



Combinação de Negócios



18 de abril de 2023



English follows

AVISO LEGAL

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter informações sobre eventos futuros. Tais informações não são apenas fatos históricos, mas refletiriam os desejos e as expectativas da direção da companhia.

As palavras "acredita", "espera", "planeja", "prevê", "estima", "projeta", "almeja" e similares pretendem identificar afirmações que, necessariamente, envolvem riscos conhecidos e desconhecidos. Riscos conhecidos incluem incertezas, que não são limitadas ao impacto da competitividade dos preços e serviços, aceitação dos serviços no mercado, transações de serviço da companhia e de seus competidores, aprovação regulamentar, flutuação da moeda, mudanças no mix de serviços oferecidos e outros riscos descritos nos relatórios da companhia.

Informações adicionais não auditadas ou revisadas por auditoria aqui contidas refletem a interpretação da Administração da Companhia sobre informações providas de suas demonstrações financeiras e seus respectivos ajustes, que foram preparados em conformidade com as práticas de mercado e para fins exclusivos de uma análise mais detalhada e específica dos resultados da Companhia. Dessa forma, tais considerações e dados adicionais devem ser também analisados e interpretados de forma independente pelos acionistas e agentes de mercado que deverão fazer suas próprias análises e conclusões sobre as informações aqui divulgadas. Nenhum dado ou análise interpretativa realizada pela Administração da Companhia deve ser tratado como garantia de desempenho ou de resultado futuro e são meramente ilustrativas da visão da Administração da Companhia sobre os seus resultados.

A Administração da Companhia não se responsabiliza pela conformidade e pela precisão das informações discutidas no presente relatório. Tais informações devem ser consideradas apenas para fins informativos e não de forma a substituir a análise de nossas demonstrações financeiras consolidadas auditadas ou revisadas por auditoria para fins de decisão de investimento em nossas ações, ou para qualquer outra finalidade.

Esta apresentação está atualizada até a presente data e o Grupo Fleury não se obriga a atualizá-la mediante novas informações e/ou acontecimentos futuros.

Agenda

Ambição e Avenidas de Crescimento

Sinergias

Nova Estrutura

Considerações Finais

AMBIÇÃO

O Grupo Fleury amplia a sua ambição e fortalece as avenidas de crescimento com a **combinação de negócios** com Grupo Pardini

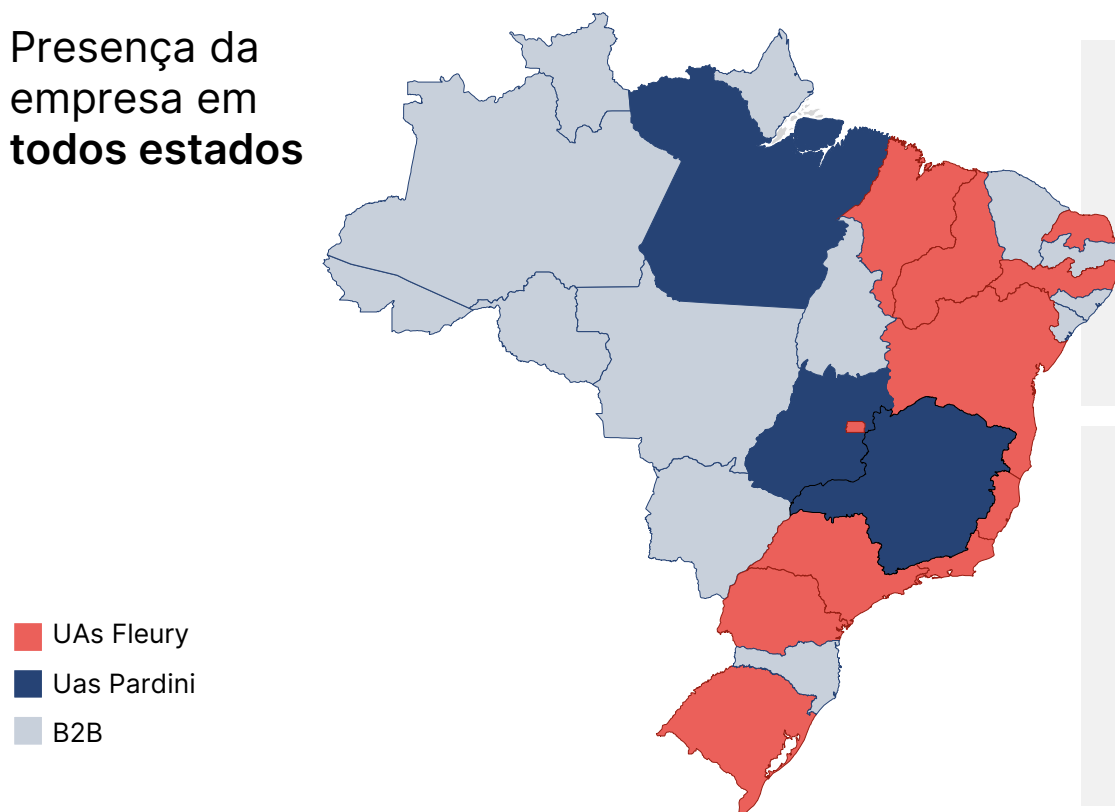


Fortalecer-se como um dos líderes em saúde do Brasil,
Agregar valor para o sistema por meio de soluções de prevenção e cuidado ambulatorial, e
Integrar a jornada de saúde

NOVO PATAMAR

A empresa combinada atinge novo patamar no mercado com complementariedade de portfólio de marcas e ampliação da cobertura geográfica

Presença da empresa em todos estados



R\$ 7,1B
Receita

R\$ 1,6B
EBITDA

520
Unidades de atendimento

Portfólio de marcas regionais reconhecidas em diferentes segmentos

20k+
Colaboradores e
4k+ médicos

277M+
Exames por ano

AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Combinação de negócios com Grupo Pardini traz destaque para a avenida de crescimento no B2B e reforça vantagens competitivas





Medicina Diagnóstica B2C

 Grupo**Fleury**

MEDICINA DIAGNÓSTICA B2C

Complementariedades geográfica e de portfólio expandem população alcançada e abrem caminhos para acelerar crescimento futuro

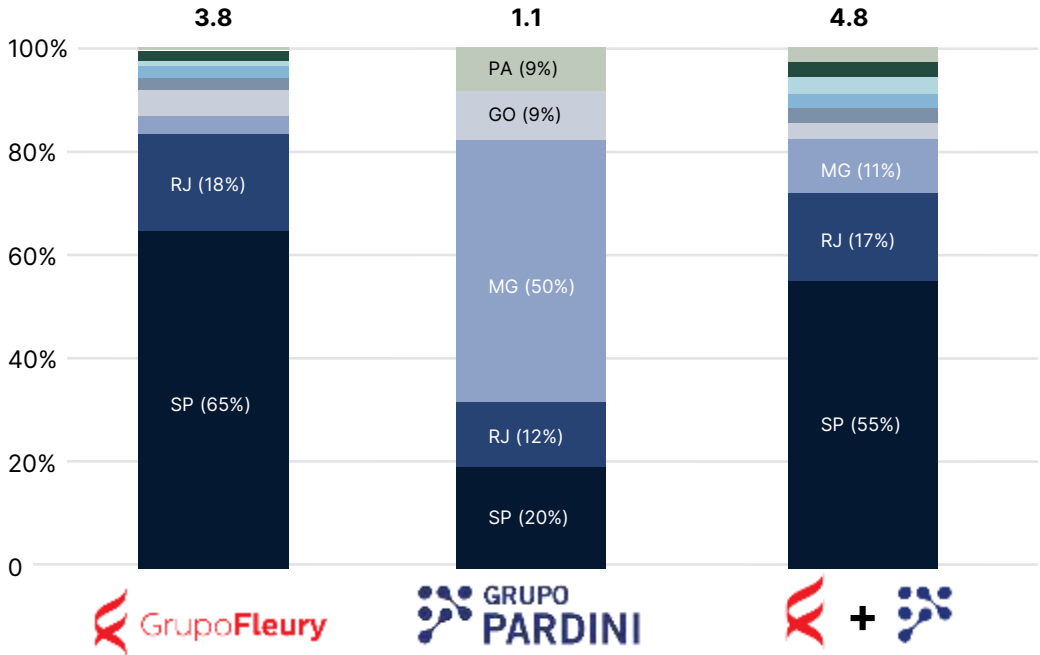
Alcance de beneficiários aumentará 24%



49% do total de beneficiários

Presença maior e mais equilibrada

Receita (R\$B, B2C 2022)



Fonte: Dados da ANS, dados internos Grupo Fleury e Grupo Pardini | Nota: 1 – Valores correspondentes ao Grupo Fleury pré-combinação de negócios com Grupo Pardini



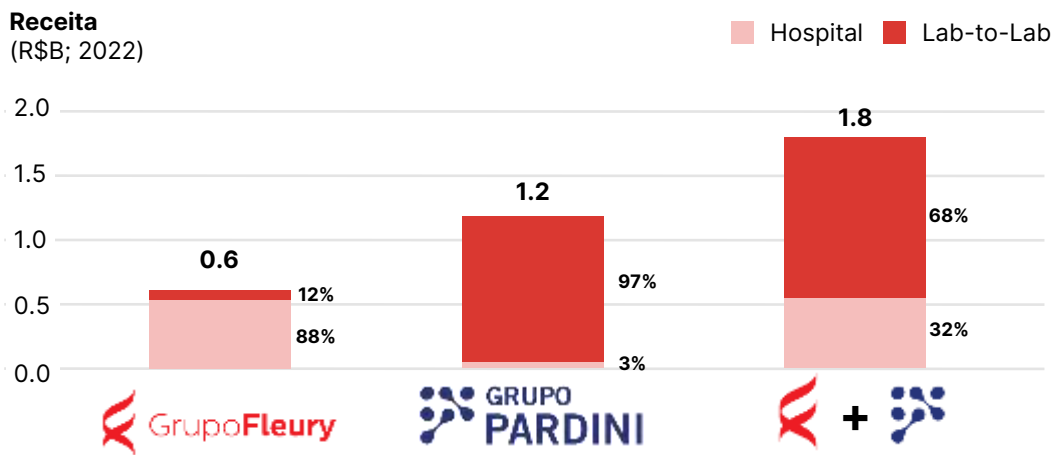
Medicina Diagnóstica B2B

 **GrupoFleury**

MEDICINA DIAGNÓSTICA B2B

Presença de áreas técnicas com maior proximidade dos clientes e capacidade de integração de laboratórios consolidam a posição B2B

Grupo Fleury se torna mais relevante no Lab-to-Lab



Alcance de maior mercado endereçável através de laboratórios parceiros via lab-to-lab:

- Aumento de receita
- Maior portfólio de exames oferecidos
- Acesso ampliado
- Oportunidade de inserção de novas tecnologias para testes/exames

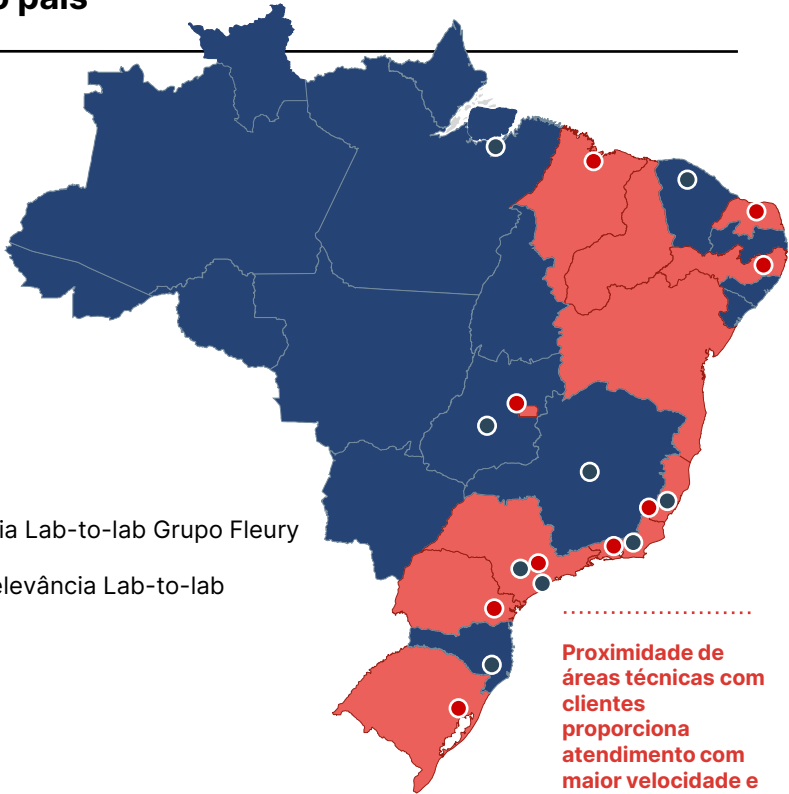
Malha logística ampliada incrementa acesso a portfólio de exames em todo o país

Localização de áreas técnicas em território nacional

PARDINI = 14 ATS (1)

FLEURY = 10 ATS

- ATs Grupo Fleury
- ATs Grupo Pardini
- Estados com relevância Lab-to-lab Grupo Fleury
- Novos estados com relevância Lab-to-lab



Nota: 1 – Considera área técnica central (NTO) + 11 áreas técnicas regionais (NTAs) + 2 áreas técnicas de genômica (DLEs) e não consideram hospitais



Novos Elos na Jornada do Paciente

 Grupo**Fleury**

JORNADA DO PACIENTE

Novas praças de especialidades e expansão no negócio de genômica aumentam integração da jornada do paciente

Mercado endereçável para especialidades foco

(R\$B)



Diferenciação com genômica

Genômica representa potencial diferenciação dos concorrentes com aumento de escala



Aumento de escala como diferencial para margem



Expansão de portfólio

Integração de jornada do paciente reforça *core* de medicina diagnóstica e potencializa crescimento



Plataformas de Saúde

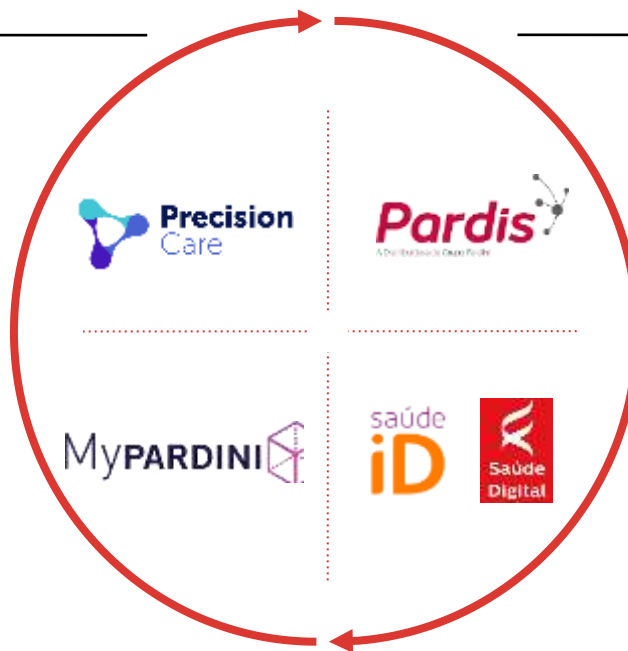


PLATAFORMAS DE SAÚDE

Plataformas de Saúde como estratégia para integração e geração de novos negócios

Plataformas digitais para integração entre marcas e laboratórios parceiros, reduzindo custos, aprimorando a experiência

- Acesso único de soluções digitais
 - Oferta integrada de portfólio
 - Visão multimarca, praça, produto e especialidade
-
- Portal para os laboratórios parceiros
 - Dashboard + canal único de consulta e comunicação



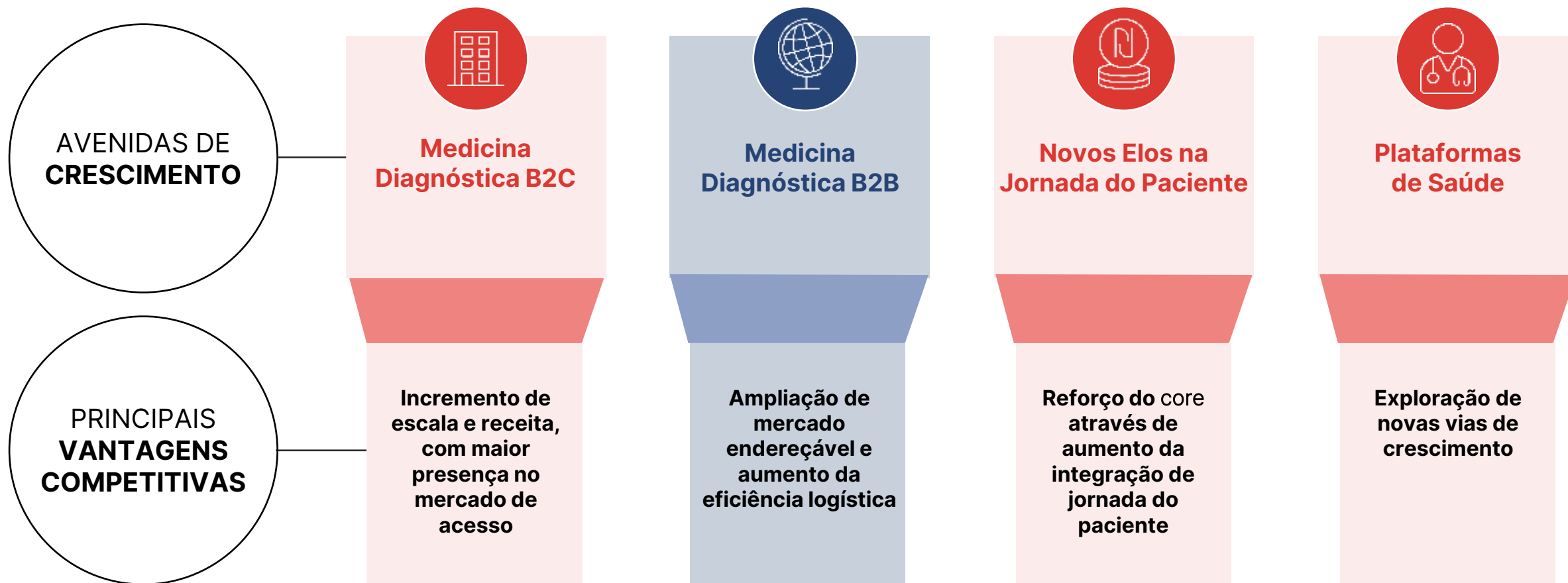
Marketplaces permitem a criação de jornada aberta de saúde e exploração de novas fontes e modelos de receita

- Marketplace de insumos de exames, clínicas, hospitais e pacientes
 - Distribuição com logística rápida e completa
-
- Marketplace para consultas, exames e cirurgias
 - Histórico de resultados de exames

Combinação das soluções resulta em novas vias de crescimento

AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Avenidas de crescimento fortalecem o Grupo Fleury na integração da jornada do paciente, consolidando como um dos líderes em saúde do Brasil



JORNADA DO PACIENTE

Grande parte das marcas da empresa combinada se concentra em Diagnósticos, mas está presente em toda a Jornada do Paciente



Agenda

Ambição e Avenidas de Crescimento

Sinergias

Nova Estrutura

Considerações Finais

SINERGIAS

Esforço conjunto das lideranças e equipes de trabalho resultou na identificação e planejamento robusto para captura de sinergias

Extenso processo para **mapeamento dos talentos**



SINERGIAS

Sinergias iniciais foram revisadas e incrementadas

Incremento de ~25% na estimativa inicial



Sinergias anuais estimadas em

R\$ 200-220M
de EBITDA incremental

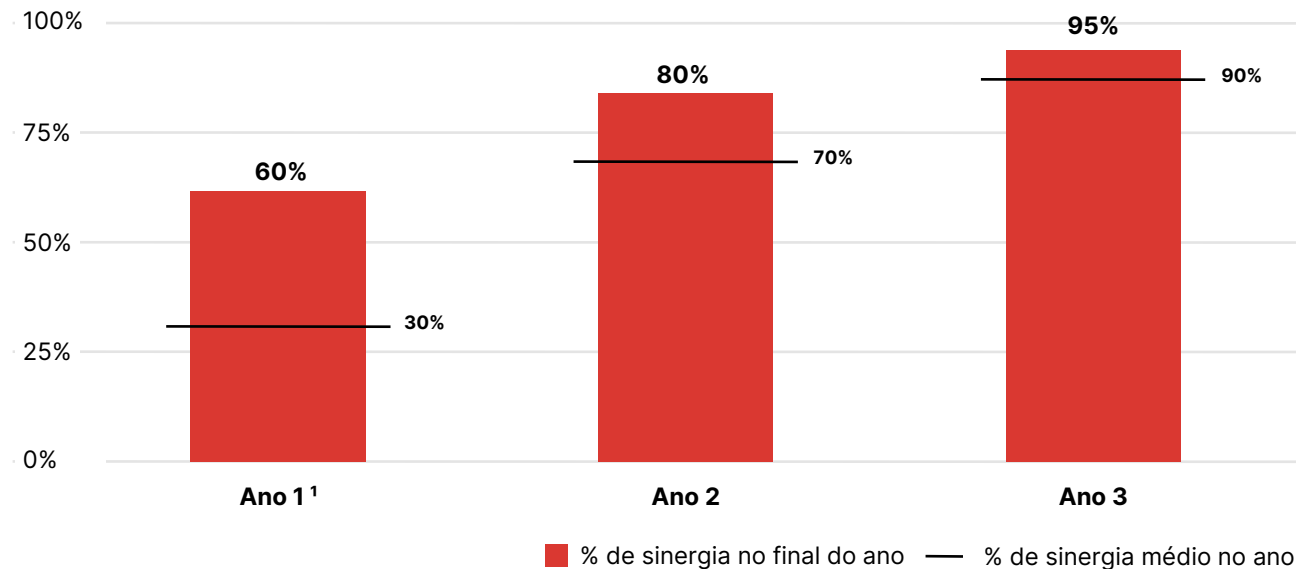
Revisão de valor inicial de **R\$ 160M-190M**

Despesas ***One-Time-Cost*** de ~R\$ 50M,
principalmente no Ano 1

Captura da maior parte em 36 meses após *closing*

95% das sinergias serão capturadas ao final do ano 3

Captura das sinergias



SINERGIAS

Composição com maior concentração em custos e despesas

Sinergias de R\$ 200-220M de EBITDA

~90%

SINERGIAS DE CUSTOS E DESPESAS

Procurement

- Melhores condições de negociação com fornecedores

Logística

- Unificação de rotas logísticas
- Roteirização de atendimento móvel

G&A e Operação

- Ganhos de escala
- Otimização de ativos e insumos
 - > Licenças de TI
 - > Despesas e materiais corporativos

Produtividade e Receitas

- Entrada em novas linhas de B2B
- Transbordo de volume entre marcas
- Teleradiologia e telemedicina
- Toxicologia

FINANCEIRO

Métricas financeiras selecionadas da empresa combinada

R\$ Milhões (2022)	 Grupo Fleury	 GRUPO PARDINI	 +	Sinergias
Receita Bruta	4.803	2.255	7.058	
EBITDA	1.190	459	1.649	200 – 220
Margem EBITDA	26,7%	21,9%	25,1%	
Lucro Líquido	309	173	482	
Dívida Líquida	1.445	412	1.857	
Dívida Líquida / EBITDA (x)	1,2X	0,9X	1,1X	

Agenda

Ambição e Avenidas de Crescimento

Sinergias

Nova Estrutura

Considerações Finais

TIME & CONSELHO

Time executivo com longa experiência no mercado de saúde e histórico de sucesso, juntando expertises de ambas as empresas



Jeane Tsutsui
Diretora-Presidente

PARDINI

FLEURY



Roberto Santoro
Presidente de UN
L2L e Suporte Operações



Patricia Maeda
Presidente de UN
Unidades de Atendimento



Edgar Rizzatti
Presidente de UN
Médico / Técnico / Novos Elos



José Filippo
Diretor Exec.
Financeiro e RI



Alessandro Ferreira
Diretor Exec.
Comercial e Marketing



João Alvarenga
Diretor Exec.
TI e Digital



Andrea Bocabello
Diretora Exec.
Estratégia, Inovação e ESG



Eduardo Marques
Diretor Exec.
Pessoas e Cultura



William Malfatti
Diretor
Comunicação, Relações
Institucionais e Relac. com Clientes

CONSELHO

Conselho de Administração com sólida experiência e amplo conhecimento em medicina diagnóstica e saúde

VÁLIDO APÓS CONSUMAÇÃO DA OPERAÇÃO



GOVERNANÇA

Alto nível de governança corporativa composto por órgãos de gestão e comitês

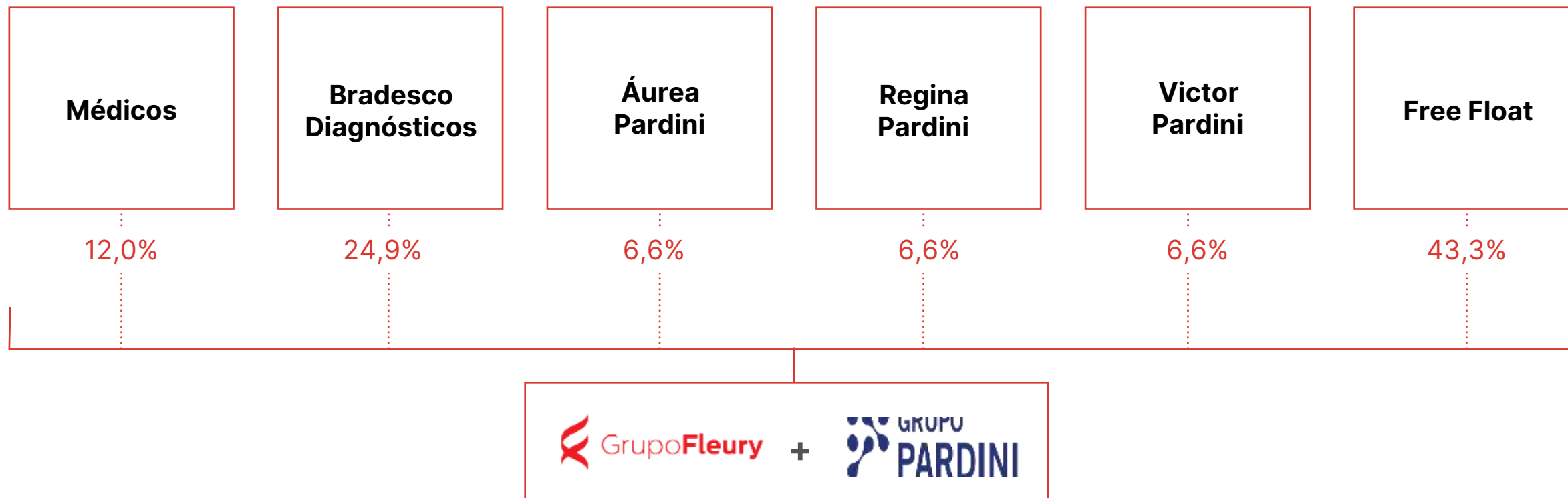
VÁLIDO APÓS CONSUMAÇÃO DA OPERAÇÃO



ACIONISTAS

Estrutura societária com 36,9% entre médicos e Bradesco Diagnósticos, e 43,3% de *free float*

VÁLIDO APÓS CONSUMAÇÃO DA OPERAÇÃO



Agenda

Ambição e Avenidas de Crescimento

Sinergias

Nova Estrutura

Considerações Finais

PRINCIPAIS TAKEAWAYS

Considerações Finais

1

Fortalecimento como um dos líderes em saúde do Brasil com complementariedades de negócios, geografia e portfólio

2

Equipe médica e profissionais de saúde de referência

3

Avenidas de crescimento fortalecendo a integração da jornada do paciente

4

Time executivo experiente com alto nível de governança corporativa

5

Sinergias incrementadas em custos e despesas

6

Sólida estrutura econômico-financeira





Perguntas e Respostas



Obrigado





Time de Relações com Investidores:



<https://ri.fleury.com.br/>

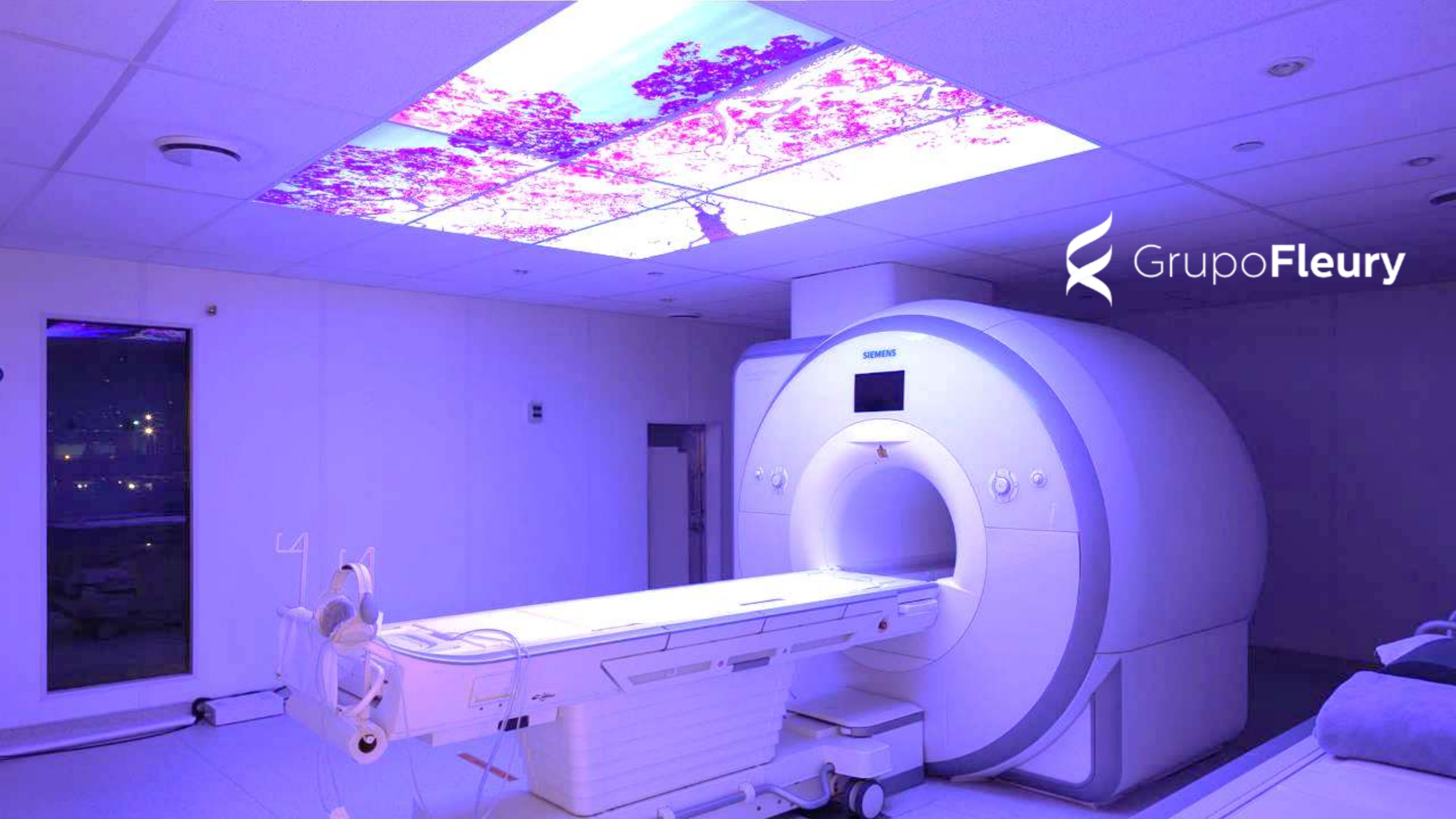


ri@grupofleury.com.br



+55 (11) 98133-7900





 **Grupo Fleury**



Business Combination



April 18, 2023



DISCLAIMER

Disclaimer

This presentation may contain information about future events. Such information is not just historical facts, but would reflect the wishes and expectations of the company's management.

The words "believe", "expect", "plan", "anticipate", "estimate", "project", "aim" and the like are intended to identify statements that necessarily involve known and unknown risks. Known risks include uncertainties, which are not limited to the impact of price and service competitiveness, market acceptance of services, company and competitor service transactions, regulatory approval, currency fluctuation, changes in the mix of services offered and other risks. described in the company's reports.

Additional unaudited or audited information contained herein reflects the interpretation of the Company's Management on information derived from its financial statements and their respective adjustments, which were prepared in accordance with market practices and for the exclusive purpose of a more detailed and specific analysis. of the Company's results. Therefore, such considerations and additional data must also be analyzed and interpreted independently by shareholders and market agents, who must make their own analyzes and conclusions on the information disclosed herein. No data or interpretative analysis carried out by the Company's Management should be treated as a guarantee of performance or future results and are merely illustrative of the Company's Management's view of its results.

The Company's Management is not responsible for the compliance and accuracy of the information discussed in this report. Such information should be considered for informational purposes only and not as a substitute for analyzing our audited or audited consolidated financial statements for the purpose of an investment decision in our shares, or for any other purpose.

This presentation is up to date and Grupo Fleury is not obliged to update it in light of new information and/or future events.

Agenda

Ambition and Growth Avenues

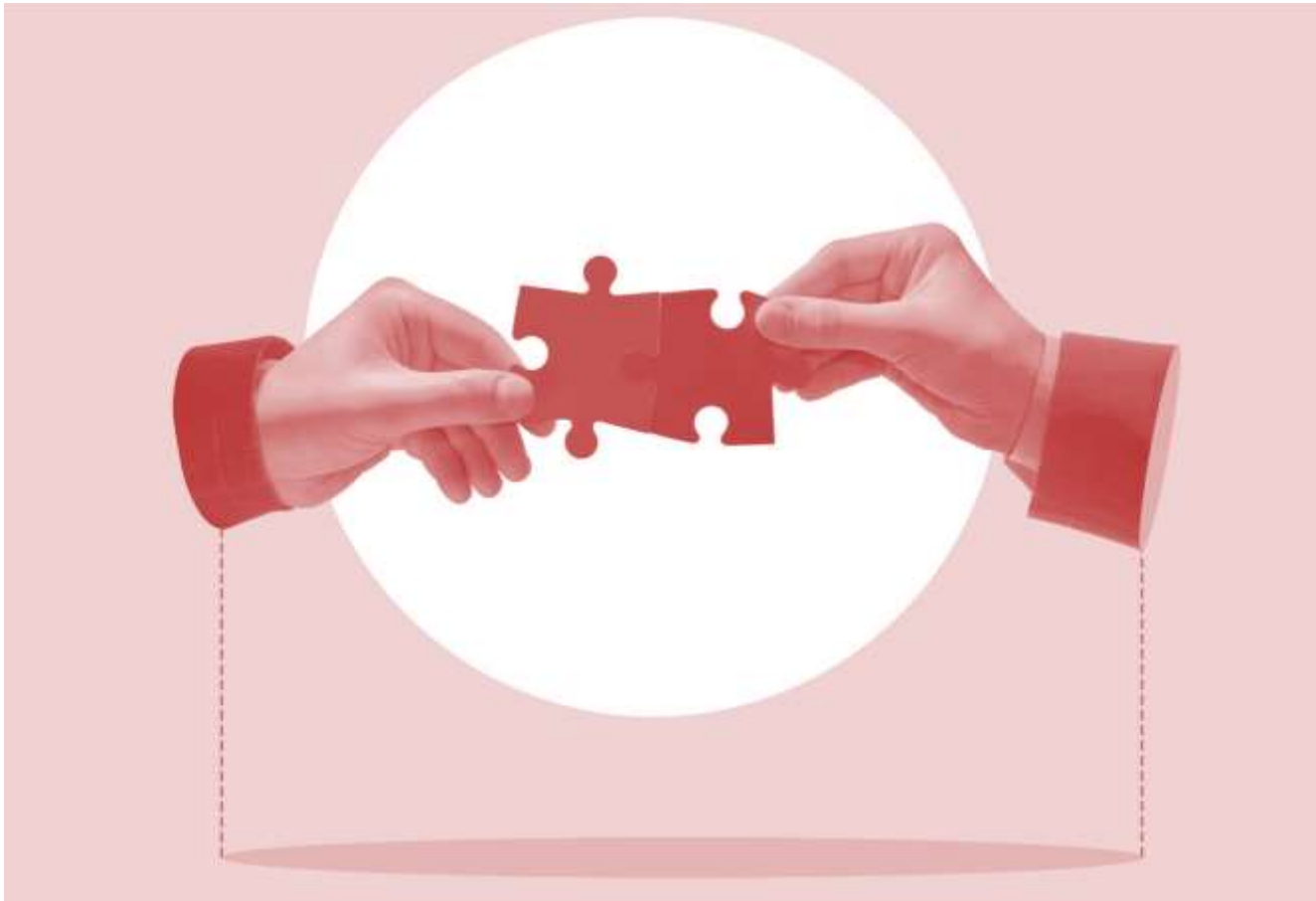
Synergies

New Structure

Closing Remarks

AMBITION

Grupo Fleury expands its ambition and strengthens its growth avenues through the **business combination** with Grupo Pardini

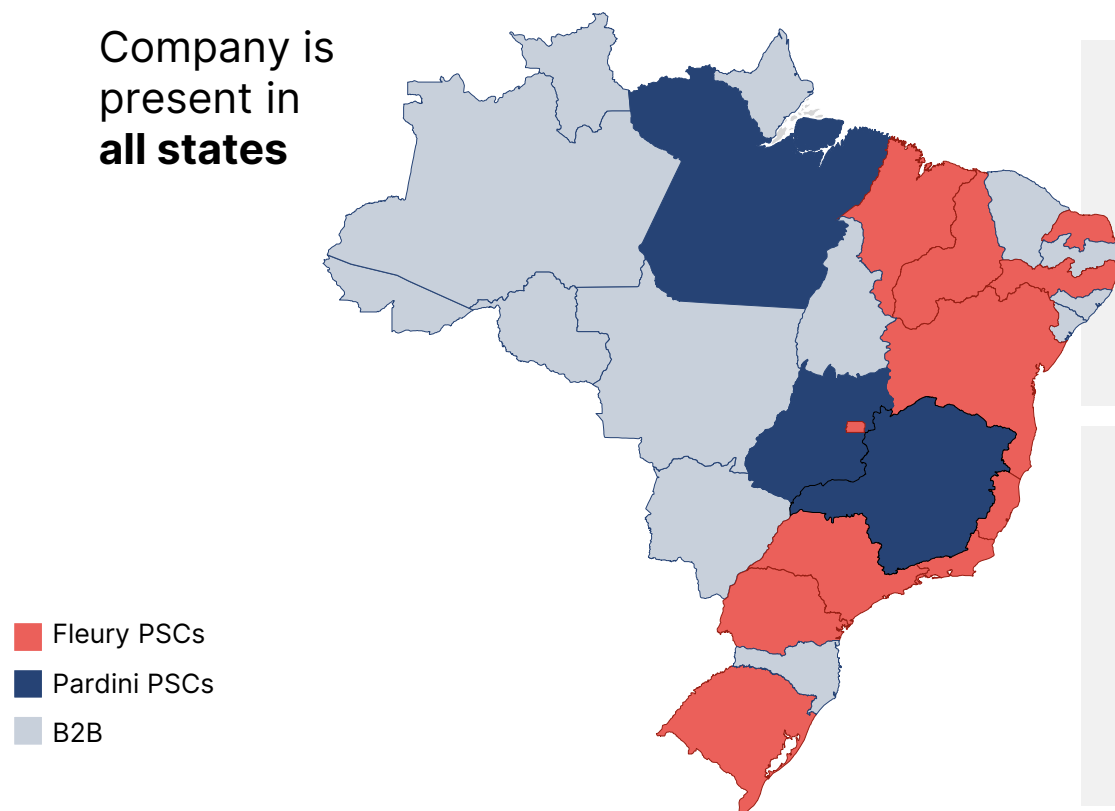


Strengthens its position as one of the leading health players in Brazil,
Adds value to the system through prevention and outpatient care solutions, and
Integrates the patient's health journey

NEW LEVEL

The **combined company** reaches a new market level with a portfolio of complementary brands and expanded geographic coverage

Company is present in **all states**



R\$7.1 bn
Revenue

R\$1.6 bn
EBITDA

520
PSCs

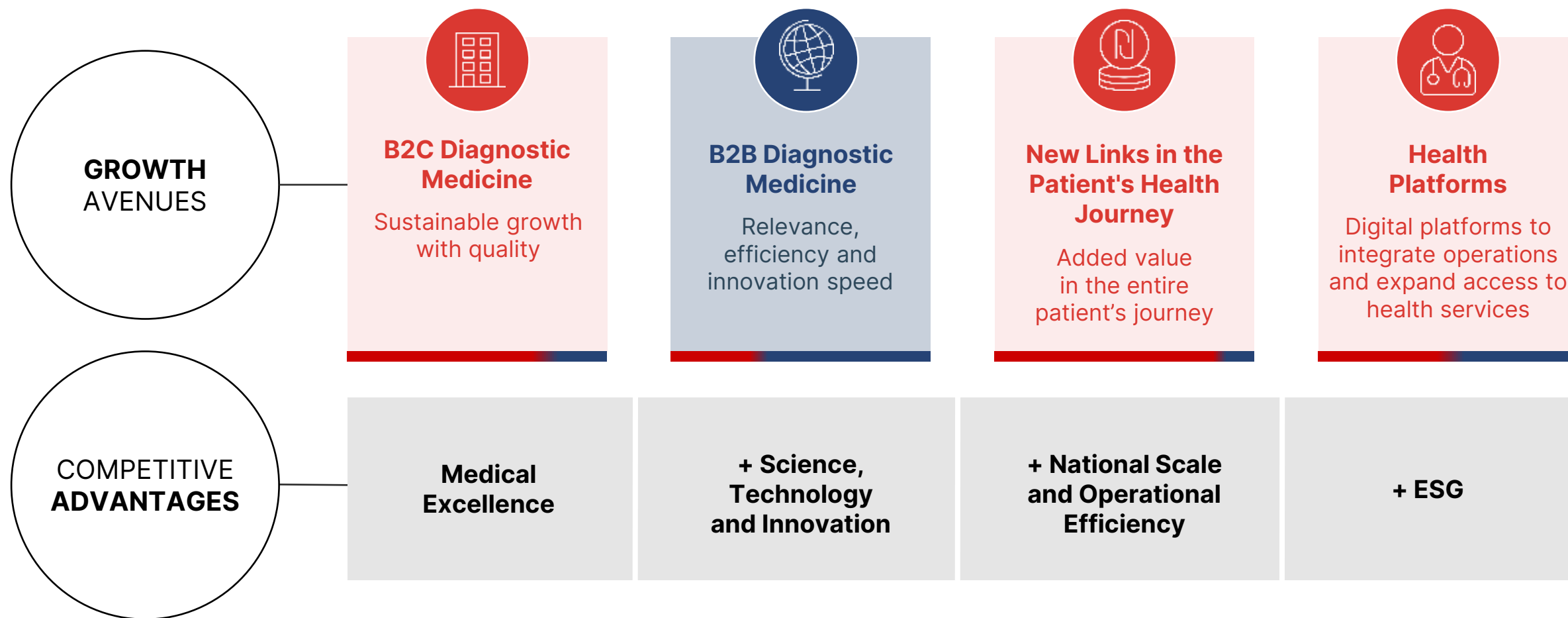
Portfolio
of recognized
regional
brands in
different
segments

+20k
Employees
and
+4k doctors

+277 million
Exams per year

GROWTH AVENUES

The business combination with Grupo Pardini highlights growth avenues for B2B and reinforces our competitive advantages





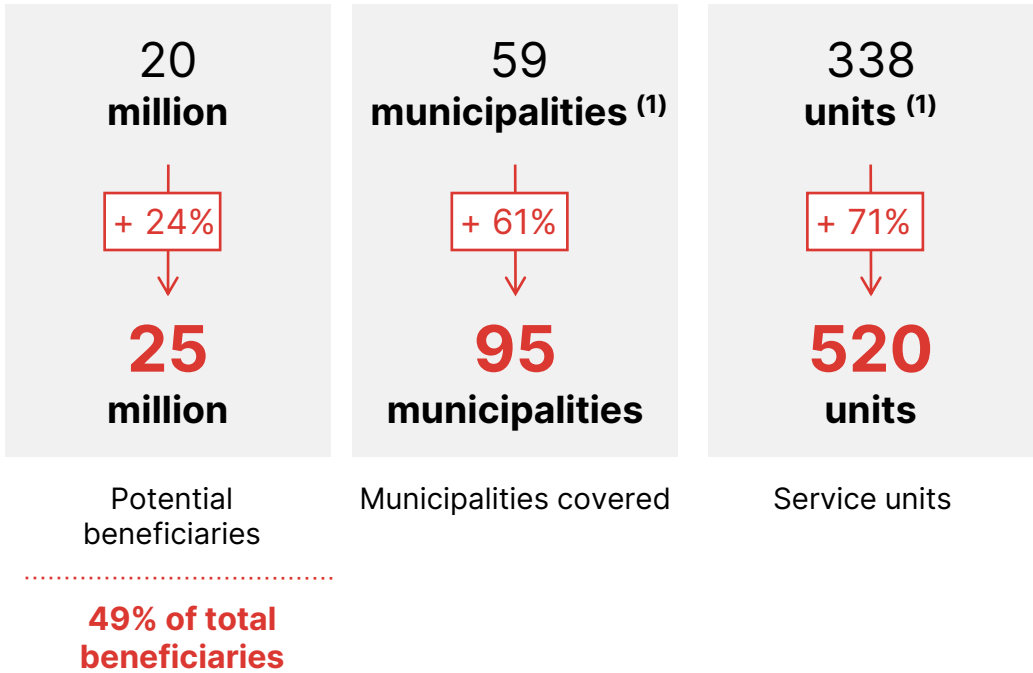
B2C Diagnostic Medicine

 **GrupoFleury**

B2C DIAGNOSTIC MEDICINE

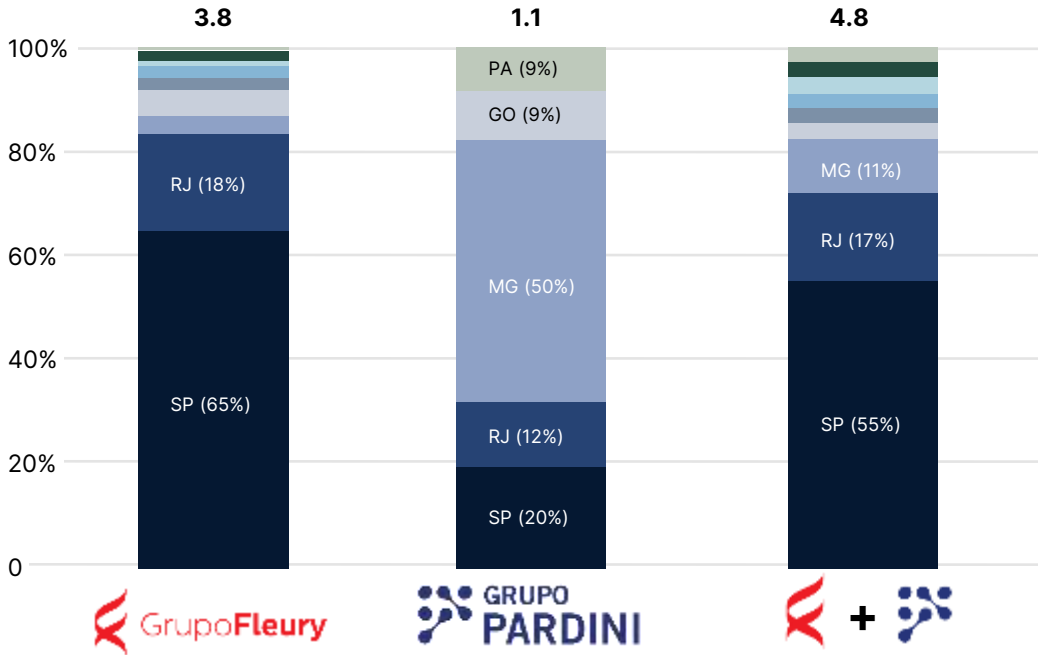
Complementary locations and portfolio expanding access to clients and creating opportunities to accelerate future growth

Beneficiary reach will increase by 24%



Wider and more balanced presence

Revenue (R\$ billion, B2C 2022)



Source: ANS and internal data from Grupo Fleury and Grupo Pardini | Note: 1 – Values correspond to Grupo Fleury pre-business combination with Grupo Pardini



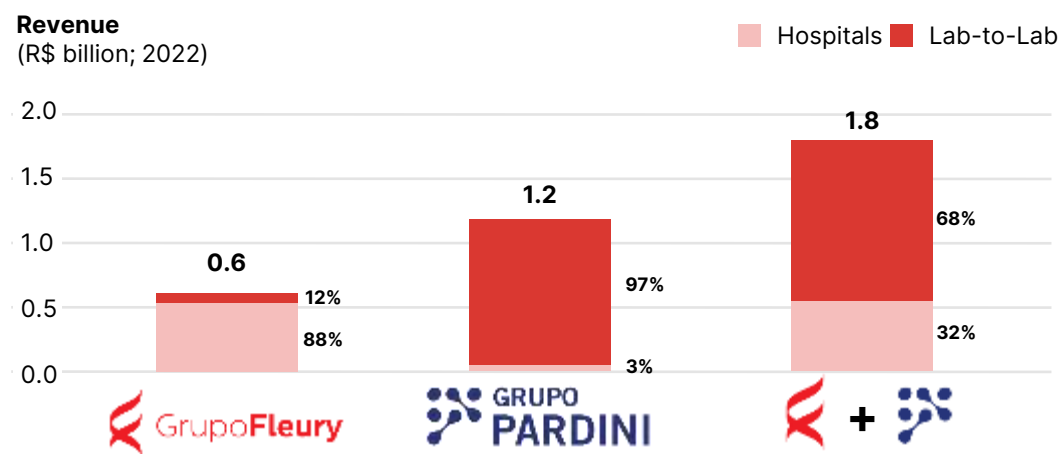
B2B Diagnostic Medicine

 **GrupoFleury**

B2B DIAGNOSTIC MEDICINE

Technical areas are now closer to clients and the capacity to integrate laboratories consolidates our B2B position

Grupo Fleury becomes more relevant in Lab-to-Lab



Reaches a larger addressable market through partner laboratories via lab-to-lab:

- Higher revenues
- Broader exam portfolio
- Expanded access
- Opportunity to add new technologies for tests/exams

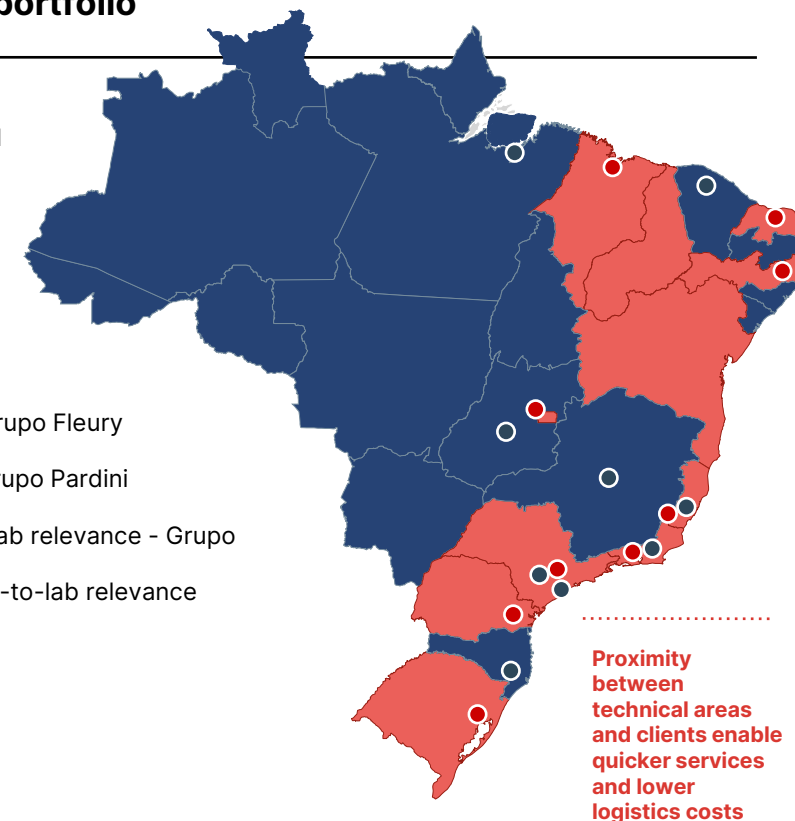
Expanded logistics network increases nationwide access to exam portfolio

Location of company technical areas in Brazil

PARDINI = 14
TECHNICAL AREAS (1)

FLEURY = 10
TECHNICAL AREAS

- Technical Areas - Grupo Fleury
- Technical Areas - Grupo Pardini
- States with Lab-to-lab relevance - Grupo Fleury
- New states with Lab-to-lab relevance





New Links in the Patient's Health Journey



THE PATIENT'S JOURNEY

New specialty services and expansion of the genomics business increases the integration of the patient's journey

Addressable market for focus specialties

(R\$B)



Genomics differential

Genomics has a potential differential over competitors with increase in scale



Increase in scale as a differential for margin



Expansion in portfolio

The integration of the patient's journey reinforces core diagnostic medicine and boosts growth



Health Platforms



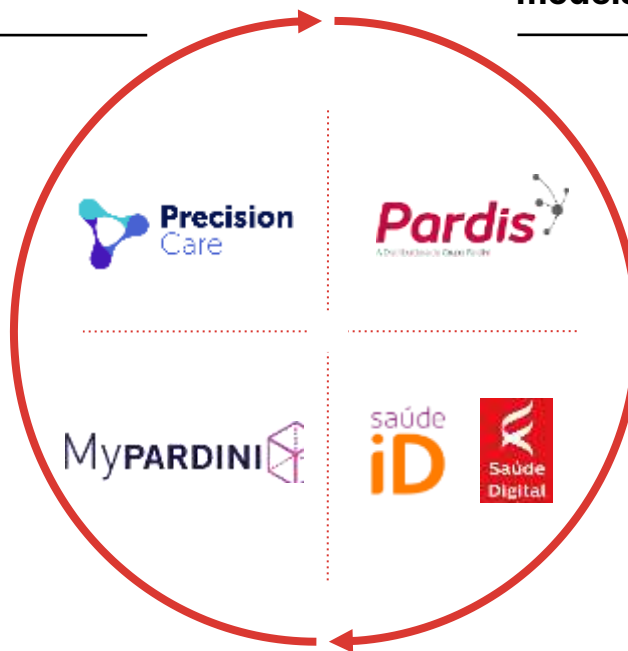
HEALTH PLATFORMS

Health platforms as a strategy for integration and for generating new businesses

Digital platforms as an integration tool between brands and partner laboratories, reducing costs and improving experience

- Single access to digital solutions
- Offers an integrated portfolio
- Multibrand, markets, products and specialties

- Portal for partner laboratories
- Dashboard + unique communication and appointment channel



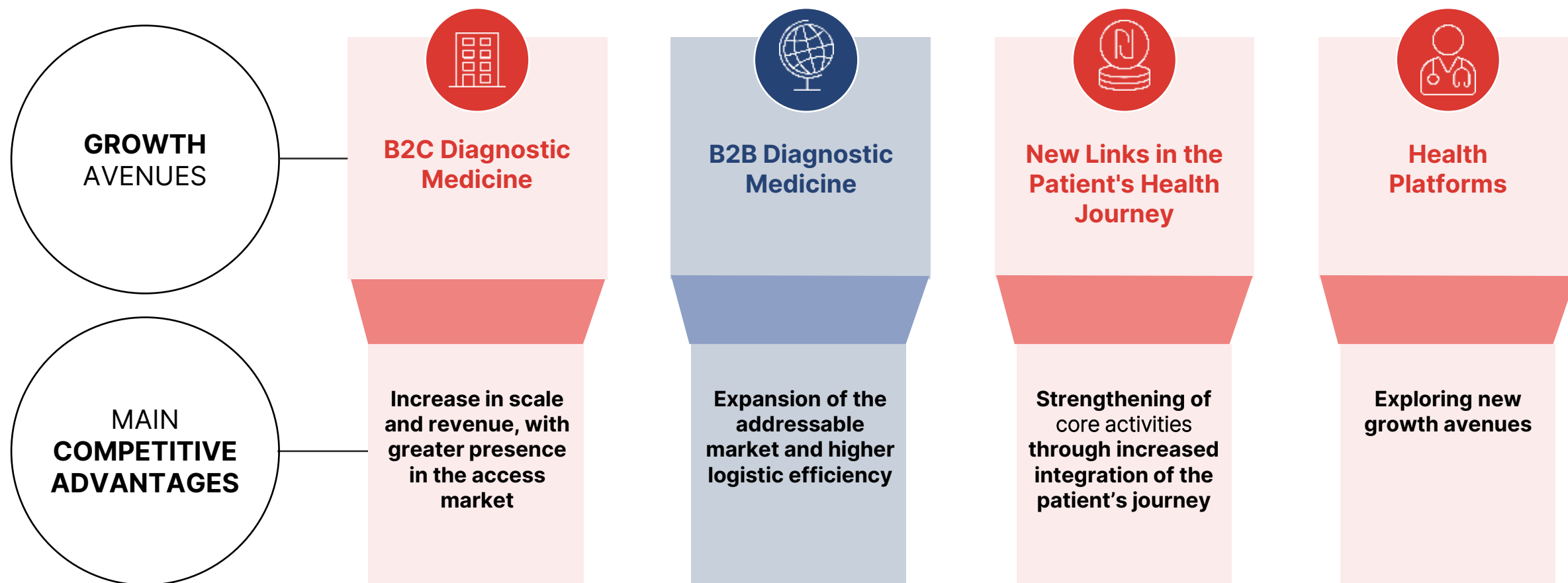
Marketplaces allows us to create open health journeys and explore new revenue sources and models

- Marketplace for exam supplies, clinics, hospitals and patients
- Distribution through quick and complete logistics
- Marketplace for appointments, exams and surgeries
- Record of past exam results

The combination of solutions offer new growth avenues

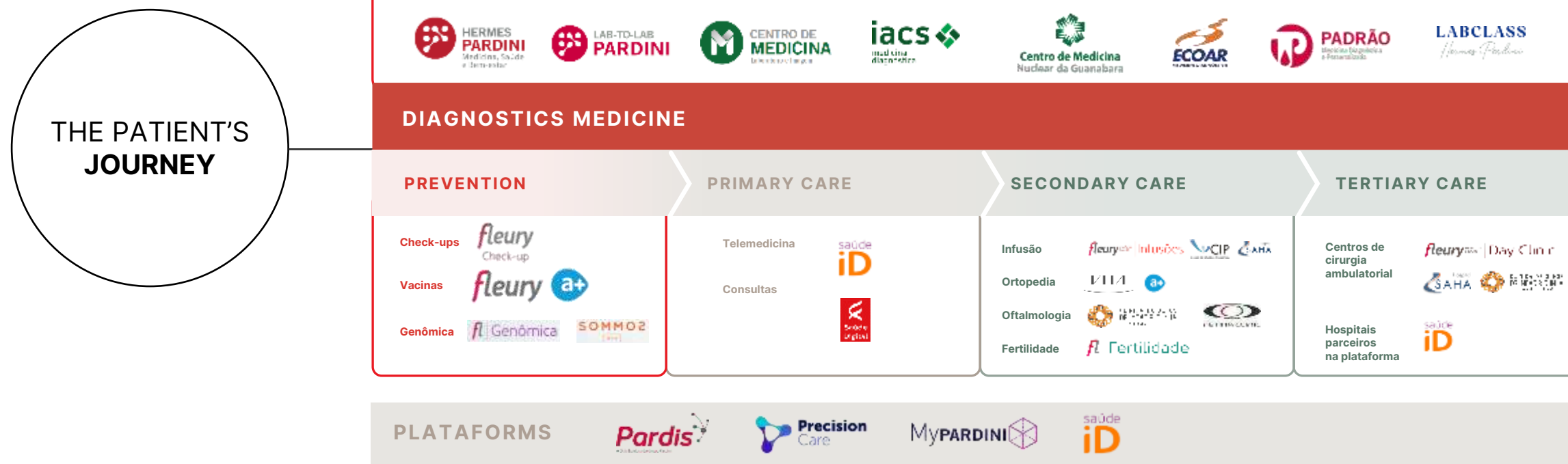
GROWTH AVENUES

Growth avenues strengthen Grupo Fleury's integration of the patient's journey, consolidating its position as one of the leading health players in Brazil



THE PATIENT'S JOURNEY

A large portion of the combined company's brands are focused on Diagnostics Medicine, but are present throughout the entire Patient's Journey



Agenda

Ambition and Growth Avenues

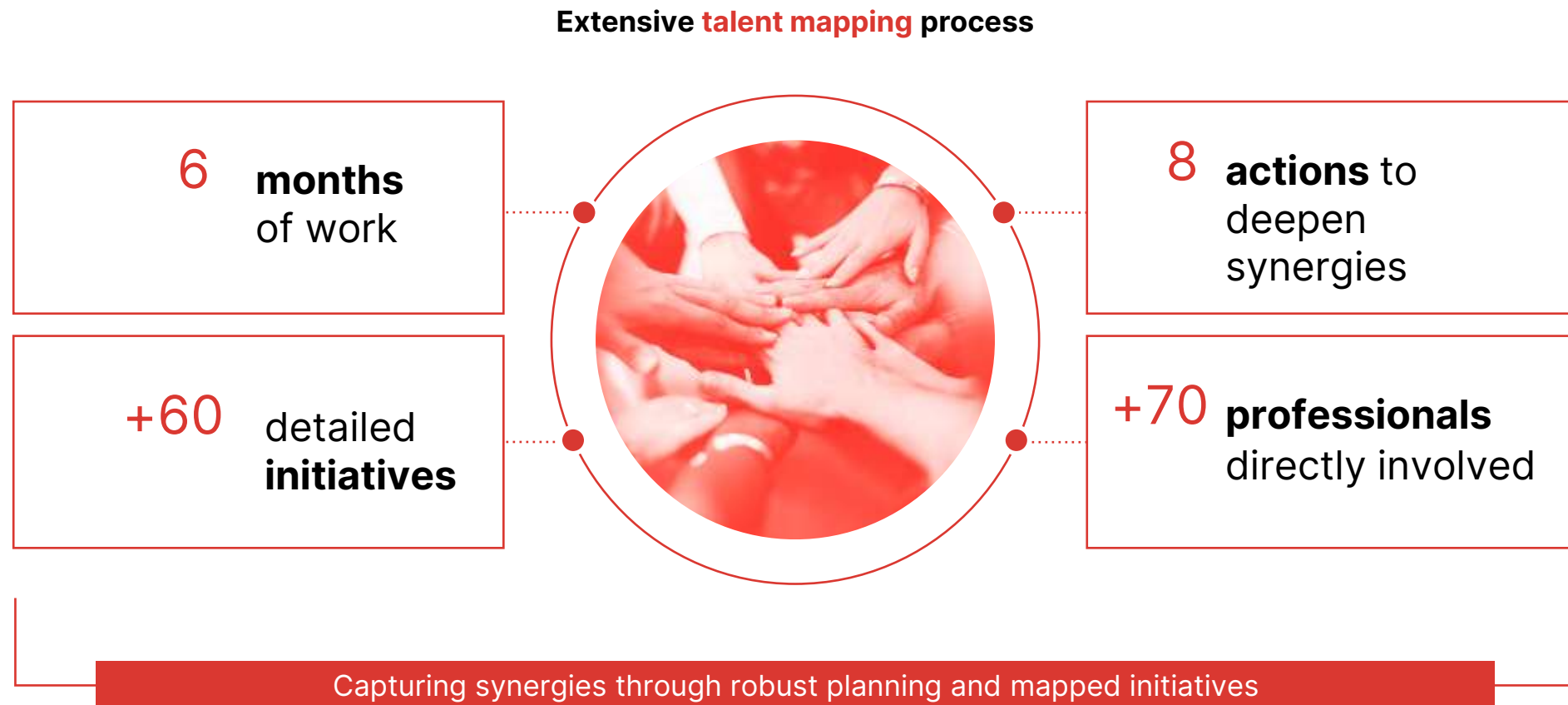
Synergies

New Structure

Closing Remarks

SYNERGIES

A joint effort carried out by leaders and work teams identified and prepared a robust plan to capture synergies



SYNERGIES

Initial synergies were revised and increased

~25% higher than the initial estimate



Estimated annual synergies generating

R\$200-220 Mm

in additional EBITDA

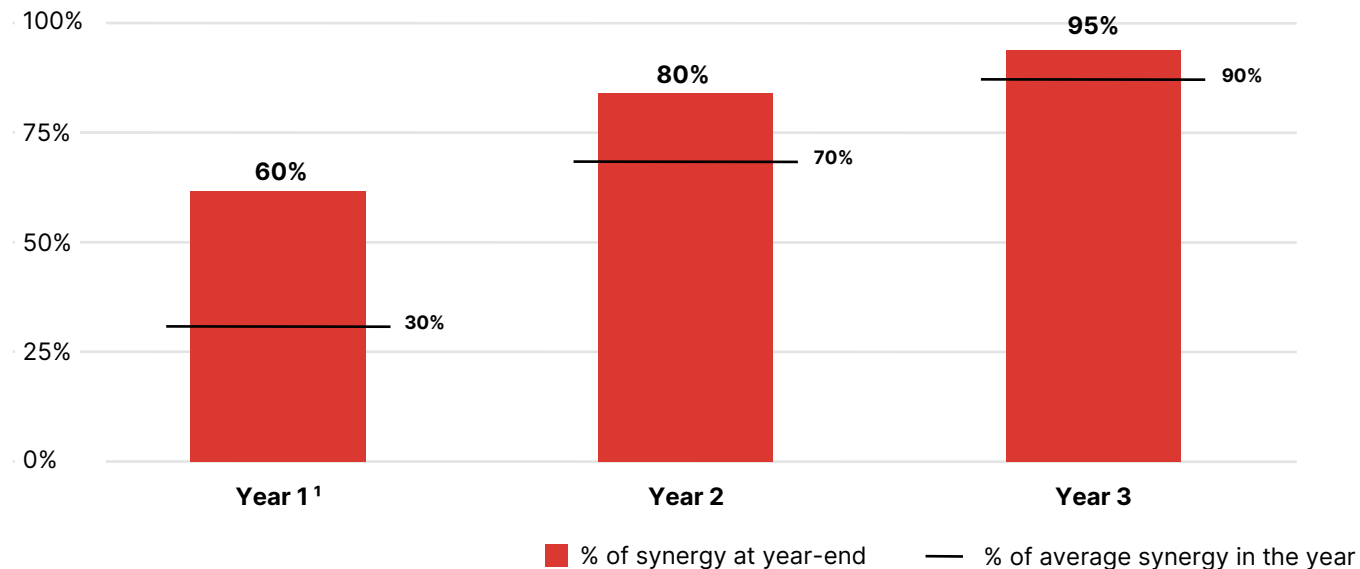
Initial value revised by **R\$160-190 Mm**

One-Time-Cost of ~R\$50 million,
mainly in Year 1

Most synergies will be captured by 36 months after closing

95% of synergies will have been captured by the end of Year 3

Capture of synergies



SYNERGIES

Mainly concentrated in costs and expenses

R\$200-220 Mm in synergies for EBITDA

~90%

COSTS AND EXPENSES SYNERGIES

Procurement

- Better negotiation conditions with suppliers

Logistics

- Unification of logistics routes
- Mobile service routing

G&A and Operations

- Gains in scale
- Optimization of assets and inputs
 - > IT licenses
 - > Corporate expenses and materials

Productivity and Revenue

- Entry into new B2B segments
- Volume transfer between brands
- Teleradiology and telemedicine
- Toxicology

FINANCIAL

Selected financial metrics of the combined company

R\$ Million (2022)	 GrupoFleury	 GRUPO PARDINI	 + 	Synergies
Gross revenue	4,803	2,255	7,058	
EBITDA	1,190	459	1,649	200 – 220
EBITDA Margin	26.7%	21.9%	25.1%	
Net Income	309	173	482	
Net Debt	1,445	412	1,857	
Net Debt / EBITDA (x)	1.2X	0.9X	1.1X	

Agenda

Ambition and Growth Avenues

Synergies

New Structure

Closing Remarks

EXECUTIVE TEAM AND BOARD OF DIRECTORS

An executive team with vast experience and successful track record in the healthcare sector, joining the expertise of both companies



Jeane Tsutsui
CEO

PARDINI

FLEURY



Roberto Santoro
President of BU
L2L and Operational Support



Patricia Maeda
President of BU
Service Units



Edgar Rizzatti
President of BU
Medical / Technical / New Links



José Filippo
CFO and IRO



Alessandro Ferreira
Officer
Commercial and Marketing



João Alvarenga
Officer
TI and Digital



Andrea Bocabello
Officer
Strategy, Innovation and
ESG



Eduardo Marques
Officer
People and Culture



William Malfatti
Director
Communications, Institutional
and Client Relations

BOARD OF DIRECTORS

A Board of Directors with solid experience and extensive knowledge in the diagnostic medicine and health sector

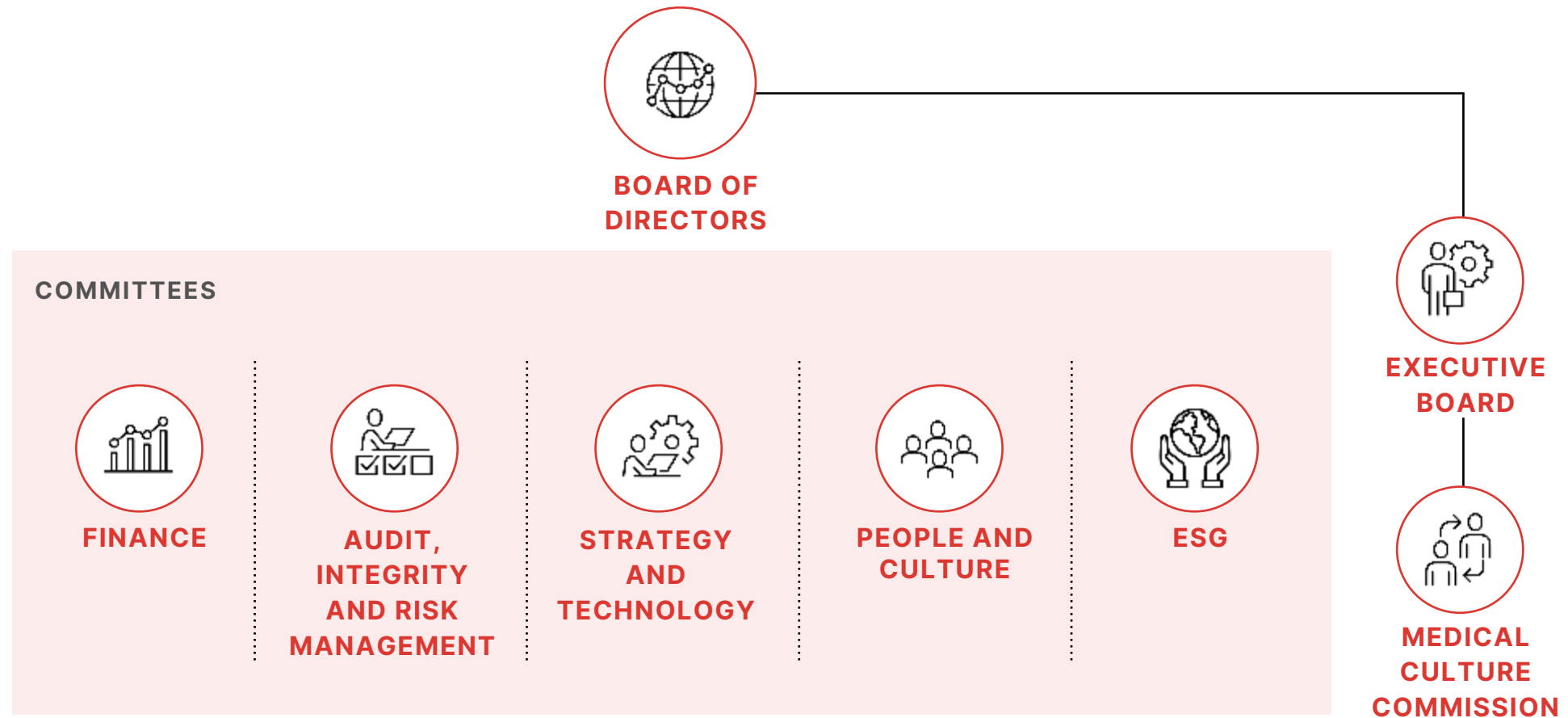
TO COME INTO EFFECT AFTER THE CLOSING DATE



GOVERNANCE

High level of corporate governance through management bodies and committees

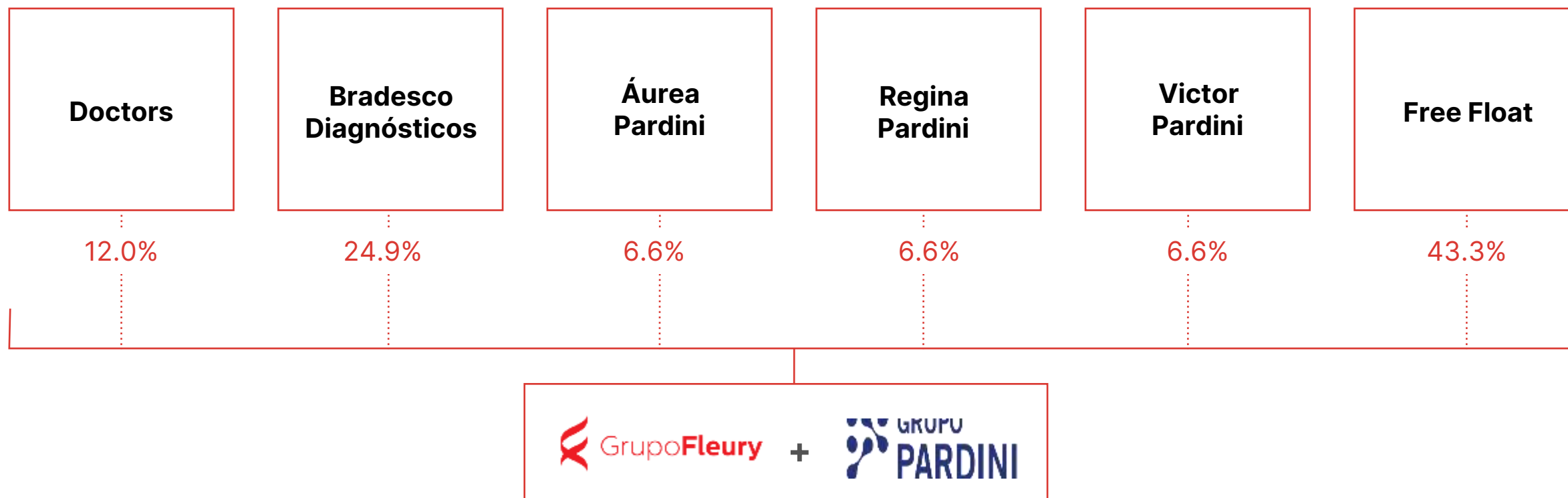
TO COME INTO EFFECT AFTER THE CLOSING DATE



SHAREHOLDERS

Shareholder structure consisting of 36.9% in doctors and Bradesco Diagnostics, and 43.3% in free float

TO COME INTO EFFECT AFTER THE CLOSING DATE



Agenda

Ambition and Growth Avenues

Synergies

New Structure

Closing Remarks

CLOSING REMARKS

Closing Remarks

1

Strengthening as one of the leading players in the health sector in Brazil, with complementary businesses, locations and portfolios

2

Reference medical team and health professionals

3

Growth avenues strengthen the integration of the patient's journey

4

Experienced executive team with high level of corporate governance

5

Additional synergies for costs and expenses

6

Solid economic and financial structure





Q&A





Thank you





Investor Relations Team:



<https://ri.fleury.com.br/>



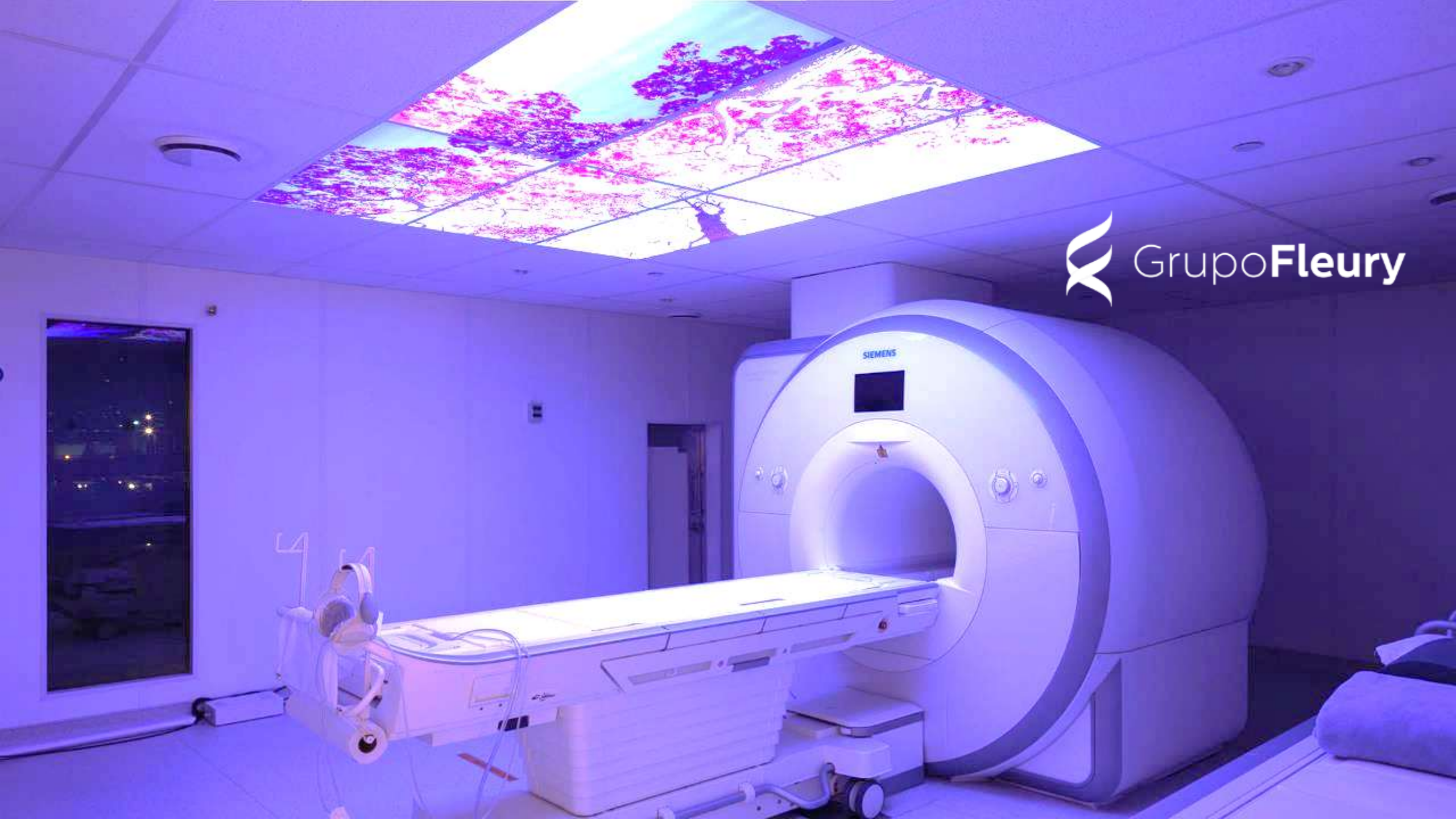
ri@grupofleury.com.br



+55 (11) 98133-7900



Grupo**Fleury**



 **Grupo Fleury**