



ONCOCLINICAS & CO

INVESTORDAY2023

UMA VISÃO INTEGRADA DO FUTURO

Aviso Legal

O leitor / investidor não deve se basear exclusivamente nas informações aqui contidas para tomar decisões com relação à negociação dos valores mobiliários de emissão da Oncoclínicas do Brasil S.A. (a "Companhia"). Esta apresentação foi preparada exclusivamente para fins informativos e não deve ser interpretada como uma solicitação, um convite ou uma oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários emitidos pela Companhia e não deve ser tratada como aconselhamento de investimento, jurídico, fiscal ou outro. O documento pode também conter declarações prospectivas, que estão sujeitas a riscos e incertezas, uma vez que se baseiam nas expectativas da direção da Empresa e nas informações disponíveis no momento em que essas declarações foram feitas. A Empresa não tem qualquer obrigação de atualizar estas declarações. A situação financeira futura da Empresa, os resultados operacionais, a quota de mercado e a posição competitiva podem diferir substancialmente dos expressos ou sugeridos pelas declarações prospectivas. Muitos factores e valores que podem ter impacto nestes resultados estão para além da capacidade de controlo da Empresa. Os projectos futuros podem diferir substancialmente devido às condições de mercado, alterações na legislação ou nas políticas governamentais, alterações nas condições e custos operacionais, alterações nos calendários dos projectos, desempenho operacional, exigências dos clientes e consumidores, alterações nas condições comerciais ou outros factores técnicos e económicos. Ao fazer esta apresentação, nenhuma das empresas, nem nenhuma das suas filiais, directores, administradores, agentes ou funcionários assumem qualquer obrigação de fornecer qualquer informação adicional ou de atualizar esta apresentação ou qualquer informação ou de corrigir quaisquer imprecisões nessas informações. Para informações mais detalhadas, favor consultar nossas Demonstrações Financeiras, Formulário de Referência e outras informações relevantes em nossos canais habituais de divulgação de informações periódicas e eventuais, quais sejam, o site da CVM (www.cvm.gov.br), o site da B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão (www.b3.com.br) e o nosso site de relações com investidores (ri.grupooncoclinicas.com), nos termos da legislação e regulamentação aplicáveis em vigor.



NOSSA VISÃO PARA O FUTURO PRÓXIMO

PALESTRANTES:

BRUNO FERRARI - *FUNDADOR & CEO*

RODRIGO MEDEIROS – *VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO*

CRISTIANO CAMARGO - *CFO*

Liderando a transformação dos cuidados oncológicos no Brasil

Prestador de cuidados oncológicos de classe mundial, altamente especializado e liderado por médicos, orientado por uma abordagem abrangente centrada no paciente

Nosso propósito



Proporcionar tratamento de classe mundial e qualidade de vida aos doentes com cancro em todo o Brasil



Proporcionar a melhor experiência ao doente através de uma abordagem abrangente dos cuidados



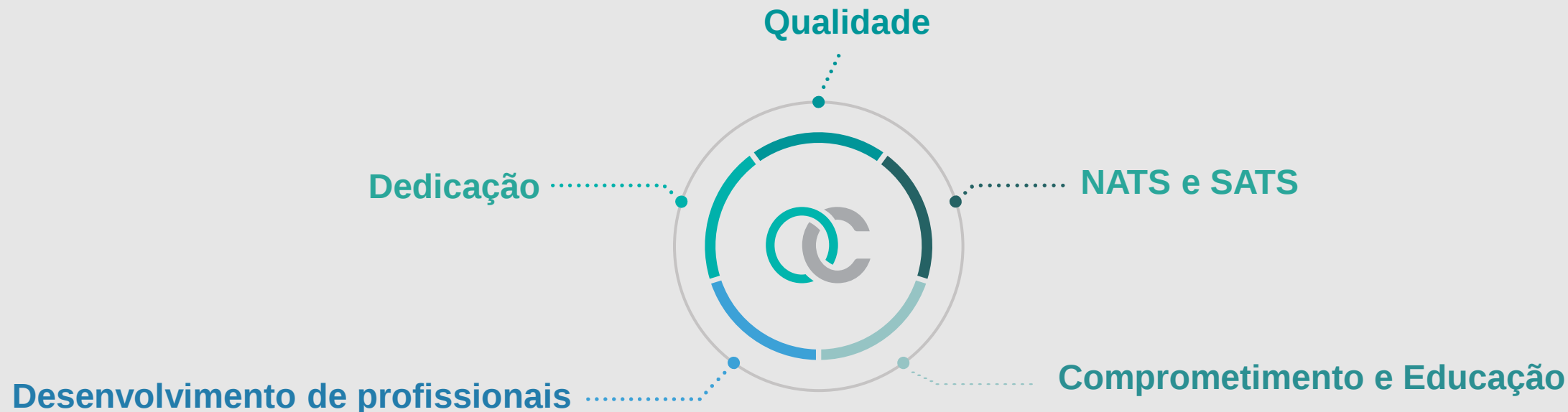
Liderar os cuidados oncológicos no Brasil com tecnologia de ponta, dados e genómica de vanguarda e um corpo clínico sem igual



Nossa Missão

Vencer o Câncer

O programa de carreira dos médicos: o nosso modelo único que nos permite atrair, desenvolver e reter os melhores médicos



- + 2.700 médicos totalmente dedicados ao tratamento oncológico
- NPS of 96

- Medicina protocolizada
- Garantia de resultados superiores

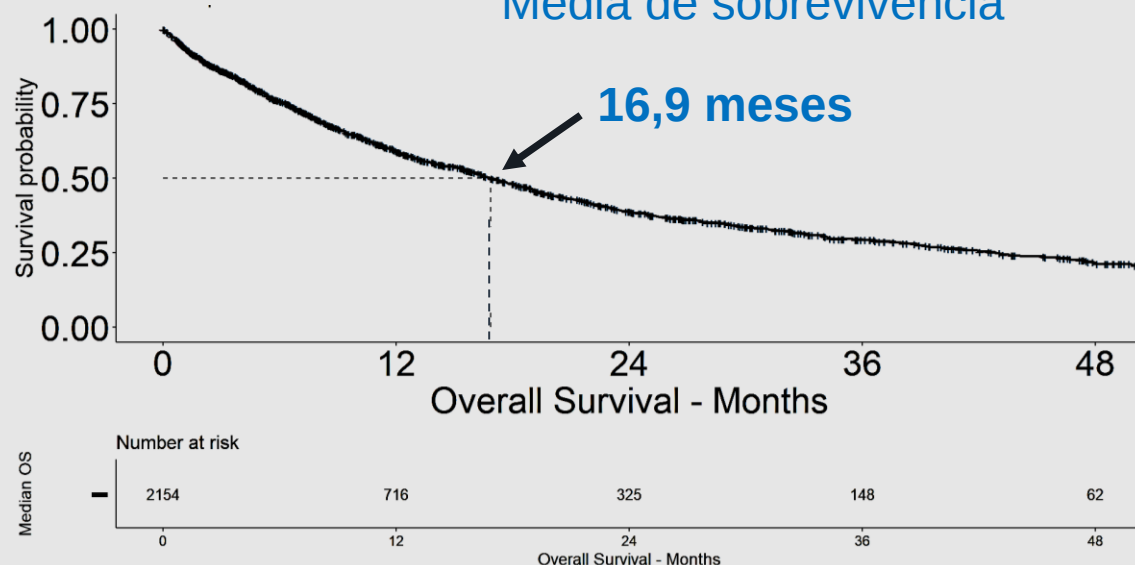
Resultados superiores de sobrevivência em RWD comparando a Oncoclínicas com sistema público de saúde no Brasil (câncer do pulmão)



2.154 pacientes (estágio IV)

Média de sobrevivência

16,9 meses



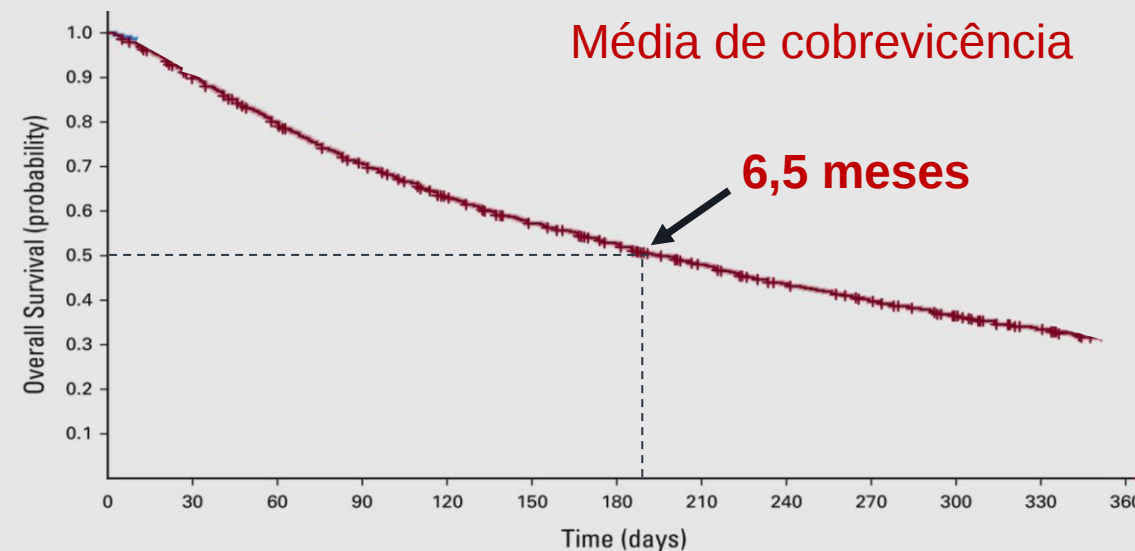
Duarte Paes et al, SBOC 2023

Saúde pública no Brasil
(INCA, outros)

3.376 pacientes (estágio IV)

Média de sobrevivência

6,5 meses



Gil Ferreira et al, JCO Global Oncol 2021

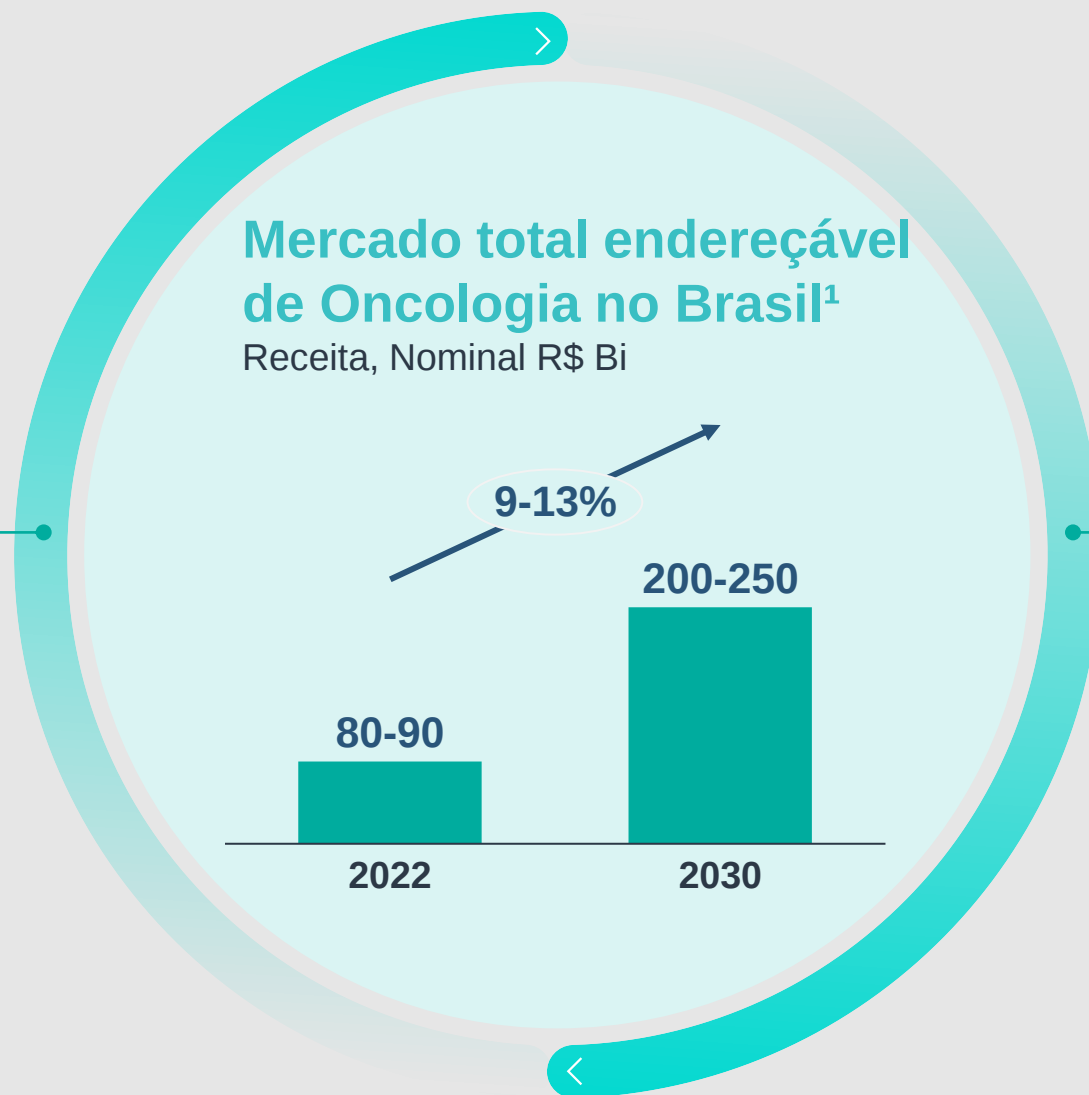
Estamos posicionados num mercado que deverá continuar a crescer rapidamente



Há um rápido aumento do número de casos de oncologia...

População brasileira com **mais de 60 anos** 2x maior em 20 anos

Avanços nas **taxas de diagnóstico oncológico**



... com inovações e tratamentos mais longos a impulsionar o crescimento

O Câncer está se tornando uma **doença crônica**

Aumento da disponibilidade de **tratamentos personalizados** da próxima geração

Isto significa que não precisamos de recorrer a fusões e aquisições ou a investimentos de expansão significativos para manter taxas de crescimento de dois dígitos nos próximos anos

**Pre vemos
que a maior
parte do
nosso
crescimento
nos próximos
2 anos
provenha de
iniciativas
orgânicas ou
de
investimento
s pouco
dispendiosos**



Desenvolver o nosso núcleo (Orgânico)

Expandir e consolidar o modelo de negócio atual, tirando partido da plataforma existente



Aumento das receitas navegadas (Capex-Light)

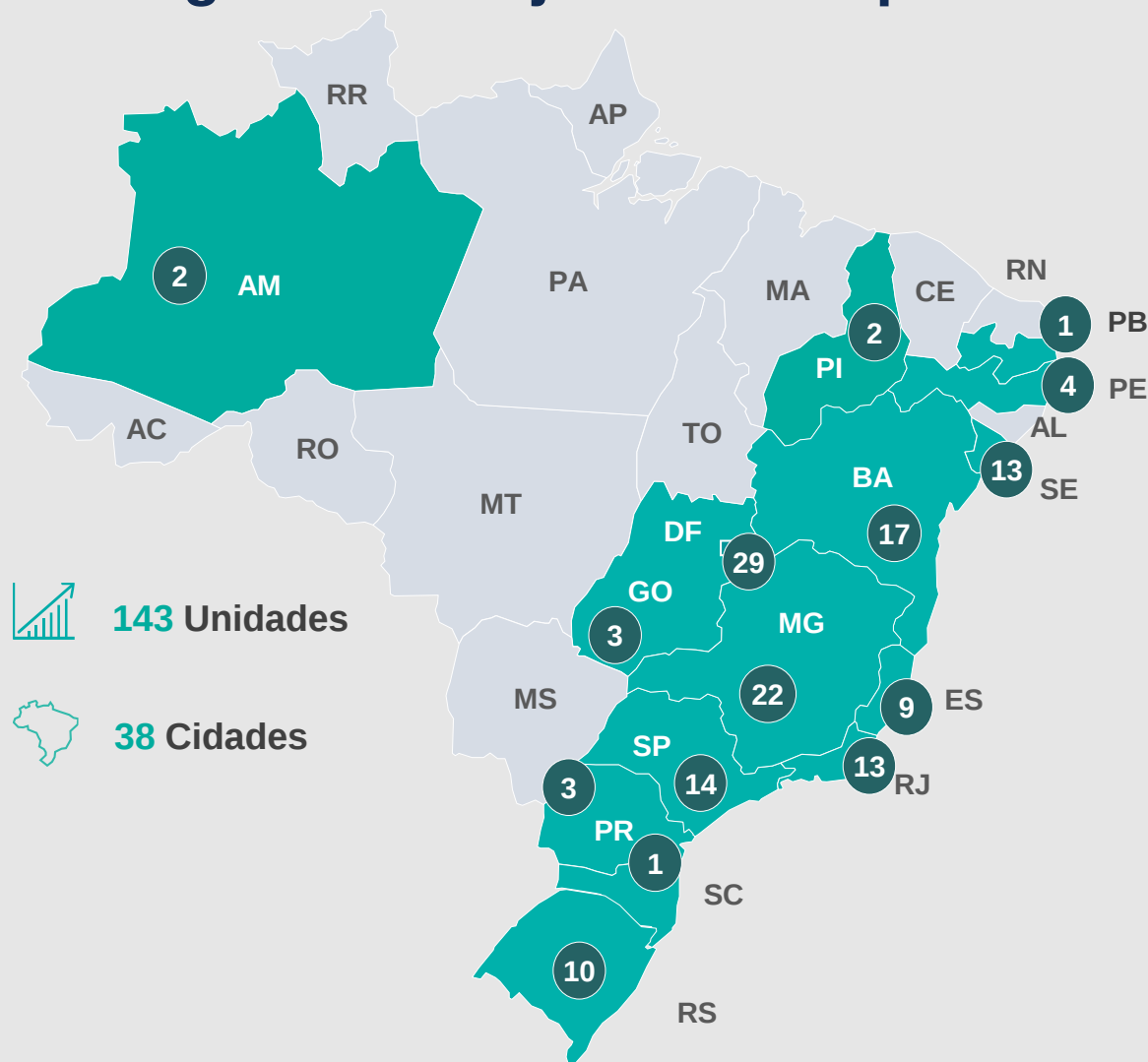
Melhorar as receitas navegadas ao longo do percurso do doente através da plataforma existente



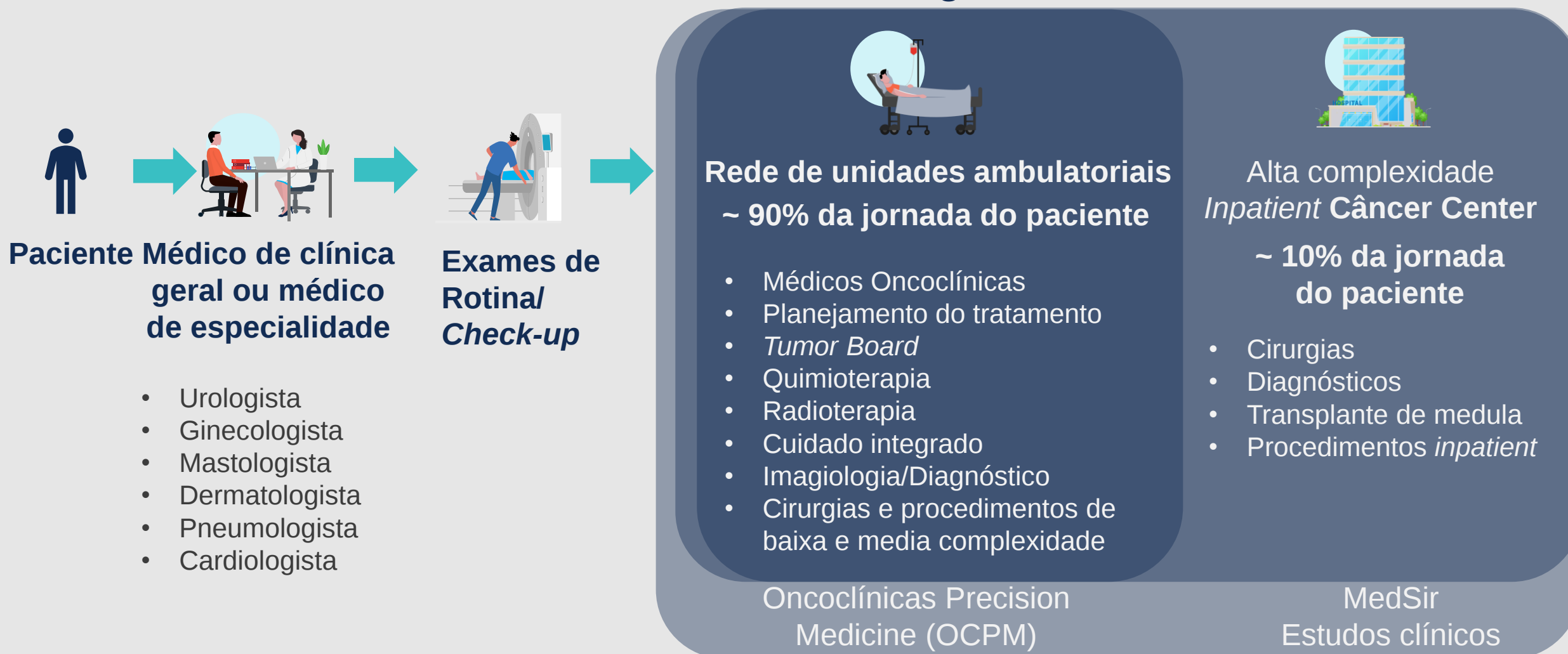
Dados: Opcionalidade de desbloqueio de valor

Continuar a construir Medicina de precisão e geração de dados

A nossa presença altamente diversificada permite-nos continuar a crescer em regiões onde já estamos presentes através de novas alianças



Navegação de receitas: pretendemos ser o contacto privilegiado em cada etapa do percurso do doente oncológico, tirando partido da nossa rede de unidades de ambulatório e de Centros Oncológicos



O ciclo de crescimento para o futuro próximo terá de ser coerente com as orientações financeiras abaixo indicadas

Diretrizes

Como chegar lá?

Continuar a progredir no domínio do fluxo de caixa operacional

- ✓ Continuar a obter ganhos de eficiência a nível dos encargos de venda, despesas administrativas e outros encargos gerais através de um efeito de alavanca operacional
- ✓ Gestão ativa da dinâmica do capital de exploração

Passar para uma geração de fluxo de caixa livre positiva

- ✓ "Próxima fase" na nossa jornada de conversão do fluxo de caixa
- ✓ O efeito de desalavancagem permitirá que as despesas com juros tenham um peso menor no FCF
- ✓ Disciplina na expansão / despesas de capital discricionárias

Finalizar a racionalização fiscal

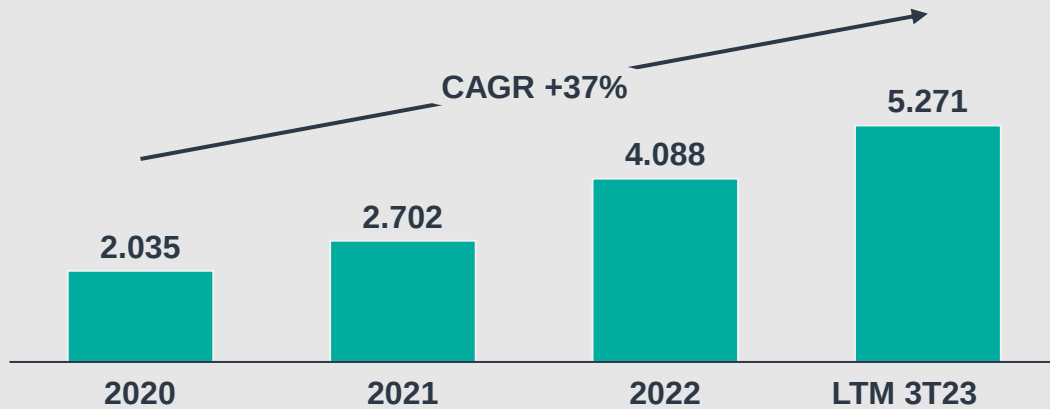
- ✓ Finalizar a reserva de reestruturações empresariais
- ✓ Acelerar a amortização do ágio
- ✓ Foco na otimização do imposto sobre o rendimento

Desalavancagem

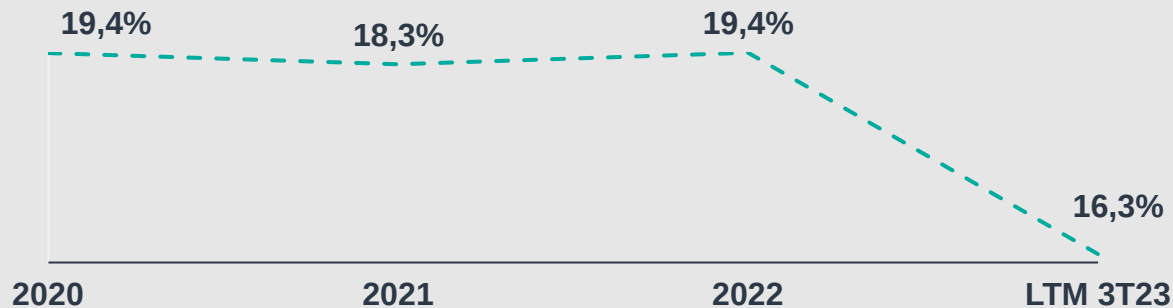
- ✓ Disciplina de investimento
- ✓ Régua ainda mais elevada para as despesas de investimento discricionárias e para as fusões e aquisições (têm de preencher vários requisitos e ser geradoras de lucros)

O nosso historial indica que podemos lá chegar - temos vindo a apresentar resultados operacionais sólidos...

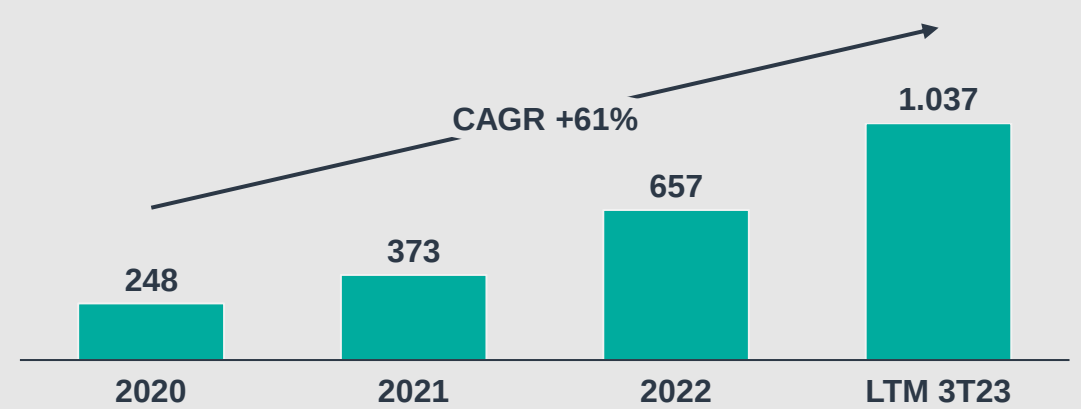
Receita Líquida (R\$ Milhões)



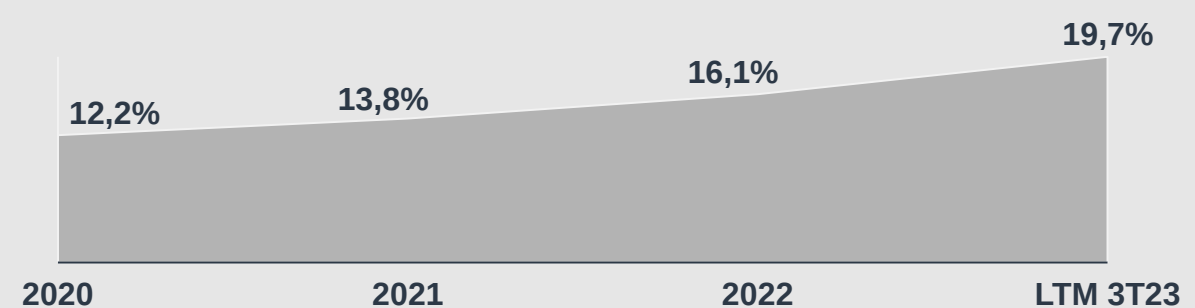
OPEX² Caixa como % da Receita Líquida



EBITDA (Ex-PILP)¹ (R\$ Milhão)



Margem EBITDA (Ex-PILP)¹

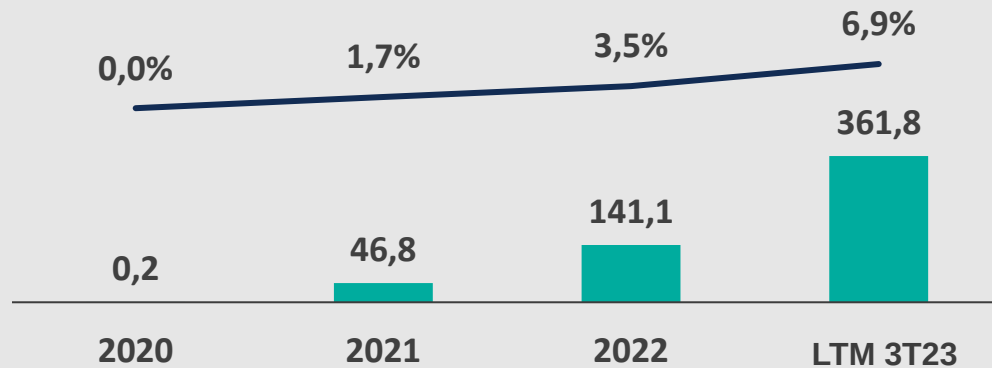


1 - EBITDA efeito não caixa da apuração do valor justo do plano de incentivo de longo prazo (PILP).

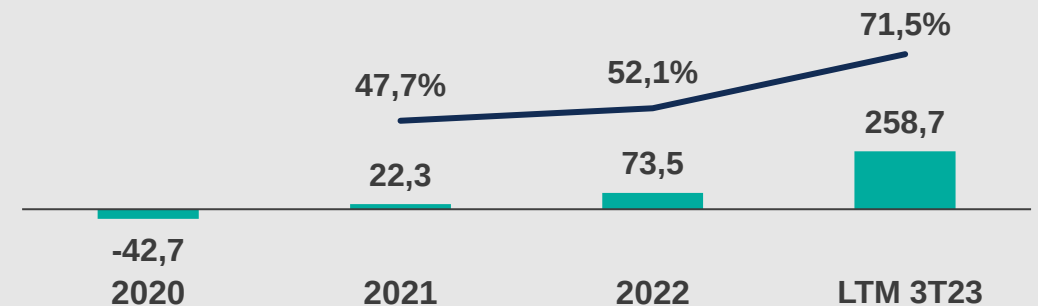
2 - OPEX excluindo depreciação e amortização, e PILP.

...ao mesmo tempo que se registam progressos em matéria de (1) racionalização fiscal, (2) redução da fuga de capitais minoritários do resultado líquido e (3) conversão do cash flow operacional

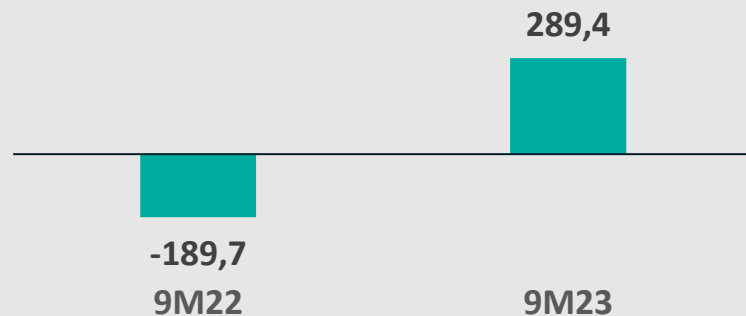
Lucro Líquido Consolidado (Ex-PILP) (R\$ Milhão) e Margem (%)



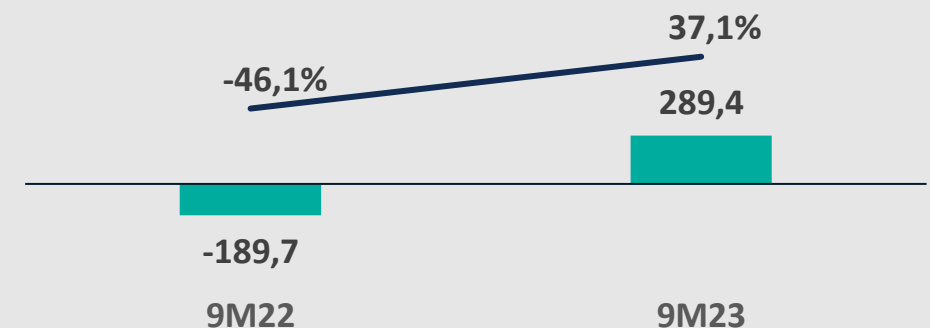
Lucro Líquido para to Onco (Ex-PILP) (R\$ Milhão) e % do Lucro Líquido Consolidado



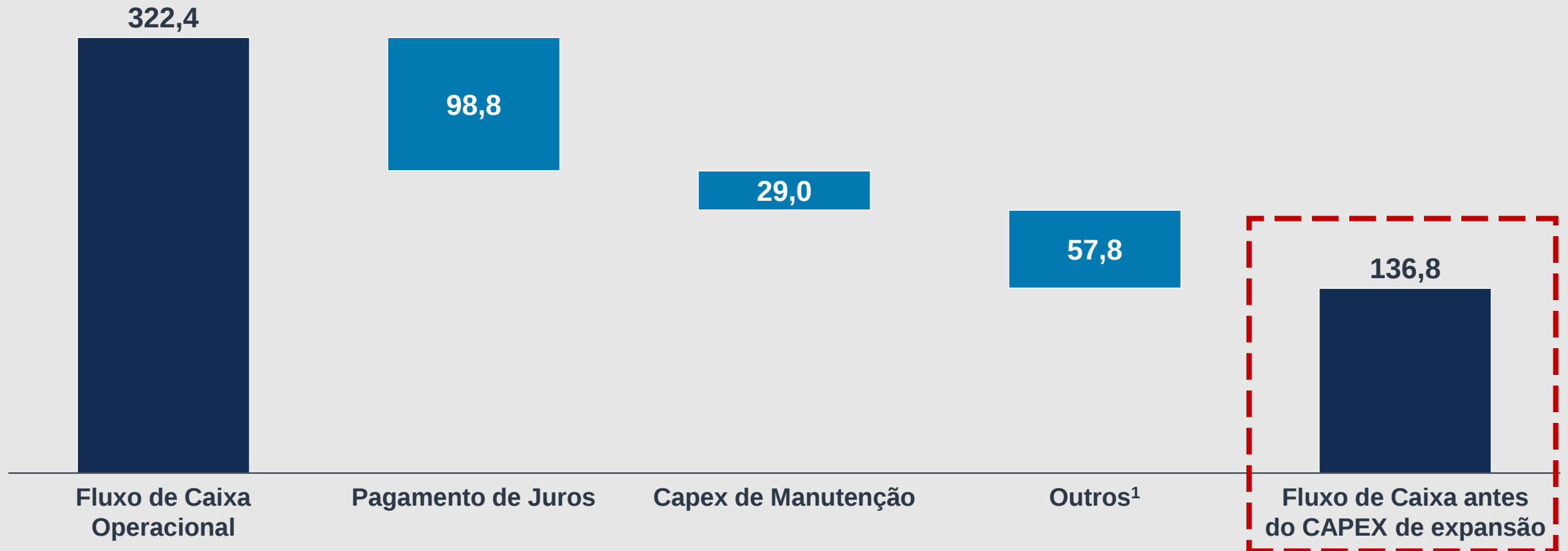
Fluxo de Caixa Operacional¹ (R\$ Milhão)



Conversão FCO¹ / EBITDA



Fluxo de caixa livre de aproximadamente R\$ 137 milhões no 3T23 antes do capex discricionário (que controlamos) e do pagamento da dívida



¹ Outros = Dividendos a minoritários + Aluguel + Pagamentos relativos a ativos intangíveis

- 1 Não pode impedir a desalavancagem
- 2 Daremos prioridade a parcerias *capex-light* e *brownfields* com retorno mais rápido
- 3 Acretividade de ROIC e P/E



CONSIDERAÇÕES FINAIS

ONCOCLINICAS&CO
INVESTORDAY2023

Os desafios em que estamos sempre pensando

Soluções que só nós podemos oferecer

Como tratar direito os pacientes

No tempo certo em suas jornadas

Usando os medicamentos e tecnologias certos

Ser adequadamente compensado

E manter o sistema equilibrado através da relação custo-benefício

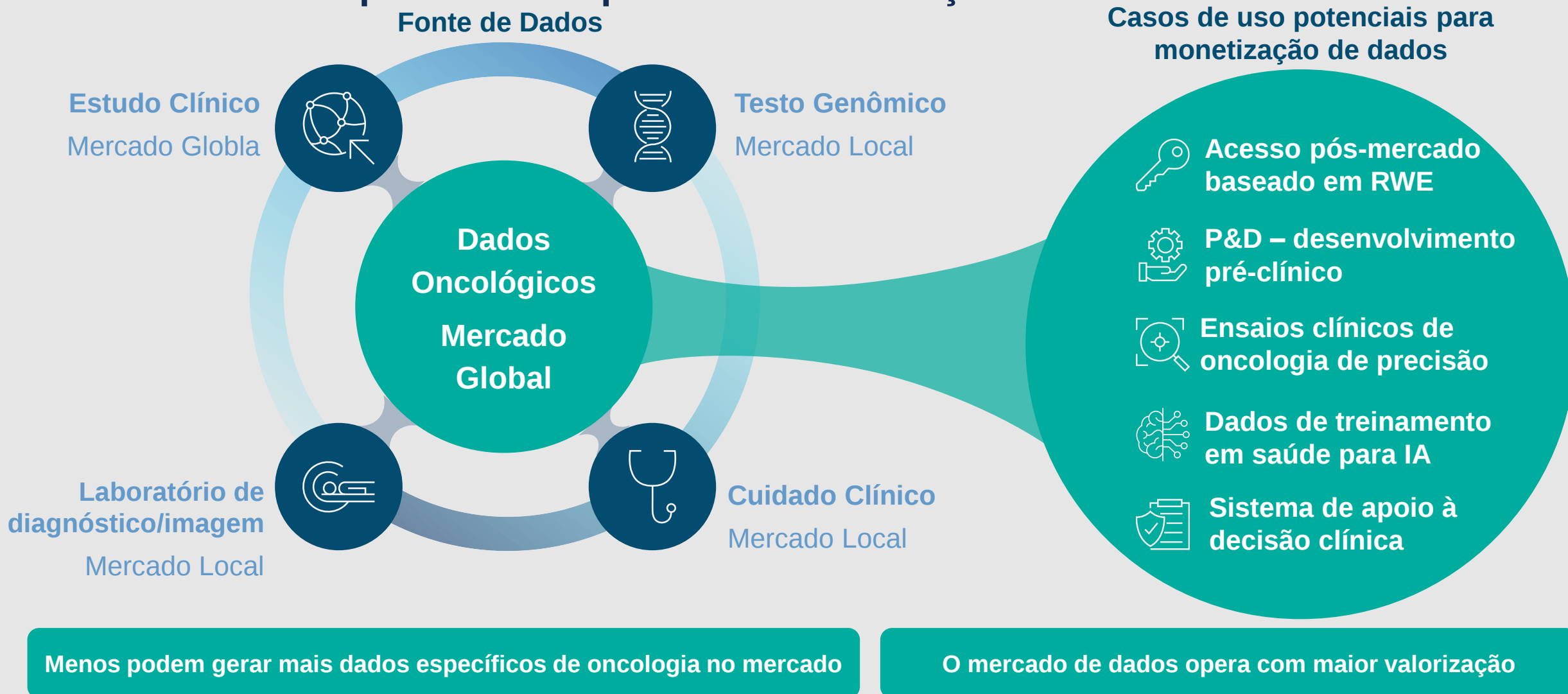
Escala

Foco e Especialização

Oncologia Protocolizada

“Verticalização como um serviço”

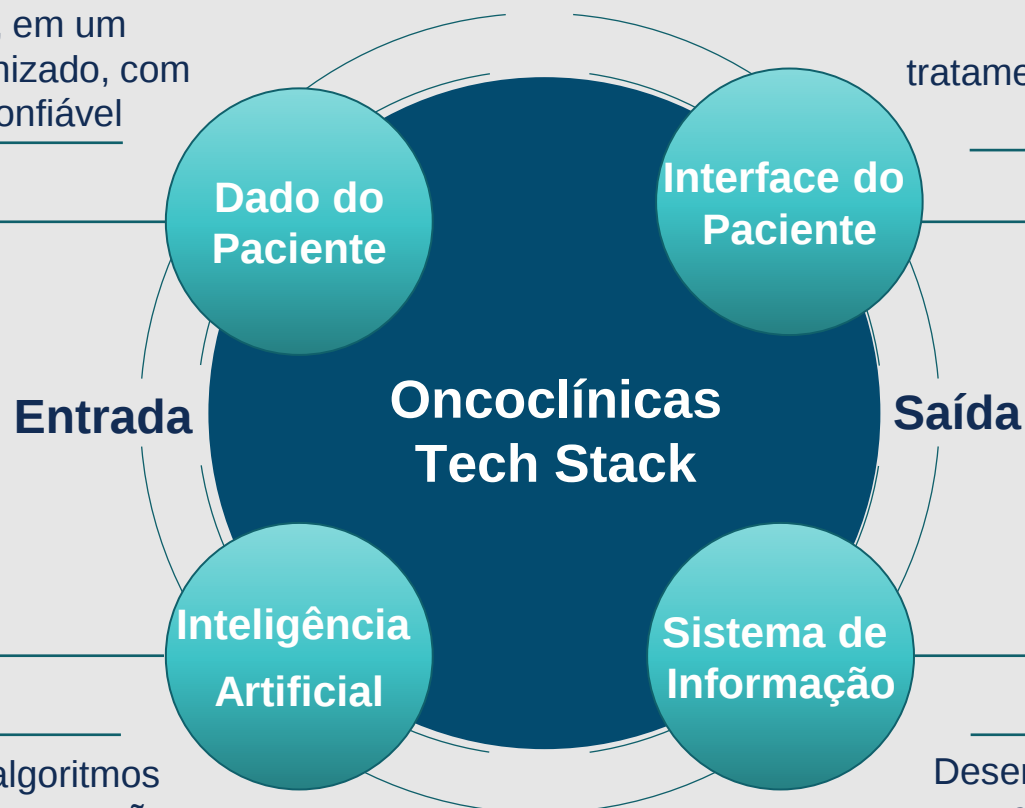
A OC pode consolidar a sua posição na vanguarda dos dados orientados para a oncologia para otimizar o tratamento personalizado do cancro e desbloquear valor a partir da monetização de dados



O próximo passo para que Oncoclínicas gerem valor a partir de dados oncológicos é criar uma Onco Tech Stack Co.

Aproveite os **dados** dos pacientes da Oncoclínicas, em um formato organizado, com curadoria e confiável

Desenvolver interface para auxiliar os pacientes em sua jornada, acompanhar o tratamento, tomar a medicação corretamente, etc.,



Emprego de algoritmos de IA de última geração para gerar *insights* a partir dos dados do paciente

Desenvolva um software *B2B* como uma interface para empresas farmacêuticas e de biotecnologia acessarem insights de dados do Onco Tech Stack

Oncoclínicas administrará um **ecossistema** que aproveitará **dados e tecnologia** para avançar a **próxima fronteira no tratamento oncológico**

THANK YOU

Investor Relations Contact:

ri@oncoclinicas.com

+55 (11) 2678-7474

Investor Relations Team:

Cristiano Camargo – CFO and Investor Relations Officer

Isaac Quintino – Investor Relations Sr. Manager

Rafaela Moura – Investor Relations Specialist

Rafael Monzani – Investor Relations Sr. Analyst



ONCOCLINICAS & CO

INVESTORDAY2023

AN INTEGRATED VIEW OF THE FUTURE

Legal Notice

The reader / investor should not rely solely on the information herein to make decisions with respect to trading the securities issued by Oncoclínicas do Brasil S.A. (the “Company”). This presentation has been prepared solely for informational purposes and is not to be construed as a solicitation, an invitation or an offer to buy or sell any securities issued by the Company and should not be treated as giving investment, legal, tax or other advice. The document may also contain prospective statements, which are subject to risks and uncertainties as they are based on expectations of the Company’s management and on available information at the time such statements were made. The Company is under no obligation to update these statements. The Company’s future financial situation, operating results, market share and competitive position may differ substantially from those expressed or suggested by forward looking statements. Many factors and values that may impact these results are beyond the Company’s ability to control. Future projects could differ materially due to market conditions, changes in laws or government policies, changes in operational conditions and costs, changes in project schedules, operating performance, demands by clients and consumers, changes in commercial terms or other technical and economic factors. In giving this presentation, none of the Company, any of its affiliates, directors, officers, agents or employees undertake any obligation to provide any additional information or to update this presentation or any information or to correct any inaccuracies in any such information. For more detailed information, please refer to our Financial Statements, Reference Form (Formulário de Referência) and other material information in our customary channels for disclosing periodic and occasional information, namely, the CVM website (www.cvm.gov.br), the B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão website (www.b3.com.br) and our investor relations website (ri.grupooncoclinicas.com), pursuant to applicable laws and regulations in force.



OUR VIEW FOR THE NEAR FUTURE

SPEAKERS:

BRUNO FERRARI - *FOUNDER & CEO*

RODRIGO MEDEIROS - *EXECUTIVE VICE-PRESIDENT*

CRISTIANO CAMARGO - *CFO*

Leading transformation in oncology care in Brazil

Highly specialized, physician-led world-class oncology care provider driven by a comprehensive patient-centric approach

Our Purpose



Provide world-class treatment and quality of life for cancer patients across Brazil



Deliver the best patient experience through a comprehensive care approach



To lead oncology care in Brazil with state-of-the-art technology, cutting-edge data & genomics and second-to-none clinical staff



Our mission
To beat cancer

The physician career program: our unique model allows us to attract, develop and retain the best physicians



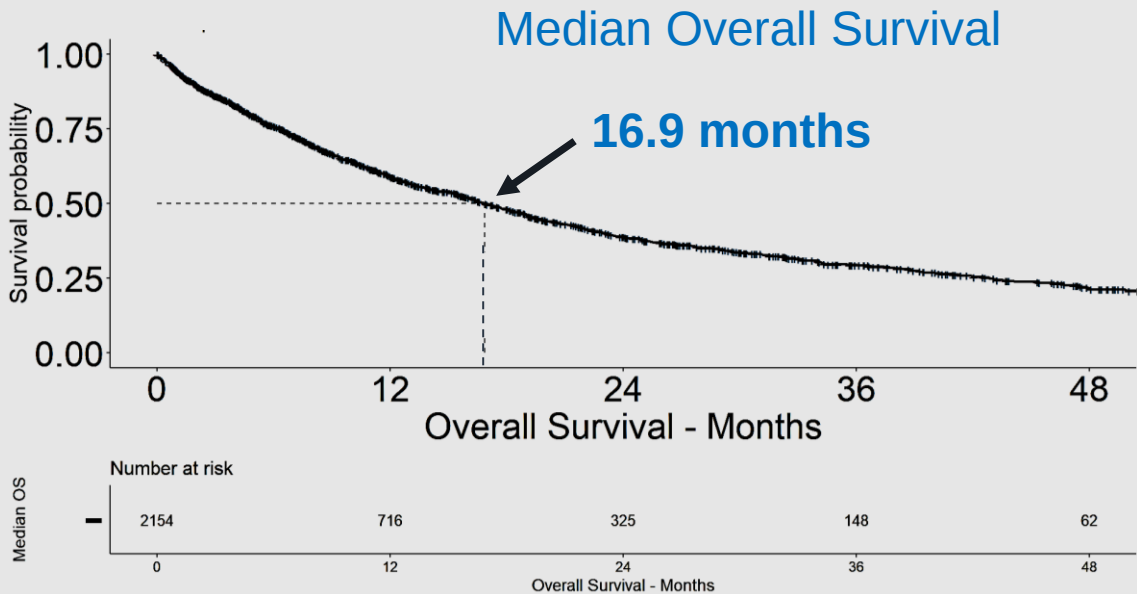
- + 2,700 physicians fully dedicated to Oncology care
- NPS of 96

- Protocol-based medicine
- Assurance of superior outcomes

Superior survival outcomes in RWD comparing Oncoclínicas with public healthcare system in Brazil (lung cancer)



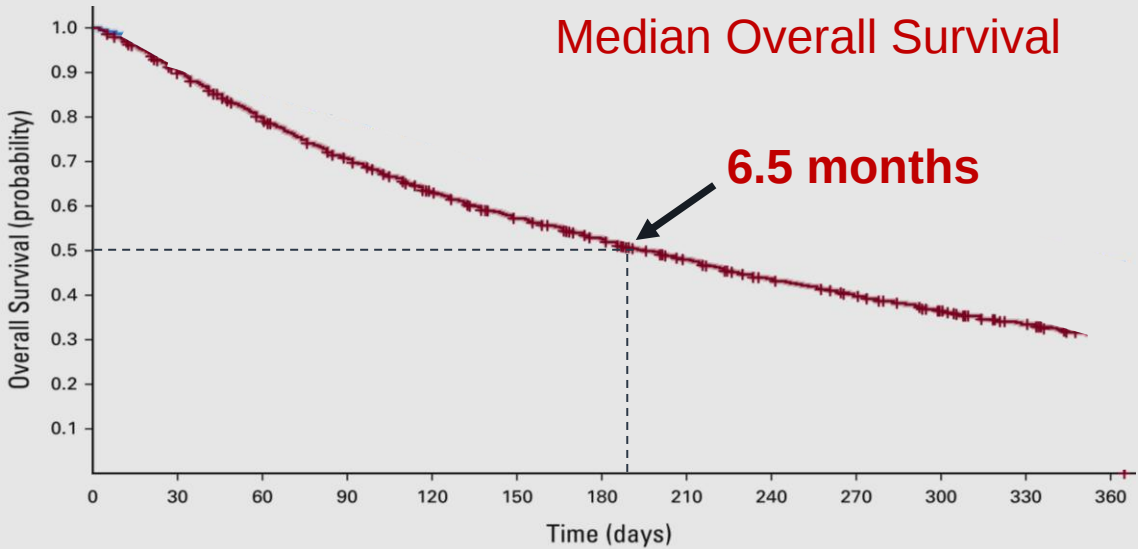
2,154 patients (stage IV)



Duarte Paes et al, SBOC 2023

Public healthcare setting in Brazil (INCA, others)

3,376 patients (stage IV)



Gil Ferreira et al, JCO Global Oncol 2021

We are positioned in a market that should continue to grow fast



There is a rapid increase in number of oncology cases...

2x larger +60-year-old Brazilian population in 20 years

Advancement in **oncology diagnostics** rates



... with innovations and longer treatments driving growth

Cancer is becoming a **chronic disease**

Personalized next generation treatments increase in availability

This means we don't need to rely on M&As or meaningful expansion capex to sustain double digit growth rates for the next years

We envision most of our growth over the next 2 years coming from organic or capex-light initiatives



Grow our Core (Organic)

Expand and consolidate the Current Business Model by leveraging on the existing platform



Increase Navigated Revenue (Capex-Light)

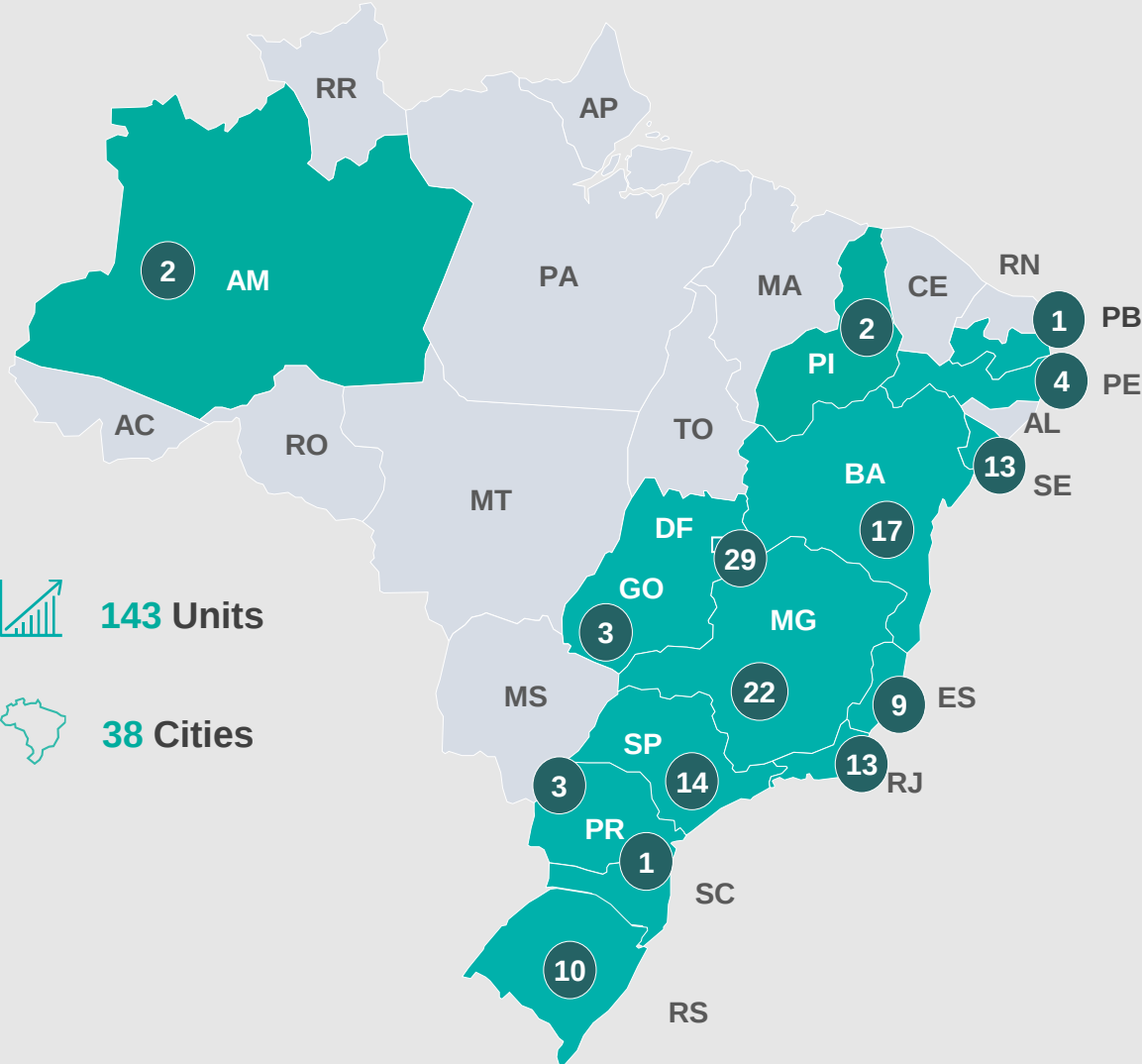
Enhance Navigated Revenue along patient journey through existing platform



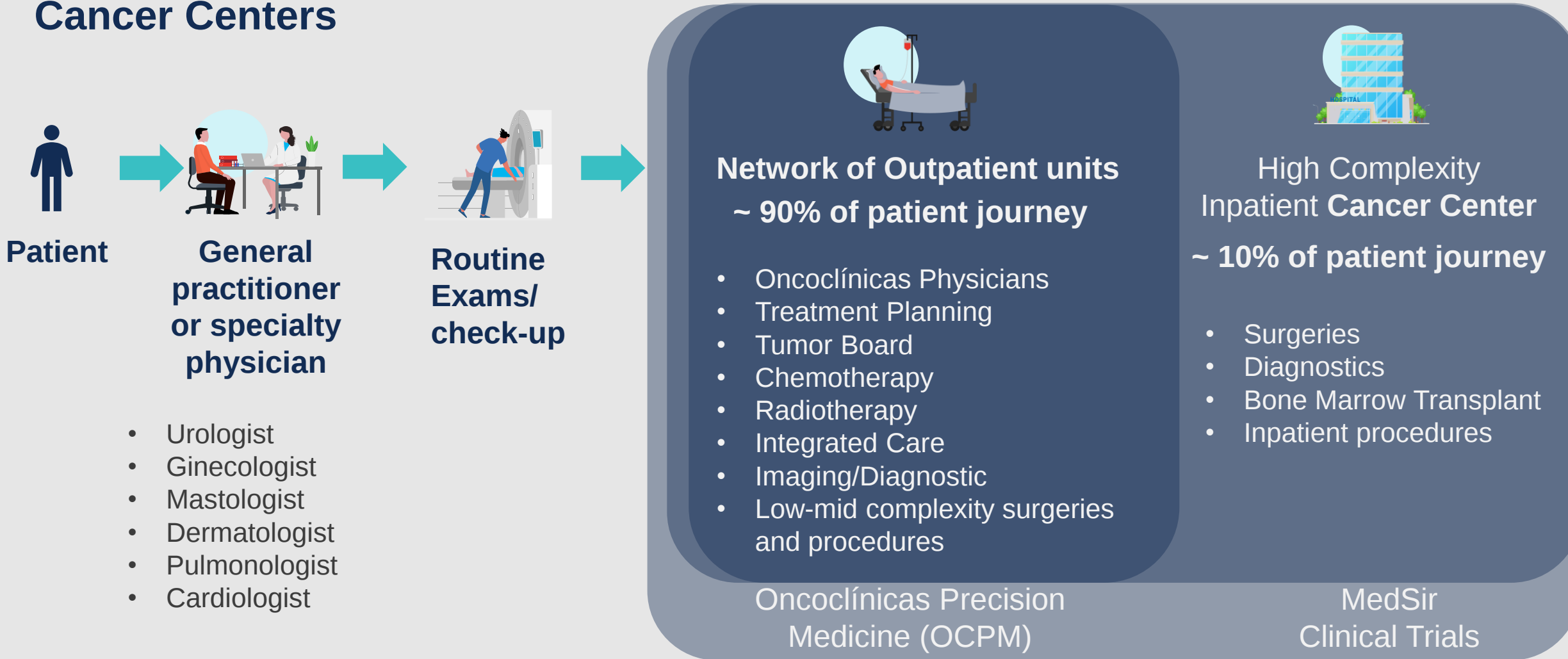
Data: Value Unlocking Optionality

Continue building Precision Medicine and Data Generation

Our highly diverse footprint allows us to continue to grow in geographies where we already have presence via new alliances



Revenue navigation: we aim to be the top of mind contact in each step of the oncology patient journey, leveraging our network of outpatient units and Cancer Centers

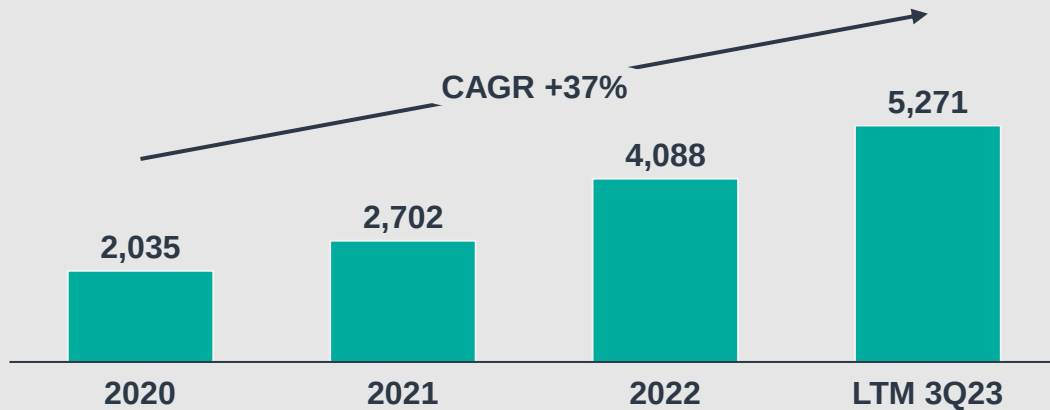


Growth cycle for the near future will need to be consistent with the financial guidelines below

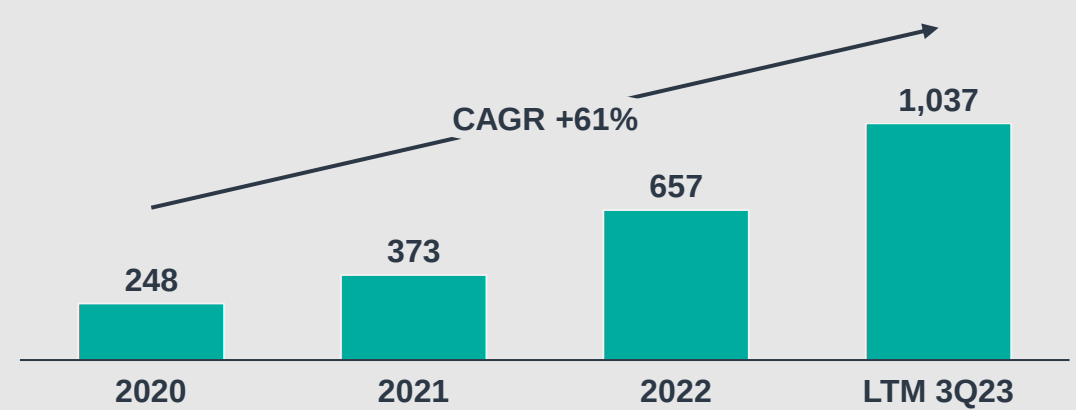
Guideline	How to get there?
Continue Progress on Operational Cash Flow	✓ Continue to deliver SG&A efficiency gains through operational leverage ✓ Active management of working capital dynamics
Move to Positive Free Cash Flow Generation	✓ "Next Phase" in our cash flow conversion journey ✓ Deleverage to result in interest expenses taking a lower toll on FCF ✓ Discipline on expansion / discretionary capex
Finalize Tax Rationalization	✓ Finalize pipeline of corporate restructurings ✓ Accelerate goodwill amortization ✓ Focus on cash tax optimization
Deleverage	✓ Investment discipline ✓ Even higher bar for discretionary capex and M&As (need to check various boxes and be P/E accretive)

Our track-record indicates that we can get there – we have been delivering solid operational results...

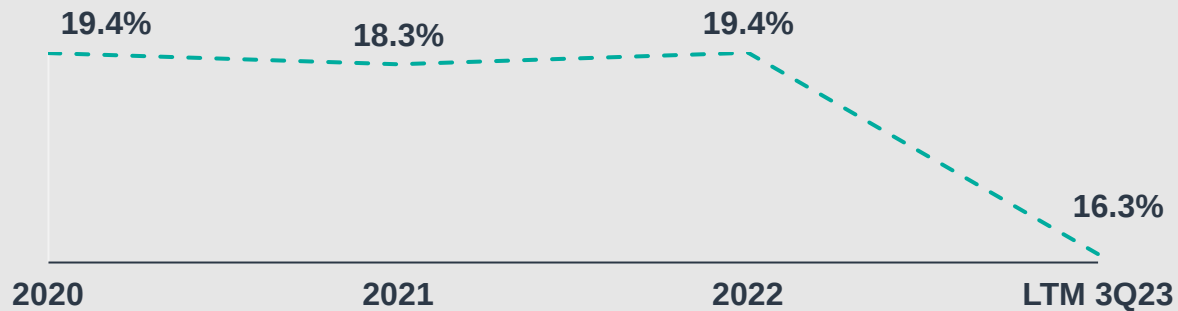
Net Revenues (R\$ Million)



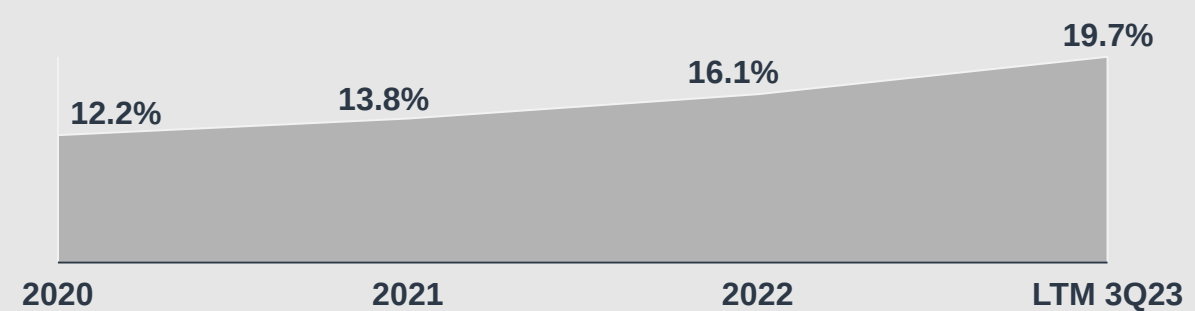
EBITDA (Ex-LTIP)¹ (R\$ Million)



Cash OPEX² as % of Net Revenues



EBITDA (Ex-LTIP)¹ Margin

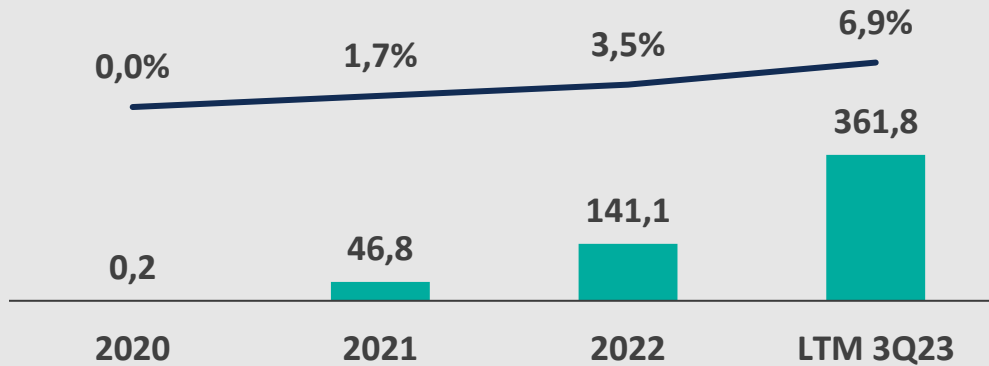


1 - EBITDA excluding the non-cash expense related to the fair value accounting of the long-term equity incentive plan (LTIP).

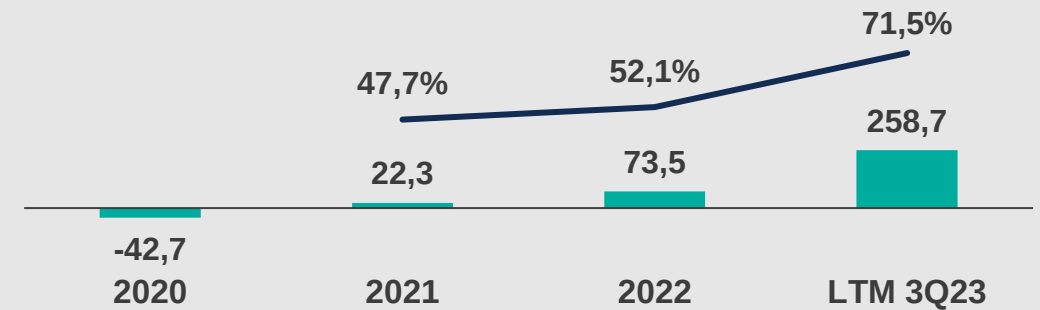
2 - OPEX excluding depreciation & amortization expenses and LTIP.

...while also making progress on (1) tax rationalization, (2) reduction in net income minority leakage and (3) operational cash flow conversion

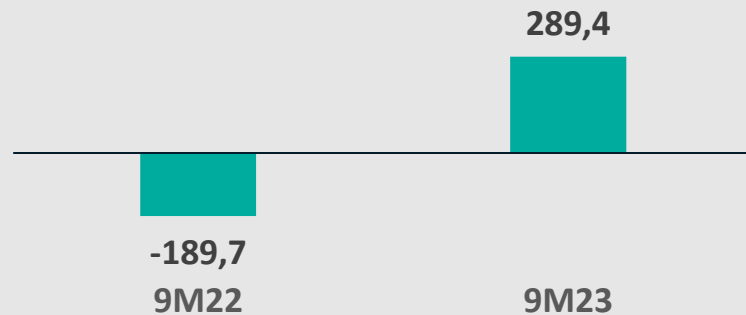
Consolidated Net Income (Ex-LTIP) (R\$ Million) and Margin (%)



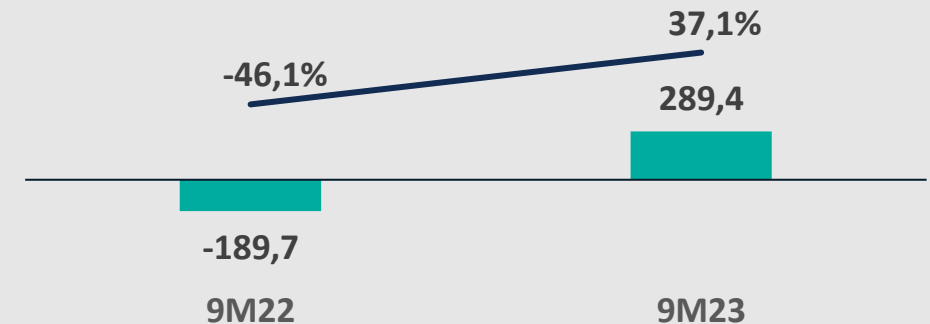
Net Income to Onco (Ex-LTIP) (R\$ Million) and % of Consolidated Net Income



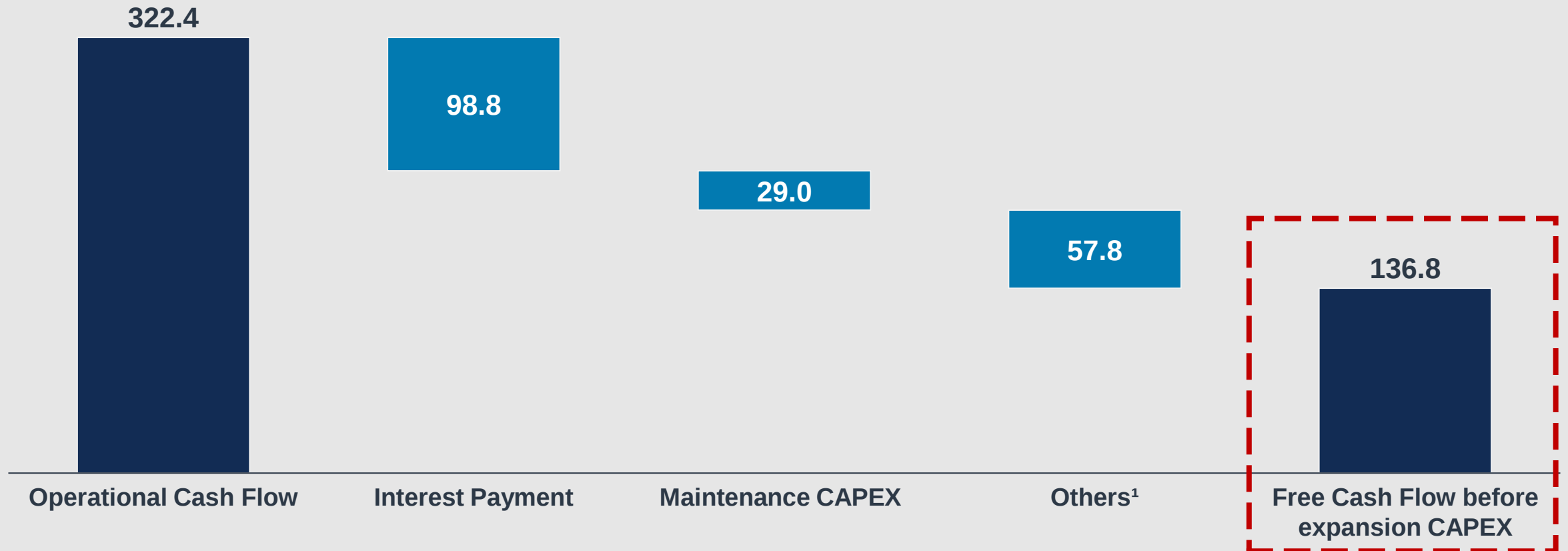
Operational Cash Flow¹ (R\$ Million)



OCF¹ / EBITDA Conversion



Free Cash Flow of approx. R\$ 137 million in 3Q23 before discretionary capex (which we control) and debt repayment



¹ Others = Dividends to minorities + Rent + Payments related to intangible assets

Oncoclínicas Capital Allocation Guidelines

- 1 Cannot stand on the way of deleveraging
- 2 We will prioritize capex-light partnerships and brownfields with faster pay-back
- 3 ROIC and P/E accretiveness



CLOSINGREMARKS

ONCOCLINICAS&CO
INVESTORDAY2023

The challenges we are always thinking about

Solutions only we can offer

How to treat the
right patients

At the
right time
in their
journeys

Using the right
drugs and
technologies

Being
adequately
compensated

And keeping the
system balanced
through cost-
effectiveness

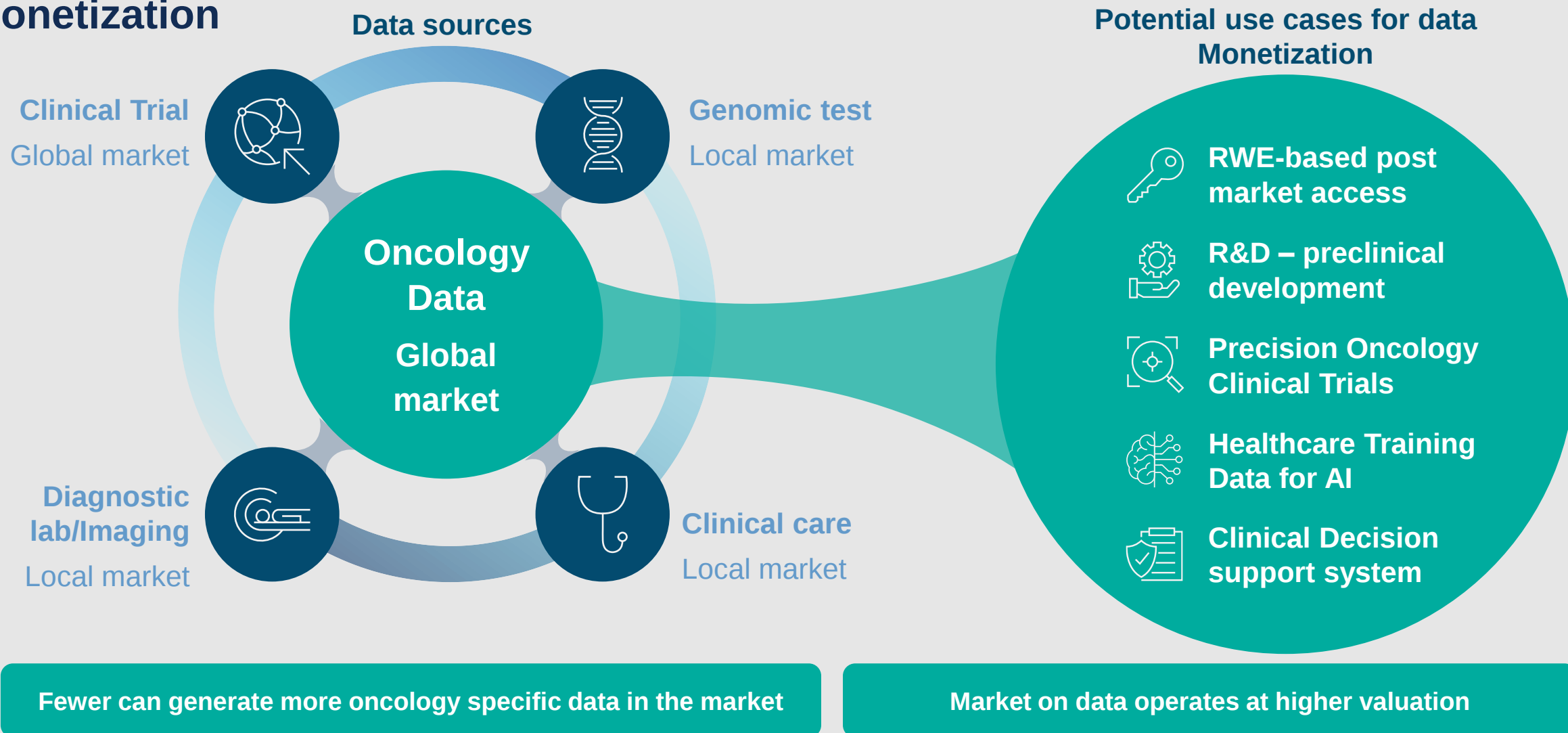
Scale

**Focus and
Specialization**

**Protocol-Based
Oncology**

**“Verticalization as a
Service”**

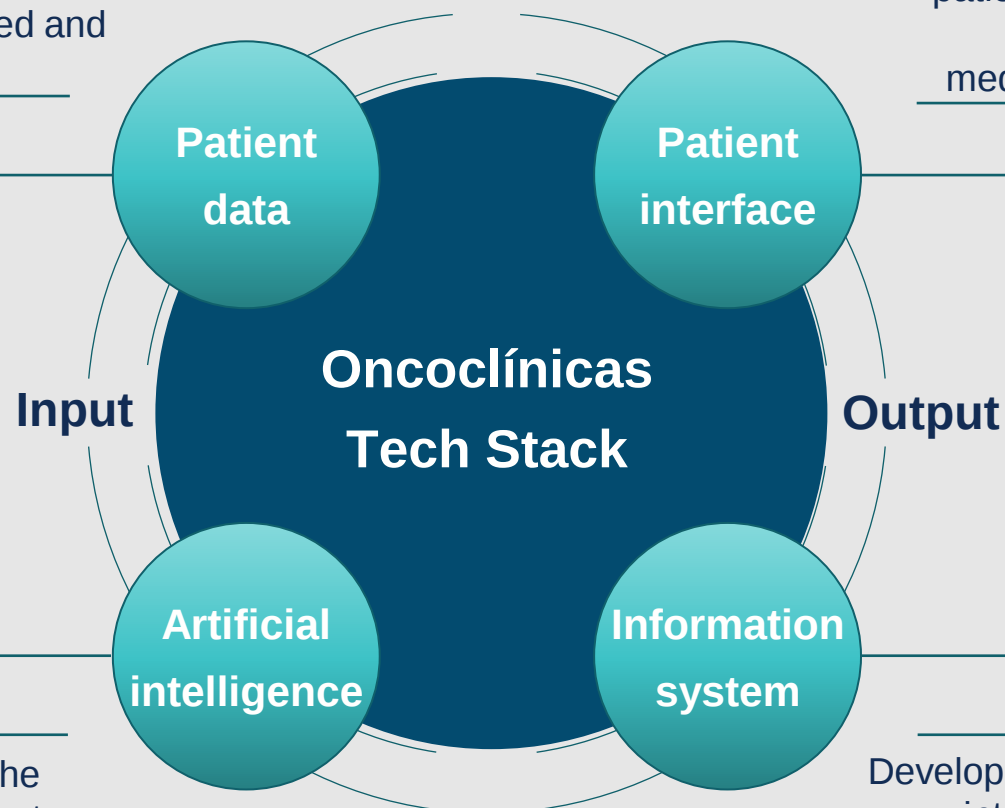
OC can consolidate its position at the forefront of oncology-oriented data to optimize personalized cancer care and unlock value from data monetization



The next step for Oncoclínicas generate value from oncology data is to create a Onco Tech Stack Co

Leverage Oncoclínicas patients' **data**, in an organized, curated and reliable format

Develop interface to help patients in their journey, to follow treatment, take medication correctly, etc.,



Employ state of the start AI algorithms to generate insights from patient's data

Develop a B2B software as an interface for pharma and biotech companies to access insights from Onco Tech Stack data

Oncoclínicas will manage an **ecosystem** that will leverage **data** and **technology** to push the **next frontier in oncology treatment**

THANK YOU

Investor Relations Contact:

ri@oncoclinicas.com

+55 (11) 2678-7474

Investor Relations Team:

Cristiano Camargo – CFO and Investor Relations Officer

Isaac Quintino – Investor Relations Sr. Manager

Rafaela Moura – Investor Relations Specialist

Rafael Monzani – Investor Relations Sr. Analyst