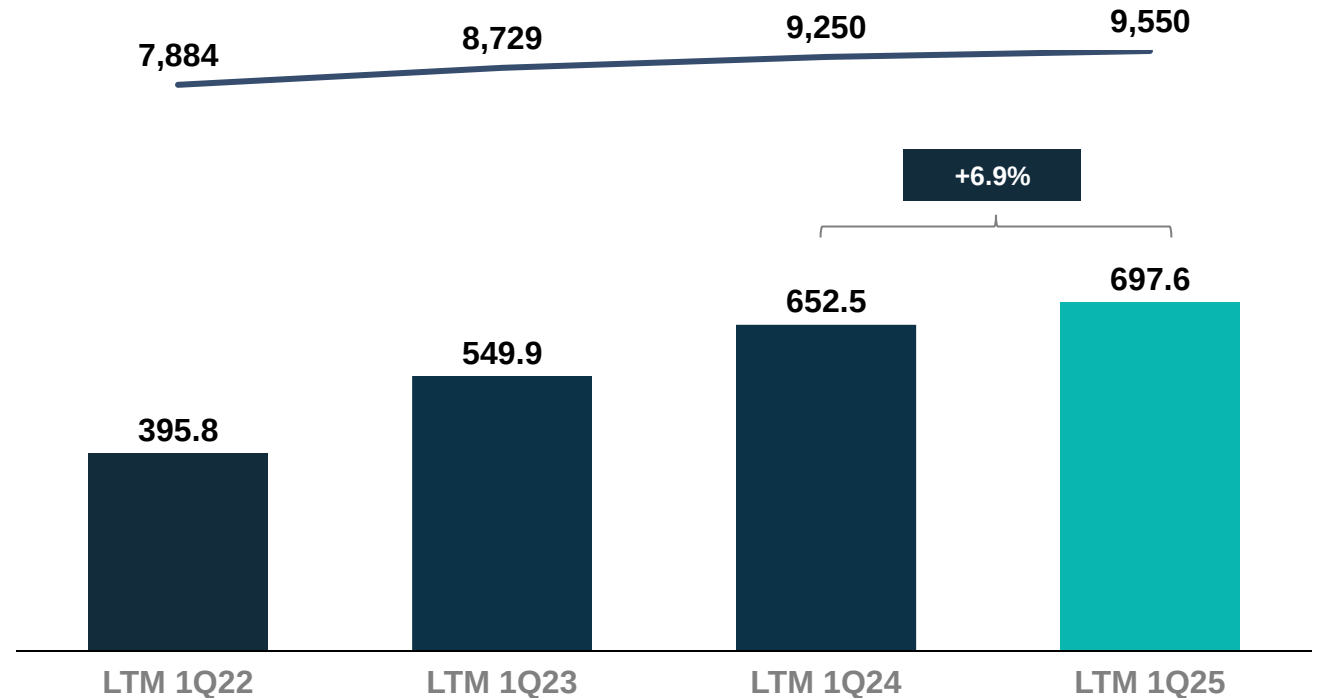
VOLUME GROWTH YoY EVEN WITH MORE SELECTIVE COMMERCIAL STRATEGY

Procedures up 3.3% in 1Q25 vs. 1Q24 and Avg. Ticket increase up 3.2% in LTM 1Q25 vs. LTM 1Q24

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



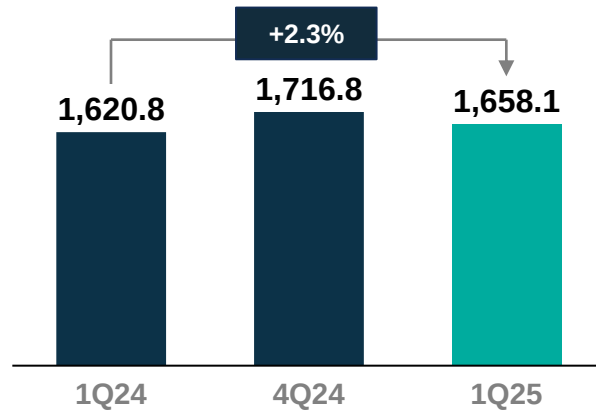
Procedures (in Thousands) and Average Ticket (R\$) Annual



GROSS REVENUE REACHED R\$ 6.8 BILLION IN LTM 1Q25, UP 10.0% COMPARED TO LTM 1Q24
2.3% growth in the 1Q25 vs.1Q24 comparison. Sequential drop of 3.4% due to commercial strategy focused on preservation and cash generation

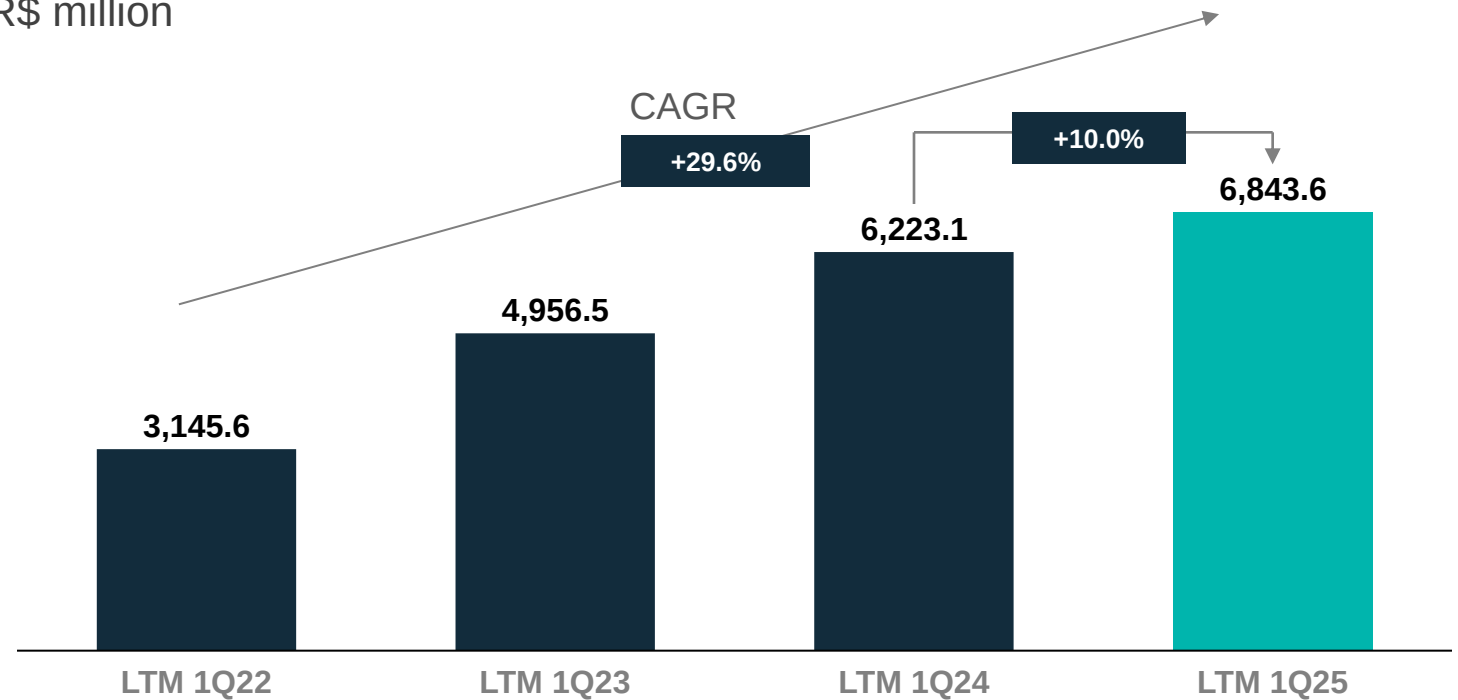
Gross Revenue (Quarterly)

R\$ million



Gross Revenue (LTM)

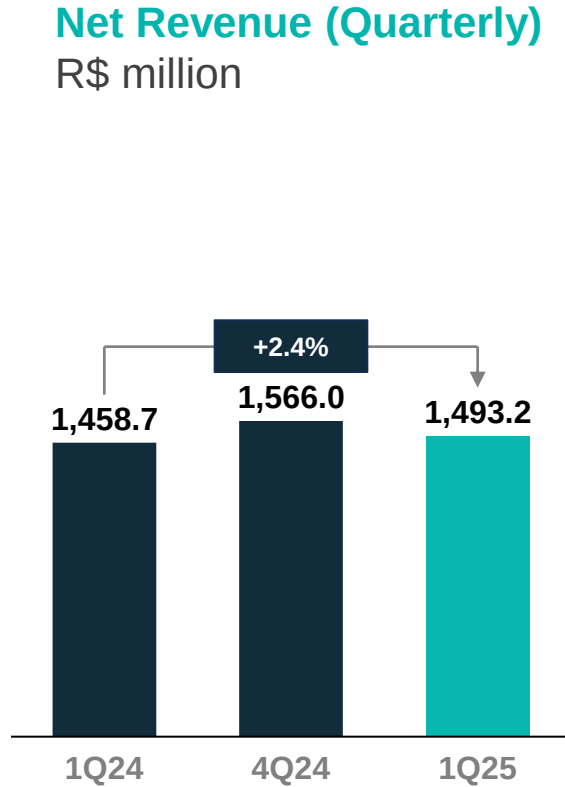
R\$ million



NET REVENUE OF R\$ 6.3 BILLION IN LTM 1Q25 (+10.7% YoY) AND CAGR OF 29.3% SINCE LTM 1Q22

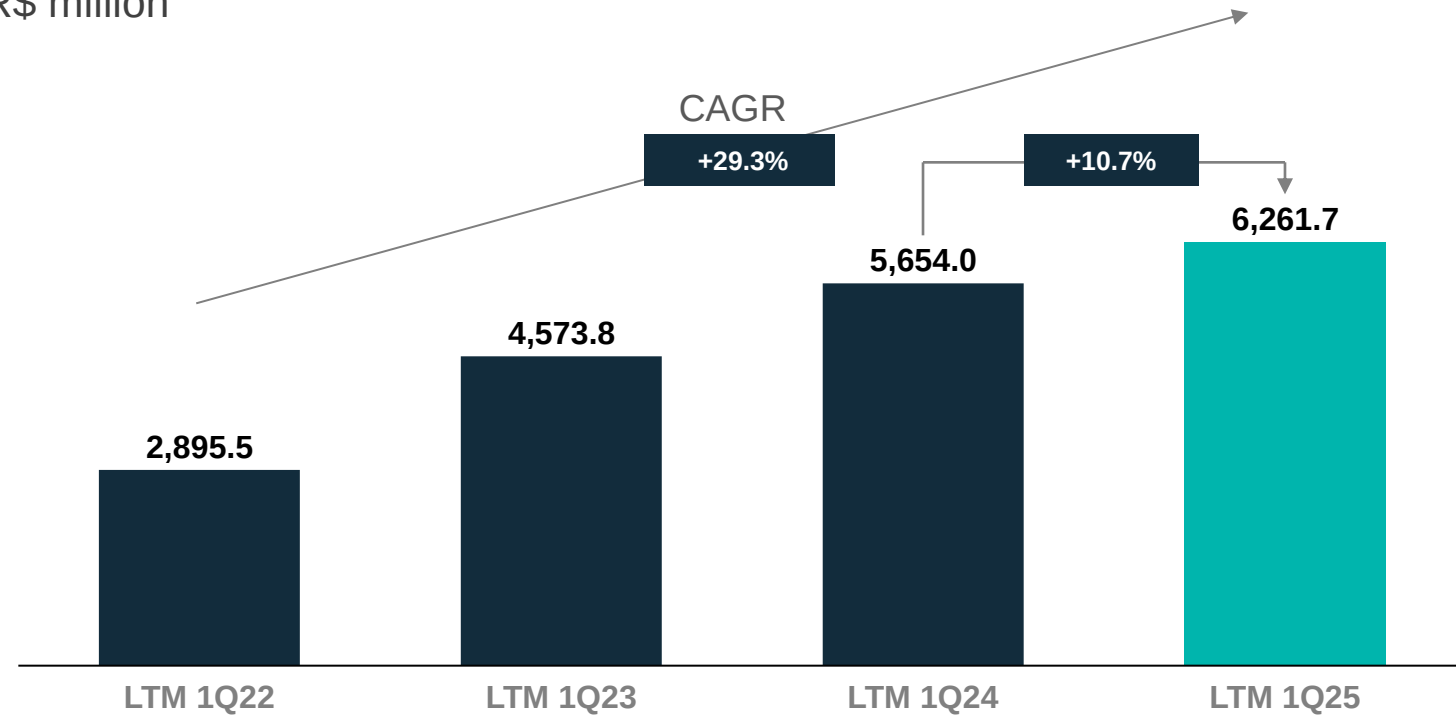
Net Revenue (Quarterly)

R\$ million

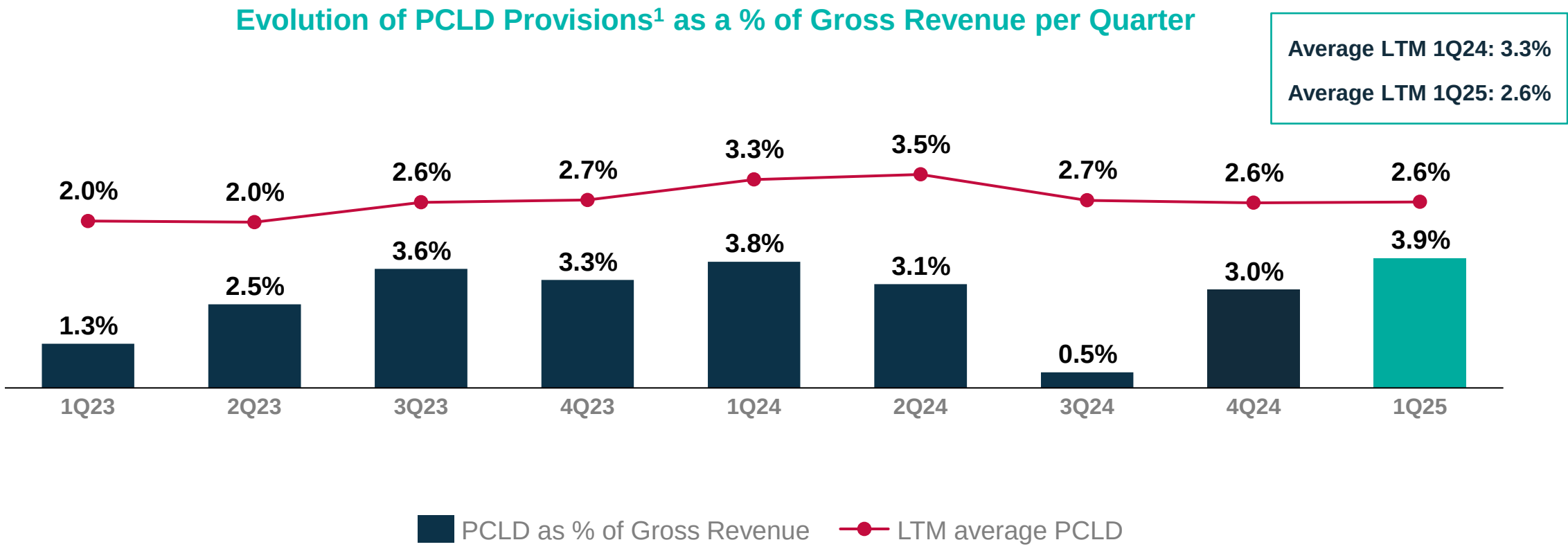


Net Revenue (LTM)

R\$ million



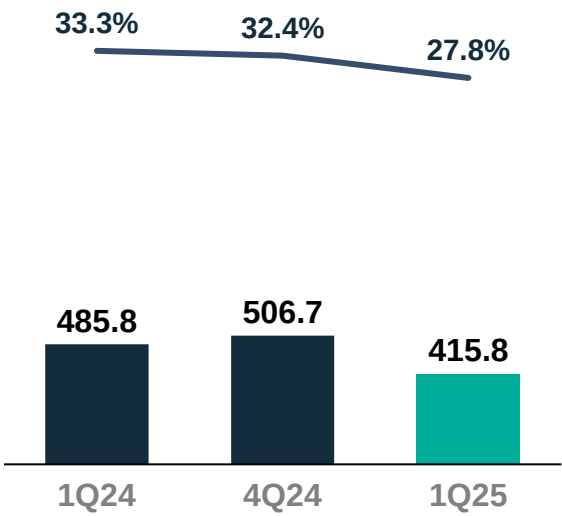
LTM PCLD¹ STABLE IN COMPARISON WITH PRIOR QUARTERS



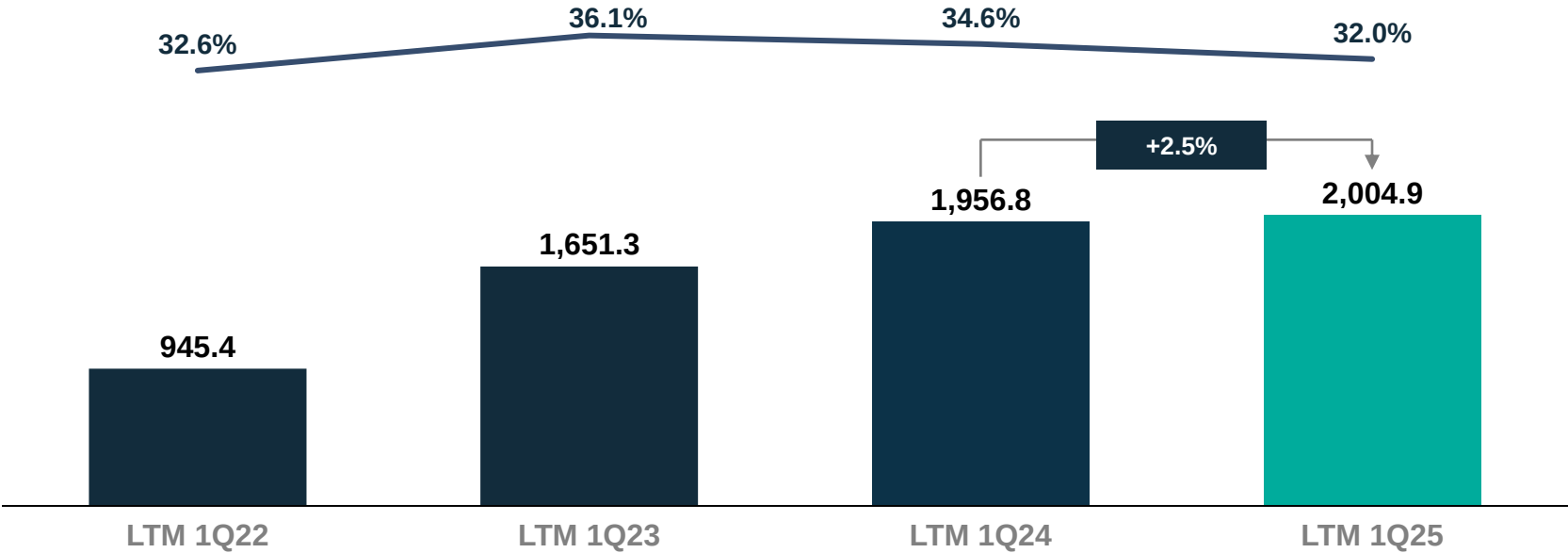
1- Provision for Disallowances and Doubtfull Accounts.

GROSS CASH PROFIT: GROSS MARGIN IMPACTED BY COMMERCIAL TRANSITION AIMING AT PRIORITIZING CASH FLOW GENERATION

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



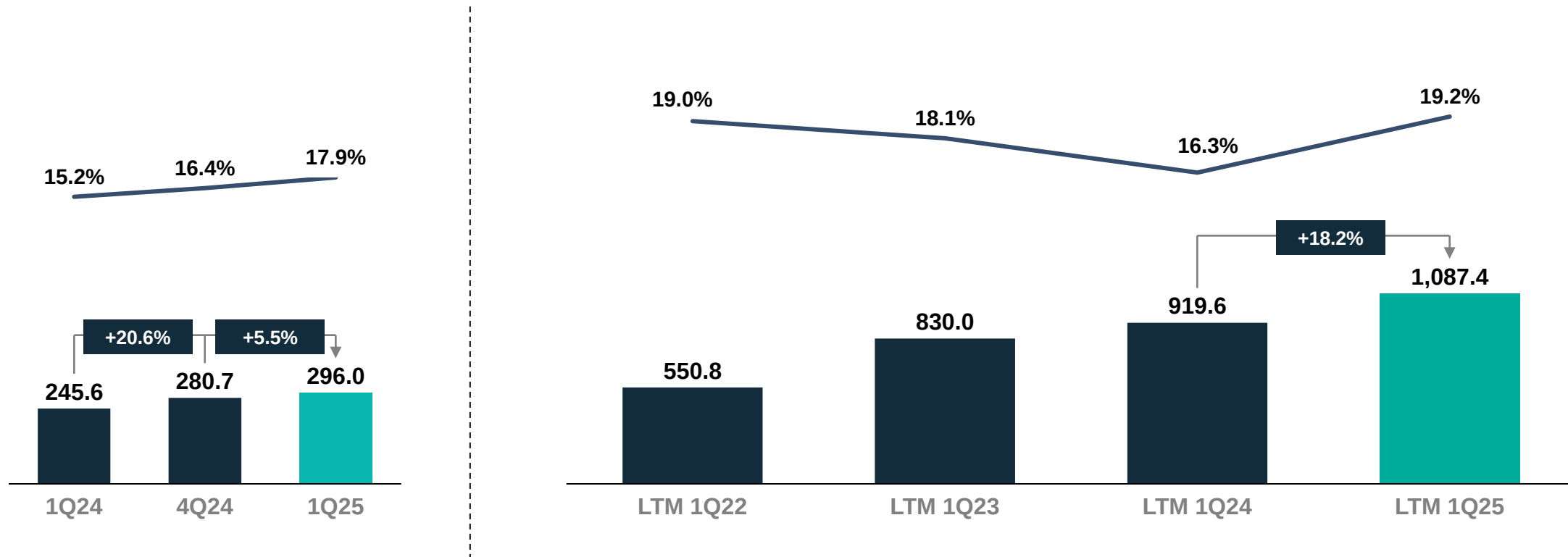
Cash Gross Profit and Cash Margin (LTM)
R\$ million



**OPERATING EXPENSES IN 1Q25 STILL IMPACTED BY ONE-OFFS EXPENSES.
EXPENSES / GROSS REVENUE RATIO ALSO IMPACTED BY LOWER REVENUES IN THE
QUARTER, GIVEN COMMERCIAL STRATEGY IN PLACE**

Cash Operating Expenses¹ (and % of Gross Revenue)

R\$ million

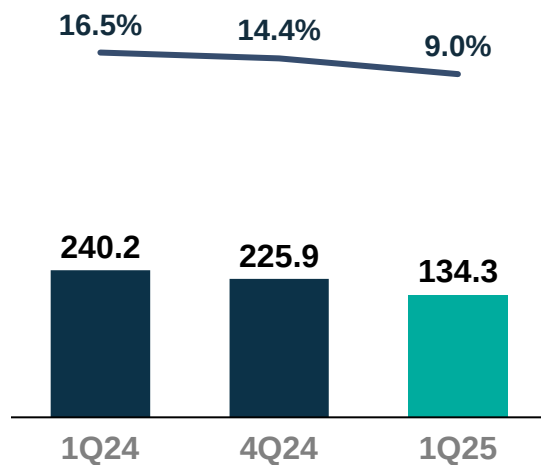


1- Operating Expenses before depreciation and amortization

EBITDA Ex-LTIP¹ OF R\$ 924 MILLION IN LTM 1Q25 (MARGIN OF 14.8%), IMPACTED MAINLY BY LOWER OPERATING LEVERAGE IN THE QUARTER AND HIGHER OPERATING EXPENSES

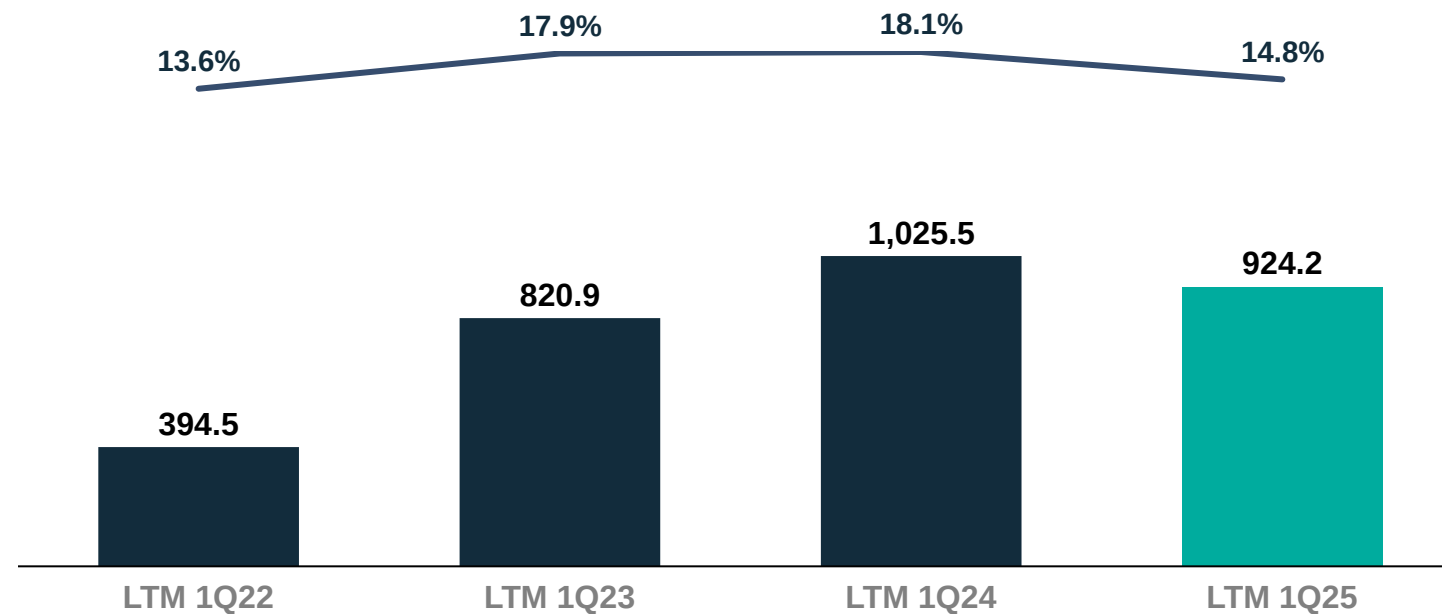
EBITDA Ex-LTIP¹ and Margin (Quartely)

R\$ million



EBITDA Ex-LTIP¹ and Margin (LTM)

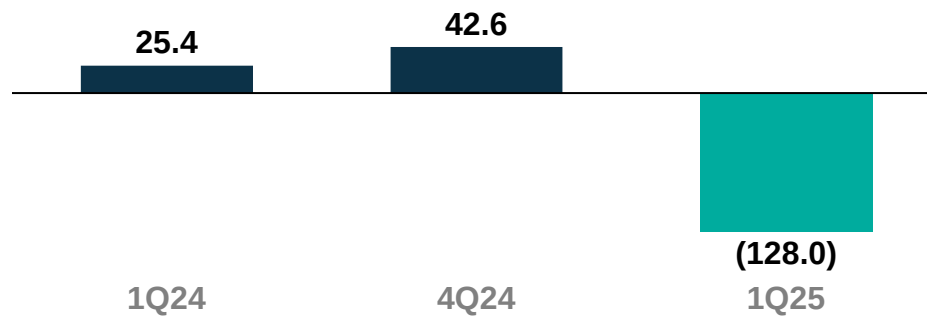
R\$ million



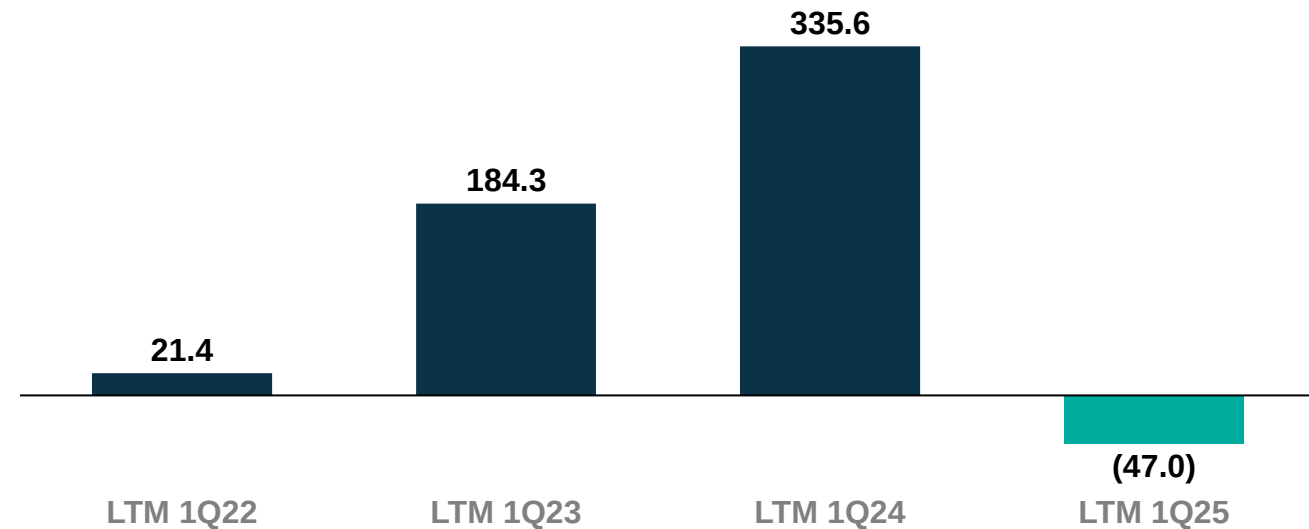
1- Excluding non-cash charge related to fair value of long-term equity incentive plan (LTIP) and impairment.

NET PROFIT IMPACTED MAINLY BY LOWER REVENUES AND HIGHER OPERATING EXPENSES

**Net Profit Ex-PILP¹ and Ex-Impairment¹
(Quarterly)**
(R\$ million)



Net Profit Ex-PILP¹ and Ex-Impairment¹ (Annual)
(R\$ million)



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

IMPROVEMENT OF 18 DAYS IN NET WORKING CAPITAL DAYS COMPARED TO 1Q24

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

In days

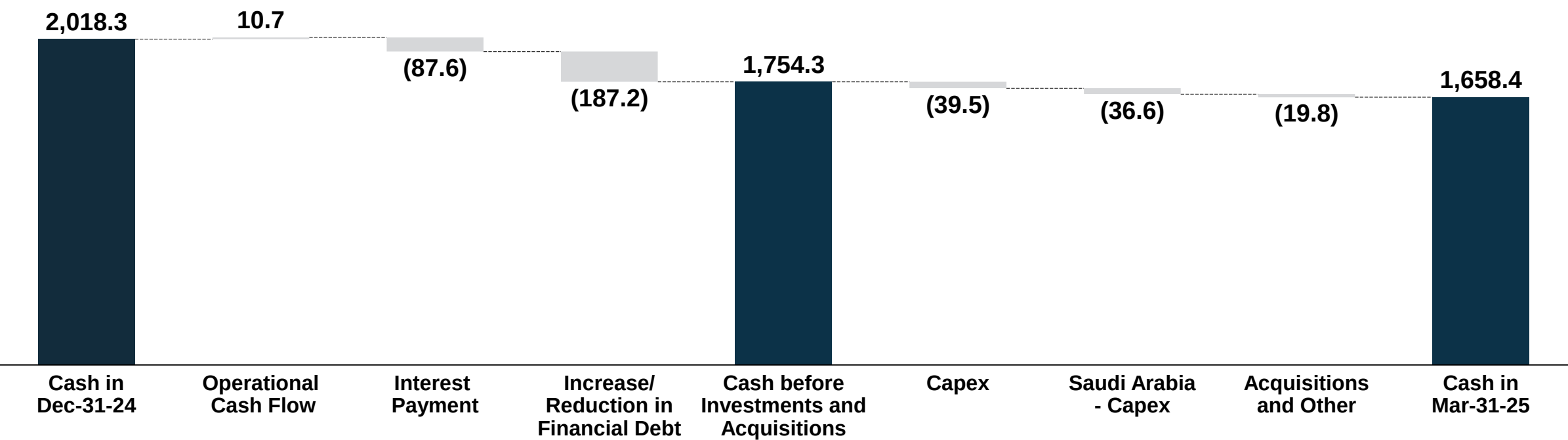
	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	1T25
Receivables (1)	118	101	111	107	108
Inventory (2)	23	23	20	19	16
Payables (3)	82	82	82	86	83
Net WK Days ¹	59	42	49	40	41

1 – Calculation: (A) + (B) - (C)
2 - Calculation disregards long-term accounts receivable resulting from a renegotiation of receivables with the Company's main client, given that the period for receipt of this negotiation is longer than the average recurring period.

POSITIVE OPERATING CASH FLOW EVEN WITH WEAKER COLLECTION SEASONALITY IN 1Q25,
A REFLECTION OF THE MORE SELECTIVE COMMERCIAL POLICY ADOPTED BY THE COMPANY

Managerial Cash Flow for 1Q25

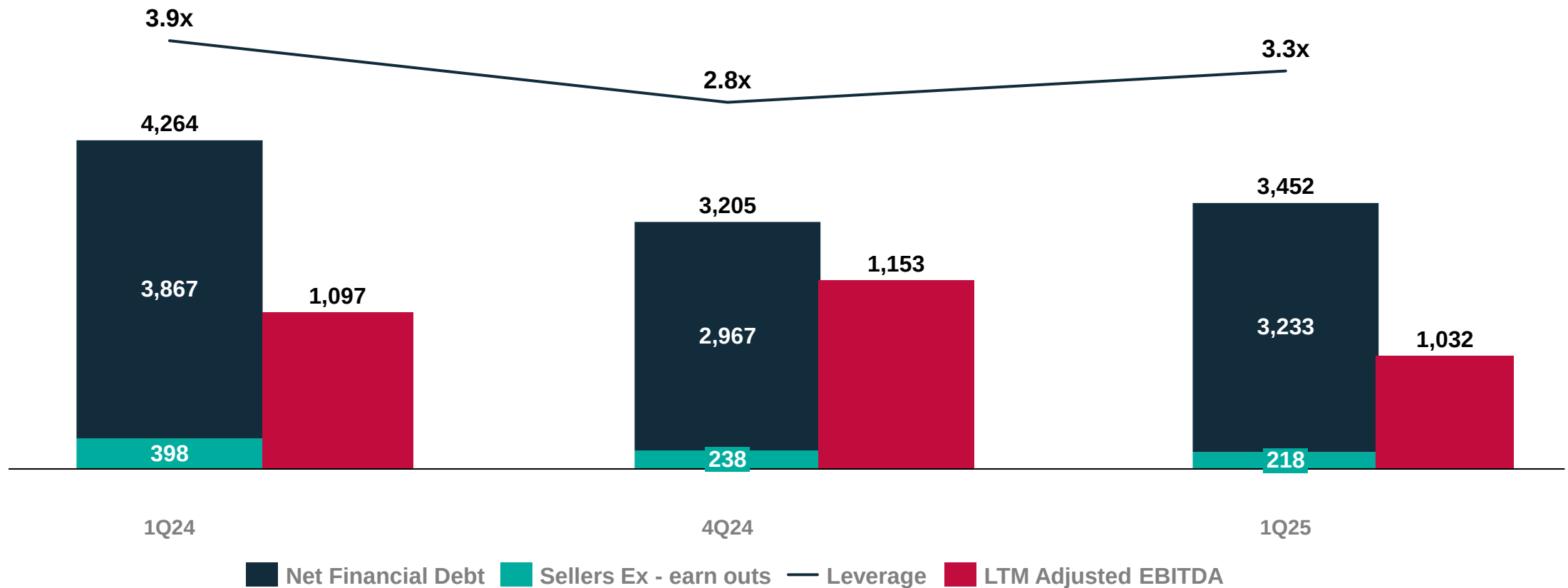
R\$ million



LEVERAGE TEMPORARILY IMPACTED BY MARGIN COMPRESSION LED BY WEAKER REVENUES

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

R\$ million

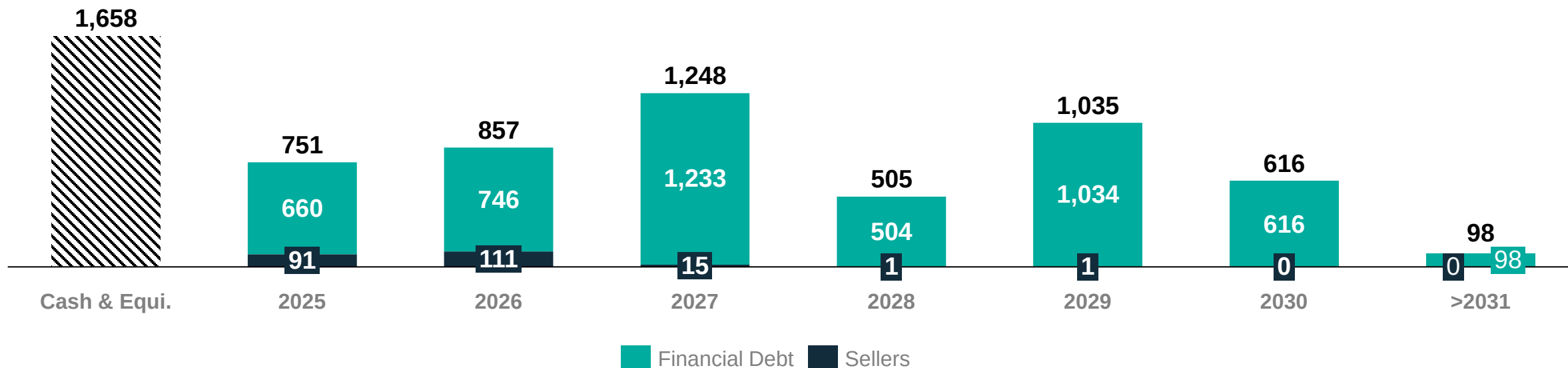


ROBUST LIQUIDITY POSITION VIS-À-VIS DEBT AMORTIZATION SCHEDULE

Well-Distributed Debt Amortization Profile

1Q25 Amortization Schedule of Financial Debt and Sellers Financing

R\$ million



THANK YOU

Contact IR

🌐 **Website:** ri.grupooncoclinicas.com

✉ **Email:** ri@oncoclinicas.com



ONCCLINICAS&CO