

Relatório de

sustentabilidade

2025

Sumário

Apresentação

Editorial (Pág.04)

Mensagem da diretoria (Pág.05)

Destaques 2025 (Pág.06)

01 Quem a Dental Center é

1.1 35 anos atuação (Pág.09)

1.2 Identidade e modelo organizacional (Pág.10)

1.3 Nossa história (Pág.12)

1.4 Nossos diferenciais (Pág.13)

02 Como geramos valor ao nosso ecossistema

2.1 Números que impactaram a sociedade em 2025 (Pág.15)

2.2 ESG e cadeia de valor (Pág.16)

2.3 Nossos clientes (Pág.17)

2.4 Valor para os clientes (Pág.18)

2.5 Nossas empresas parceiras (Pág.19)

2.6 Valor para as empresas (Pág.20)

2.7 Nossa Rede Credenciada (Pág.21)

2.8 Valor para os dentistas (Pág.22)

- Ações com dentistas

2.9 Os Center's (Pág.24)

2.10 Valor para os Colaboradores (Pág.25)

- Ações com colaboradores

03 Governança Corporativa

3.1 Governança, Transparência e Excelência Regulatório-Assistencial (Pág.28)

3.2 Processos (Pág.29)

3.3 Nossa estrutura de GC (Pág.30)

3.4 A Center no Maior Congresso de Odontologia da América Latina (Pág.31)

04 Jornada do cliente Center

4.1 A excelência no ponta a ponta (Pág.33)

4.2 Controle de qualidade odontológico (Pág.34)

4.3 Multicanais e ouvidoria (Pág.35)

4.4 Satisfação e Fidelização (Pág.36)

05 O Jeito Center de Ser e Fazer

5.1 Saúde odontológica (Pág.38)

5.2 Comunicação com os clientes (Pág.39)

5.3 Comercial em campo (Pág.42)

5.4 Cuidando dos Center's (Pág.43)

06 Setembro de Bem 2025

6.1 Sorria para o futuro (Pág.45)

6.2 Geração que Sorri (Pág.46)

6.3 I.A. - O futuro do seu negócio (Pág.47)

07 Resultados sustentáveis

7.1 Contribuição com os tributos (Pág.49)

7.2 Resumo Executivo (Pág.49)

7.3 Resultado líquido (Pág.49)

08 Demonstrativos financeiros

8.1 Relatório da Administração (Pág.51)

8.2 Balanço Patrimonial (Pág.54)

8.3 DRE (Pág.56)

8.4 Notas Explicativas (Pág.59)

8.5 Relatório de Auditores Independentes (Pág.71)

09 Créditos



Apresentação

Editorial

Convergir é dar passos conscientes em direção a um objetivo comum.

Convergir, para nós, foi um exercício de escolha. Escolhemos ouvir mais, alinhar expectativas e equilibrar interesses, amadurecendo e fortalecendo a confiança que nos conecta à nossa rede colaborativa.

2025 se consolidou como um ano em que olhamos para o ecossistema que nos mantém em pleno funcionamento e reconhecemos que o crescimento sustentável não nasce da velocidade isolada, mas da capacidade de caminhar juntos na mesma direção.

Ao longo deste ano, nos dedicamos com muita energia e intenção a criar pontes e conexões que fizessem o nosso propósito alcançar os principais agentes da nossa rede colaborativa e com isso, aprendemos que integrar não é perder identidade, mas torná-la ainda mais potente.

Este relatório reflete esse momento de encontro. Uma verdadeira convergência que gerou valor compartilhado, fortaleceu nossas relações e preparou a Center para o futuro que escolhemos viver — e que construímos, com consciência e presença, todos os dias.

Mensagem da diretoria

O ano de 2025 foi marcado por um movimento consistente de alinhamento e consolidação estratégica para a Dental Center. Ao longo desse ciclo, nossas decisões e ações estiveram orientadas pela convergência entre propósito, gestão responsável e geração de valor sustentável para todos os públicos com os quais nos relacionamos.

Atuamos de forma cada vez mais integrada ao ecossistema que sustenta o nosso negócio, fortalecendo conexões, alinhando interesses e ampliando diálogos. Essa postura nos permitiu avançar com equilíbrio, reconhecendo que resultados sólidos são construídos quando diferentes agentes caminham na mesma direção, com clareza de objetivos e responsabilidade compartilhada.

Nesse contexto, a participação como speaker, da Dental Center no maior Congresso da América Latina de Odontologia Suplementar foi um reflexo natural desse posicionamento. Nossa atuação ativa nesse espaço reforçou a relevância da empresa nas discussões estratégicas do setor, contribuindo ao demonstrar o case prático de ESG e como a Governança tem sido uma ponte para pensar a Dental Center de amanhã.

Outro marco importante em 2025 foi a atuação da Dental Center junto à Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), participando do Novo Sistema de Informações de Beneficiários (SIB). Contribuímos de forma direta nesse processo, sendo a única operadora de odontologia da região Nordeste envolvida nessa construção, o que evidencia nossa disposição em cooperar para o fortalecimento do ambiente regulatório e para a qualificação das informações do setor.

No campo da sustentabilidade, seguimos avançando na ampliação e no amadurecimento das nossas práticas de ESG (Ambiental, Social e Governança). As pautas de sustentabilidade, responsabilidade social e governança já fazem parte da nossa trajetória, e em 2025 aprofundamos esse compromisso, fortalecendo políticas, processos e direcionamentos alinhados a uma visão de longo prazo e à perenidade do negócio.

Como boa prática de Governança, anualmente construímos este relatório apresentando os principais avanços, aprendizados, direcionamentos e resultados que marcaram o ano. Seguimos convergindo para construir valor de forma consistente, responsável e sustentável, pois dessa forma sustentaremos o nosso crescimento nos próximos anos.



Marconi Raulino
Diretor Presidente

Destques 2025



Marília Raulino

CEO Dental Center, como speaker no Congresso Sinog 2025.

Participação no maior congresso de odontologia da América Latina

Participamos do maior congresso de odontologia da América Latina como speaker, a convite da organização, para apresentar a Dental Center como um case de sucesso em governança corporativa, sustentabilidade e ESG.

Compartilhamos experiência e conhecimento com dezenas de outras operadoras odontológicas, dos mais variados portes e dividindo o palco com personagens conhecidos no Brasil por essas pautas.



Seleção para integrar programa de desenvolvimento do Novo SIB da ANS

Fomos selecionados para integrar a fase piloto do novo Sistema de Informações de Beneficiários (SIB) da ANS. Essa participação permite à Dental Center contribuir de forma direta para o desenvolvimento e validação do novo modelo de coleta e troca de informações dos beneficiários entre operadoras e órgão regulador. Esse sistema será adotado por todas as operadoras do país, incluindo segmentos médico-hospitalares e odontológicos.

Destques 2025



Excelência se constrói

E a Dental Center segue evoluindo no IDSS



IDSS na zona de excelência e em crescimento

Mantivemos nossa nota na zona de excelência e ainda estamos em pleno progresso rumo ao score máximo.

O IDSS avalia anualmente a qualidade das operadoras de plano de saúde e odontológicas no Brasil.

O índice varia de 0 a 1 e são consideradas dimensões de atuação que contemplam qualidade, garantia de acesso, gestão e sustentabilidade.



Torre da estação
Cabo Branco

Adesão ao projeto “Ilumine” do Julho Neon

Levamos as cores do Julho Neon à Torre da Estação Ciência, um prédio icônico no estado da Paraíba.

A ação fez parte do projeto “Ilumine”, que colore monumentos Brasil a fora durante o Julho Neon.

Além disso, engajamos nossa rede credenciada na hashtag #dentistaherói e contamos histórias reais de pessoas que mudaram suas vidas após tratamento odontológico.



1

Quem a
Dental
Center é

35 anos cuidando de pessoas e empresas



Sócios fundadores e os Center's

A Dental Center existe para fortalecer a cultura do cuidado pessoal, promovendo saúde bucal acessível.

Somos uma operadora de planos odontológicos, atuante em 04 estados do nordeste brasileiro. Nossa rede credenciada é composta por mais de 900 dentistas e cuidamos de mais de 56 mil sorrisos que confiam em nós. Nos movemos pela certeza de que quando ajudamos indivíduos a acessarem cuidados e bem estar, estamos ajudando também a sociedade a se desenvolver de maneira saudável, plena e produtiva.

Para isso oferecemos soluções em saúde somadas a facilidades tecnológicas, que conectam clientes e dentistas, construindo um legado do qual sentimos muito orgulho.

Prezamos por uma cultura organizacional onde: agimos com fé e integridade em tudo o que fazemos, colocamos as pessoas no centro de tudo, queremos que nossos clientes e dentistas se sintam cuidados de verdade e tomamos decisões com senso de propósito e coragem.

Não negociamos nossos valores e somos inquietos com tudo aquilo que não gera valor.



IDENTIDADE corporativa.

PROPÓSITO

Fortalecer a cultura do cuidado promovendo saúde odontológica acessível.

VALORES

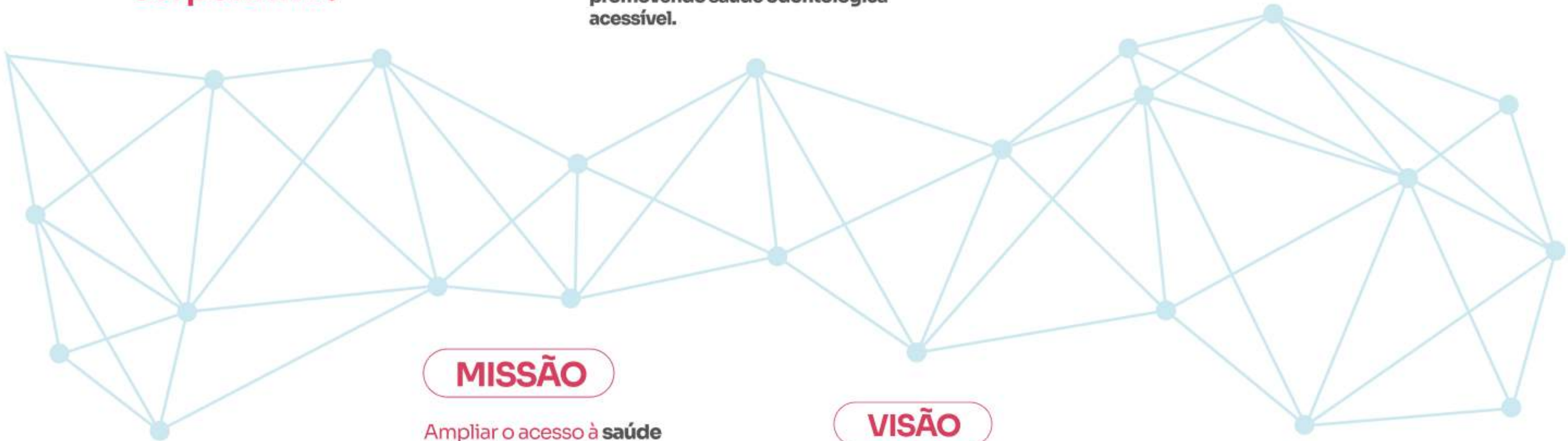
- Agimos com **fé e integridade em tudo o que fazemos**
- Colocamos as **pessoas no centro de tudo**
- Queremos que nossos clientes e dentistas se sintam **cuidados de verdade**
- Tomamos decisões com senso de **propósito e coragem**
- Somos **inquietos** e questionamos tudo o que **não gera valor.**

MISSÃO

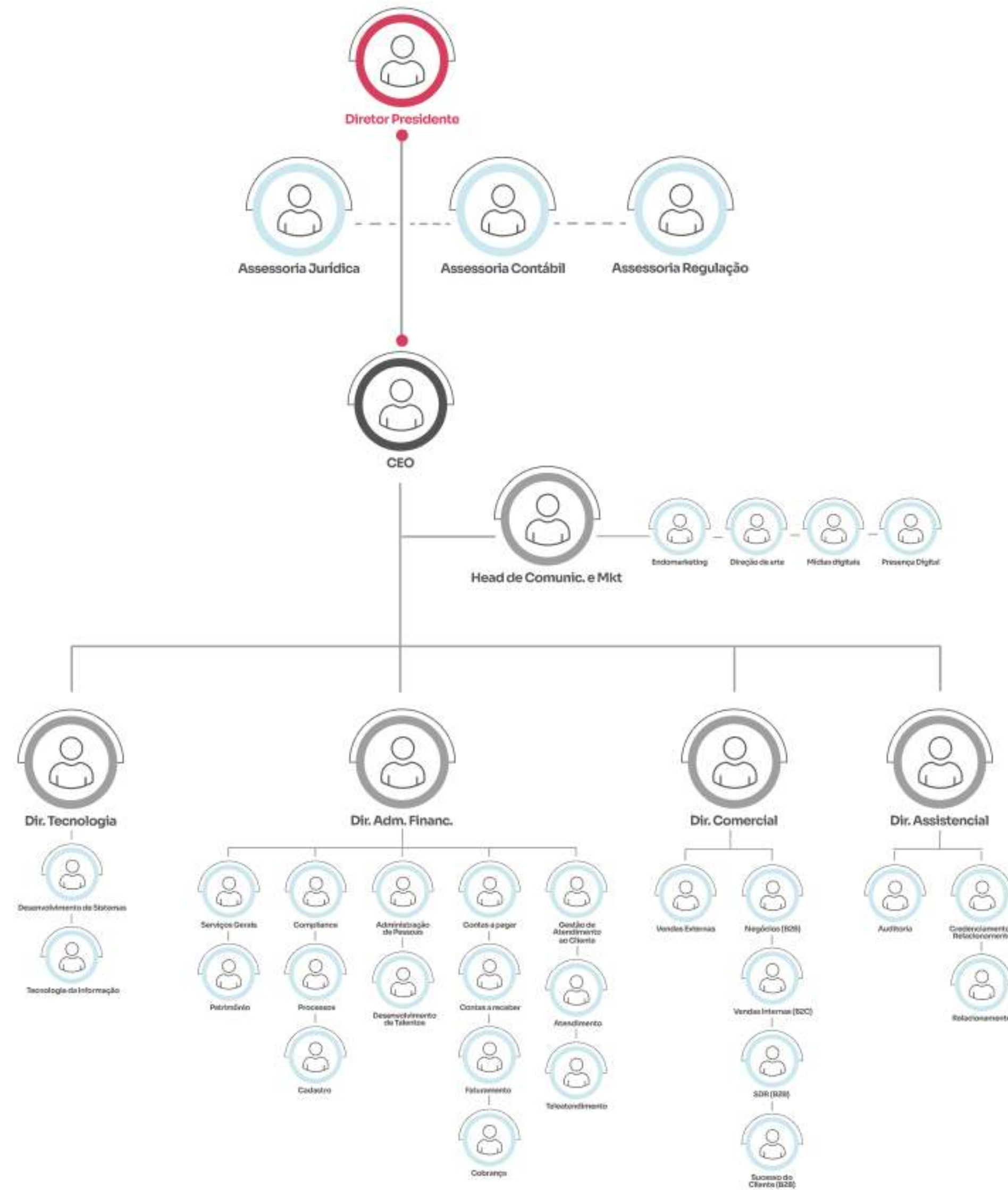
Ampliar o acesso à **saúde odontológica de qualidade.**

VISÃO

Ser, até 2030, uma operadora odontológica de grande porte, reconhecida por **gerar valor sustentável à sociedade brasileira.**



Modelo organizacional



Nossa história

Trilhamos um caminho de sucesso em **35 anos** de contribuições e respeito à sociedade.

1990

O CNPJ Dental Center é aberto pelos sócios Dra. Edzenaide Raulino e Marconi Martins. O casal funda a 1ª clínica com o nome que, anos depois, seria mantido na operação de planos.

1992

Abertura da sede operacional e, alguns anos mais tarde, inauguração da 1ª filial clínica. Junto a isso, ampliação de atendimento para outras cidades do território paraibano.

2006

Dental Center lança 1º plano ortodôntico da Paraíba, com documentações e manutenções inclusas. Ação alinhada ao propósito de fundação dos sócios: dar a todos acesso de qualidade a um dentista.

2010

Dental Center se torna exclusivamente operadora de planos odontológicos, desligando suas clínicas próprias e se concentrando em operar planos odontológicos com alto padrão de qualidade.

2014

Renovação da linha de produtos e mudança nas estratégias de comercialização. Foco no varejo e na consolidação e crescimento da carteira PJ.

2018

Desenvolvimento de apps para clientes e dentistas. Ação trouxe mais transparência e facilidade para os públicos alvo.

2019

O ano das implementações tecnológicas mais importantes até então na história da Dental Center.
-Plataforma de vendas para digitalizar e facilitar a comercialização de planos.
-Chatbot Aidê, atendente inteligente 24H no whatsapp.

2021

Expansão da comercialização de planos odontológicos fora do estado da Paraíba. Sendo o 1º estado escolhido, o Maranhão.

2023

1º ano em conformidade com as melhores práticas em Governança corporativa, Gestão de riscos e Controles Internos.

2024

Lançamento de nova identidade visual e logomarca. Início de comercialização dos planos no estado de Pernambuco. Mudança na estrutura organizacional. Ações mais concretas voltadas ao ESG e a realização do 1º Setembro de Bem.

2025

Participação especial como speaker no maior congresso de odontologia da América Latina como um case de sucesso em governança corporativa e boas práticas. Realização do 2º Setembro de Bem. IDSS mantido na zona de excelência e em progresso para a nota máxima.

Nossos diferenciais



Cultura ESG e sustentabilidade

Integramos o ESG ao nosso modelo de negócio, promovendo sustentabilidade na gestão e no relacionamento com nossos públicos. Fortalecemos a cultura do cuidado promovendo saúde odontológica acessível e ações como o Setembro de Bem e o Dental Social, gerando impacto em comunidades e empresas. Internamente, valorizamos colaboradores com foco em desenvolvimento e propósito. Na governança, atuamos com transparência, publicamos relatórios, mantemos critérios rigorosos para a rede credenciada e incentivamos práticas ESG em toda a cadeia.



Conexão com ODS da ONU

Nos destacamos por fazer, medir, reportar e melhorar continuamente. Isso fortalece nossa reputação junto a empresas contratantes e à sociedade. Nosso negócio e nossas ações estão ligados aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU e tocam desde o universo corporativo, até os indivíduos e as comunidades. Com isso, damos passos gigantes rumo às boas práticas globais.



Experiência e fidelização ativa

Antecipamos problemas, acompanhamos de perto cada interação, com cada um de nossos públicos. Construimos relações à longo prazo. Monitoramos de forma constante, Life Time Value (LTV), feedbacks, pesquisas NPS e aplicamos o que ouvimos às jornadas do cliente e do parceiro. Nossa operação evoluiu em processos internos e fortaleceu a cultura da proatividade.



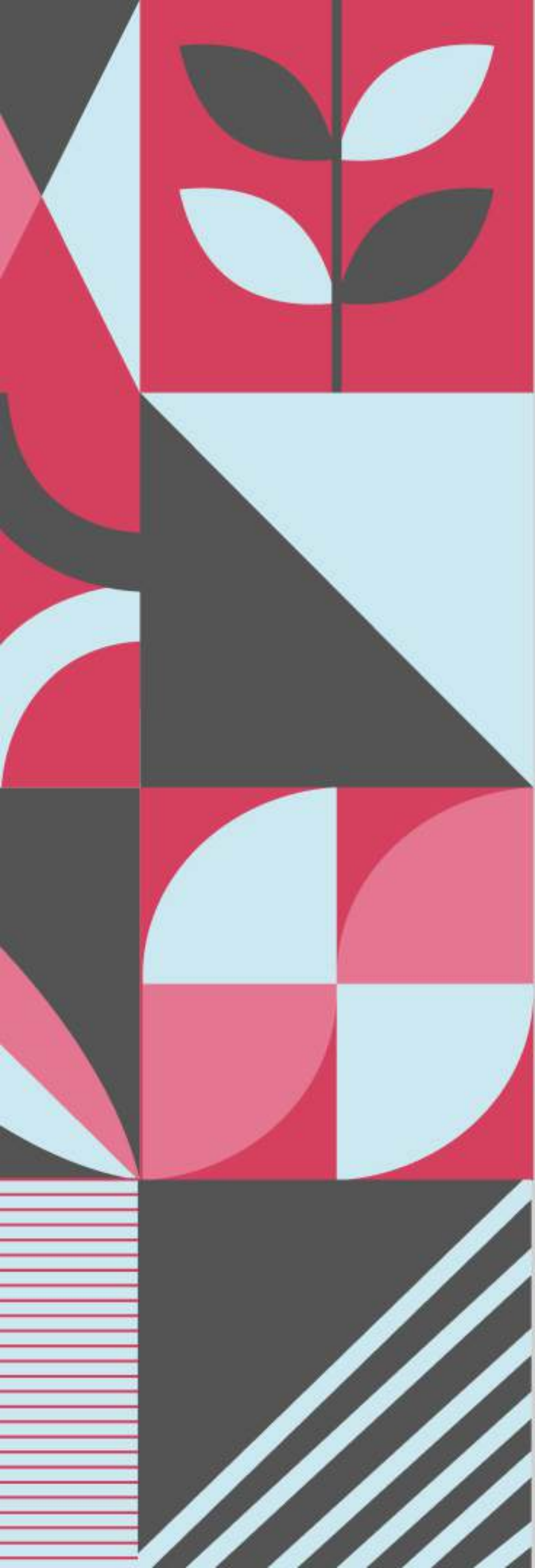
Business Intelligence aplicado

Focamos os esforços do setor de Tecnologia e Inovação para a criação de Business Intelligence (BI) que reúne informações comerciais, financeiras e operacionais, com dashboards personalizados por área. Transformamos dados brutos em inteligência acionável para suportar a tomada de decisão estratégica e intencional. Desenvolvemos nossa própria bussola, que vai guiar nossos passos em direção a insights mais assertivos.



Horizontalidade nas relações

Estimulamos a horizontalidade, a confiança e a comunicação aberta, promovendo maior engajamento e pertencimento da equipe. A “porta” da direção está sempre aberta para os Center’s. Temos uma cultura forte de acolhimento, escuta ativa e reconhecimento. Para isso, temos ferramentas de acompanhamento de clima e desenvolvimento profissional. Acreditamos em protagonismo individual como agente de transformação.



2

**Como
geramos valor
ao nosso
ecossistema**

Números que **impactaram** a sociedade em 2025

56.563
beneficiários

Cidades abrangidas:

46 municípios



ESG e cadeia de valor

A Dental Center é uma marca que vai além da promoção de saúde bucal, desenvolvemos pessoas e transformamos a sociedade. Ativamos esses princípios de forma prática e conectada aos nossos públicos: colaboradores, dentistas e clientes (B2B e B2C). Estruturamos nosso ecossistema com amplitude e consciência, consagrando o olhar ambiental, social e de governança como nosso DNA e base dos nossos relacionamentos.

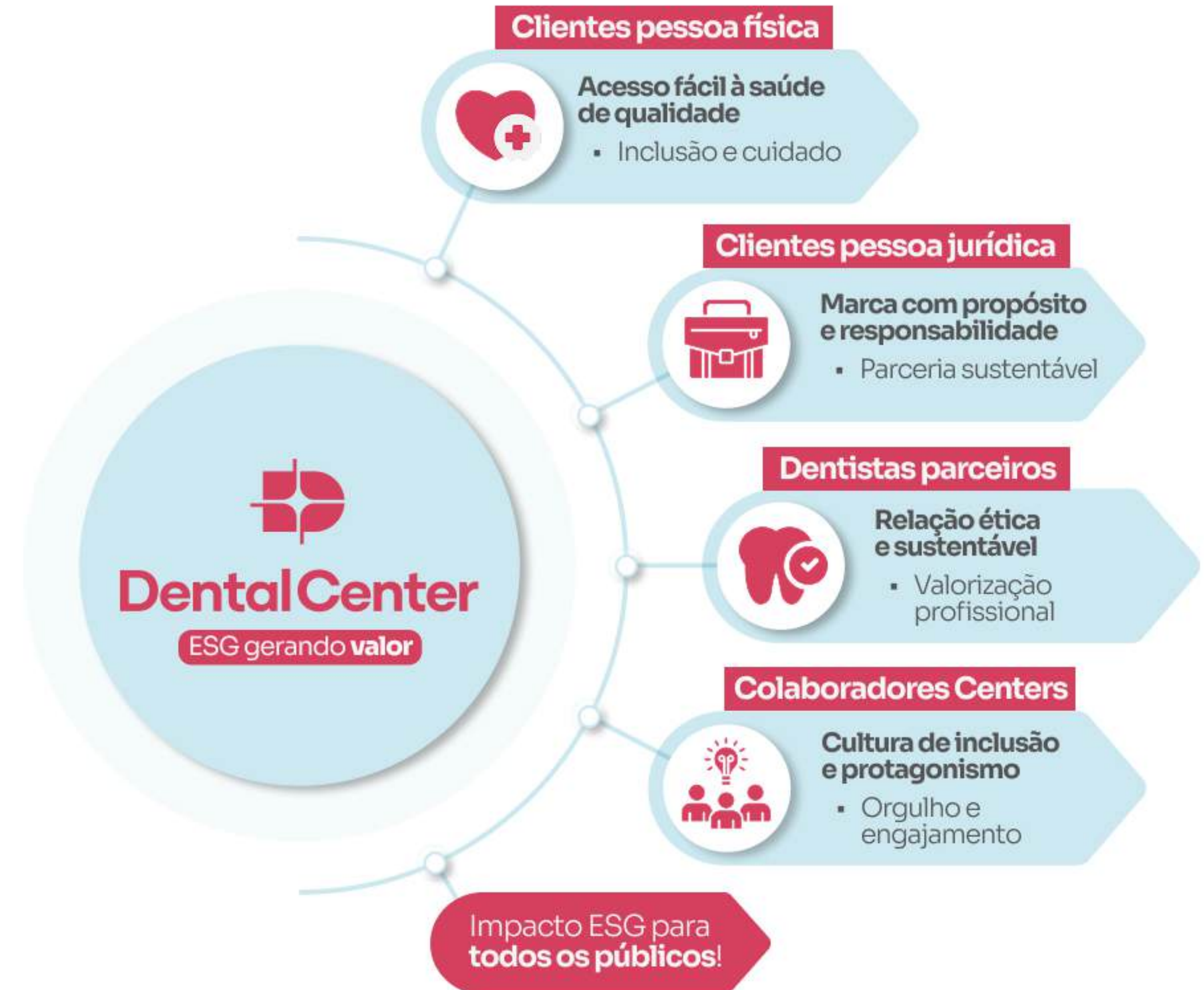
Encontramos no ESG a possibilidade de mudança de postura integrada ao nosso core business. Para expressar isso, buscamos liderar pelo exemplo, adotando pautas internacionais, com nosso olhar sobre os Selos de Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU diluídos em nossas ações e cotidiano. Mostramos na prática que é possível implementar esse estilo de gestão corporativa. Nosso objetivo é contagiar e engajar nossos stakeholders mais estratégicos.

Geramos impactos positivos

A Dental Center está alinhada aos seguintes selos da ONU:



OBJETIVOS
DE DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL



Nossos clientes



Clientes B2C

24.940

Titulares: 12.597 beneficiários

Dependentes: 12.123 beneficiários

Valor para os clientes

Nosso serviço vai além da venda de um plano odontológico. Nós conectamos o cliente a uma marca que tem propósito, responsabilidade social e compromisso com a qualidade de vida. Isso fortalece a percepção de valor e gera lealdade no longo prazo.

Pilares estruturais da geração de valor ao cliente

1. Acesso democrático e facilitado à saúde bucal

Investimento acessível, contratação Online e suporte de SAC

2. Experiência e foco em cultura do cuidado pessoal

Pesquisas de satisfação, comunicações sobre uso do plano e campanhas sazonais nos nossos multicanais

3. Relacionamento de longo prazo

Engajamento e fidelização, promoção de saúde familiar

Atendimento dedicado ao cliente

Clientes que receberam suporte em 2025: **27.090**

Ligações para a Central: **16.357**

Chatbot (Aidê): **9.148**

Presencial: **1.585**

Média anual de satisfação pós atendimento no SAC

Notas: **9,5**

(Pesquisa de satisfação realizada após atendimento ao cliente via whatsapp, através da nossa atendente inteligente - Aidê).

Nossas empresas parceiras



Cientes B2B:

31.623

beneficiários

Valor para as empresas

O cliente corporativo faz parte da nossa rede colaborativa.

Nos posicionamos como facilitador no alinhamento desses negócios aos princípios ESG, melhorando clima organizacional e fortalecendo o employer branding. Entendemos que através da nossa união às demais empresas, ativamos o nosso propósito de existência: fortalecer a cultura do cuidado promovendo saúde odontológica acessível.

Por que as empresas escolhem a Dental Center

- Oferecemos soluções corporativas sob medida
- Fortalecemos a empresa como Marca Empregadora e Humanizada
- Engajamos nossa rede colaborativa com pautas ESG e de sustentabilidade

Nossos número B2B

+ de 1mil empresas confiam na Dental Center

Atendemos mais de **24mil** colaboradores e suas famílias

16.987 beneficiários titulares

7.953 beneficiários dependentes

Atendimento na unidade móvel

42 visitas a empresas em 2025



Nossa Rede Credenciada



979 dentistas credenciados

595 clínicas credenciadas

Valor para os dentistas

Cultivamos uma parceria sustentável com nossa rede credenciada, isso com o objetivo de fazer com que se sintam parte de um ecossistema ético, inovador e em crescimento. Oferecemos suporte real, valorização do seu trabalho e impulsionamos sua visibilidade e reconhecimento local.

Criamos um cenário no qual profissionais da odontologia contribuem diretamente para o bem comum, reduzindo a desigualdade no cuidado com a saúde bucal no Brasil.

3 SAÚDE E BEM-ESTAR



A Dental Center em parceria com seus dentistas, são agentes promotores e mantenedores de uma saúde bucal de alta qualidade, humanizada, mensurável e escalável.

Com nossa atuação, temos impacto direto no Objetivo de Desenvolvimento Sustentável da ONU (Selo) 03 que propõe “uma vida saudável e bem estar para todos”.

8 TRABALHO DECENTE E CRESCIMENTO ECONÔMICO



Credenciamos dentistas para impulsionar negócios odontológicos de forma estruturada, ética e sustentável, promovendo: geração de fluxo econômico contínuo aos consultórios, relações contratuais justas e transparentes, estímulo à profissionalização e evolução da gestão e crescimento sustentável do setor odontológico



Valor para os dentistas

Buscamos uma relação próxima e respeitosa, com canais diretos de comunicação, escuta ativa e suporte contínuo. O dentista é tratado como parte do ecossistema da marca, não apenas como prestador. Em 2025, incentivamos nossos dentistas a ir além de uma relação contratual e construir uma parceria baseada em propósito, valorização e crescimento conjunto. O engajamento nesse ano aconteceu de forma estratégica, através das seguintes ações:



Aderimos ao projeto **#dentistaherói**, do movimento Julho Neon, criado pela Sinog. Contamos histórias reais de dentistas da nossa rede credenciada e o impacto que seus trabalhos já promoveram na vida de clientes. Os vídeos, postados em colab com cada profissional foram produzidos com intuito de mostrar que saúde bucal não é só sorriso, é vida plena e superação.



Engajamos representantes da nossa rede credenciada na 2ª edição do **Setembro de Bem** (mês comemorativo da Dental Center). Como participantes ativos e estratégicos do nosso negócio, colocamos eles em contato com temas como governança corporativa, sustentabilidade e inteligência artificial voltada a empresas. Enxergamos o dentista também como um gestor de seu próprio negócio.



Em **outubro**, preparamos um mês inteiro de homenagens aos dentistas credenciados. Realizamos sorteios de vouchers educativos, jantares e uma viagem à Fernando de Noronha. Além disso, proporcionamos um chá da tarde para representantes da rede, juntamente com a fundadora da Dental Center, dra. Edzenaide Raulino, para compartilhamento de experiências e um momento de muito significado.

Os Center's

45 center's **09 setores**

(SAC, financeiro, marketing, compliance e processos, T.I., Gente e Gestão, Operacional Clínico, Comercial e Apoio)

34 mulheres **11 homens**

● Até 24 anos ● 25 a 39 anos

● 40 a 59 anos ● Acima de 60 anos



FAIXA ETÁRIA DOS CENTER'S

Quantidade de colaboradores por recorte de idade



Valor para os colaboradores

Nosso time é o primeiro público do qual gostamos de cuidar.

Valorizamos os nossos colaboradores e conectamos eles ao nosso propósito para conseguirmos um crescimento mútuo e com sentido real.

Desenvolvemos ações que retêm de talentos, aumentam a produtividade e transformam a Dental Center em uma empresa admirada internamente.



Na Center, talento vira futuro

Em 2025 trouxemos novos talentos para o time, objetivando desenvolvimento profissional para os Center's e evolução para o nosso negócio



Novo talento para o setor de SAC

Função: Assistente de atendimento



Novo talento para o setor de T.I.

Função: Analista de Tecnologia da informação



Novo talento para o setor comercial PJ

Função: Assistente de sucesso do cliente PJ

Valor para os colaboradores

Além da capacitação contínua, os Center's são incentivados a propor ideias, assumir novos desafios e trilhar um plano de carreira alinhado com os valores da empresa. A meritocracia e o engajamento são reconhecidos e recompensados.

Levamos a sério os benefícios para nossos colaboradores: oferecemos plano odontológico gratuito, acesso a programas de qualidade de vida e suporte emocional.

Para isso, nossa empresa proporcionou um cenário em 2025 de fomento da evolução e desenvolvimento profissional:

Benefícios para qualidade de vida:

- Benefícios de saúde e bem-estar: telemedicina, tele psicologia, tele nutrição + acesso a desconto em academias e estúdios para prática de exercício físico.
- Benefício de orientação: orientação pessoal, profissional, financeiro e jurídico.
- Incentivo financeiro mensal ao bem-estar mensal (crédito mensal para investir em academia, pilates, funcional e mais)
- Plano odontológico para colaborador e família
- Convênio com farmácias
- Biblioteca Colaborativa

Ações para desenvolvimento profissional e reconhecimento:

- Contratação de plataforma de cursos profissionalizantes;
- PDI – Plano de Desenvolvimento Individual - construção colaborativa entre líder e liderado;
- Treinamento com líderes reforçando o papel da liderança como multiplicadora cultural;
- Programa Talento do Ano - Lançamento do programa com foco em reconhecimento por entregas e contribuições.
- Programa Jornada de Centers – Lançamento do programa de reconhecimento da trajetória dos colaboradores com base no tempo de casa;

Governança, Transparência e Excelência Regulatório-Assistencial

Para nós, o Compliance é mais do que uma obrigação regulatória — é um compromisso estratégico com a ética, a transparência e a sustentabilidade do negócio.

A área de Compliance e Processos atua para garantir que a Operadora esteja plenamente alinhada à legislação da saúde suplementar, fortalecendo controles internos, prevenindo riscos e assegurando a qualidade das informações regulatórias.

Mais do que cumprir normas, nossa atuação busca consolidar uma cultura organizacional orientada à responsabilidade, à coerência entre discurso e prática e à geração de valor sustentável para beneficiários, parceiros e sociedade.

Nossa participação no Novo SIB da ANS

Intensificamos nosso trabalho de revisão e qualificação cadastral dos beneficiários, promovendo a higienização da base de dados e o aprimoramento dos processos relacionados.

Essa iniciativa ampliou a confiabilidade das informações reportadas ao órgão regulador, reforçando nossa responsabilidade institucional e nossa maturidade em governança de dados.

Como reconhecimento desse avanço, fomos selecionados para participar da fase piloto do novo Sistema de Informações de Beneficiários (SIB), contribuindo diretamente para a construção do modelo que será adotado nacionalmente por operadoras de saúde.

Excelência no IDSS

Desde o IDSS 2024 (ano-base 2023), permanecemos na zona de excelência, resultado do trabalho integrado entre áreas assistenciais, administrativas e estratégicas.

Em 2025, instituímos o Comitê IDSS, estrutura multidisciplinar dedicada ao acompanhamento contínuo de indicadores, análise de desempenho e implementação de melhorias estruturais.

Essa governança colaborativa fortalece a cultura organizacional e assegura decisões orientadas por dados e resultados e cada indicador acompanhado representa mais do que desempenho regulatório — representa qualidade no cuidado, responsabilidade na gestão e compromisso com nossos beneficiários.

Processos Internos

Os mapeamentos de processos na Dental Center hoje servem principalmente para trazer entendimento sobre o que fazemos e como trabalhamos em nosso dia a dia, buscando trazer clareza para enxergar o que de fato é necessário no trabalho executado, propriedade para executar esse trabalho com mais qualidade em cada atividade e enxergar os pontos que precisam de melhorias para corrigi-los e assim entregar os resultados necessários para alcançar os objetivos da empresa.

A importância do mapeamento de processos para o nosso negócio é promover uma visão panorâmica de como a empresa funciona de forma integrada, identificar oportunidades de inovação e otimização, definir responsabilidades e reduzir custos operacionais.

Hoje possuímos o mapeamento de cerca de 175 processos que funcionam como um fluxo de atividades que interligadas e padronizadas que transformam entradas como informações, recursos e demandas do cliente em saídas que geram valor tais como serviços, resultados e experiências positivas para os clientes e stakeholders.

175 processos catalogados

Divididos entre os 09 setores da Dental Center



Nossa estrutura de gestão de riscos

Estrutturamos nossa gestão de riscos para proteger clientes, dentistas, colaboradores e parceiros, assegurando estabilidade, credibilidade e crescimento sustentável. De forma preventiva, integramos princípios de governança, segurança operacional, sustentabilidade financeira e proteção da marca.

A gestão começa com a identificação dos riscos estratégicos, operacionais, regulatórios, assistenciais e financeiros. Entre eles estão: riscos de sinistralidade elevada, inadimplência, falhas na rede credenciada, inconformidades regulatórias (ANS), riscos reputacionais e riscos tecnológicos.

Após a identificação, a empresa realiza a análise e classificação desses riscos, avaliando impacto e probabilidade. Isso permite priorizar ações e direcionar esforços para os pontos mais sensíveis do negócio.

No campo assistencial, utilizamos critérios rigorosos de credenciamento e auditoria técnica por imagem, reduzindo riscos de fraudes, procedimentos indevidos ou baixa qualidade clínica. No aspecto financeiro, monitoramos indicadores como sinistralidade, inadimplência e ticket médio, mantendo equilíbrio entre receita e despesa assistencial.

Na esfera regulatória e de compliance, atuamos com processos padronizados, documentação formal, contratos transparentes e acompanhamento das normas da ANS, garantindo conformidade legal.

Já no ambiente tecnológico, a digitalização e integração de sistemas ajudam a mitigar riscos operacionais e melhorar rastreabilidade de dados e atendimentos.

Por fim, a gestão de riscos é acompanhada de forma contínua por meio de indicadores, auditorias internas e revisão periódica de processos, promovendo melhoria contínua e tomada de decisão baseada em dados.

Ao longo do último ano, a Dental Center implementou iniciativas estratégicas que fortaleceram a segurança, conformidade e governança de seus ativos de tecnologia.

Infraestrutura de Rede e Monitoramento

A configuração do pfSense ampliou o controle da rede corporativa, com gerenciamento de tráfego, filtragem de conteúdo e proteção contra ameaças. Também foi implantado monitoramento contínuo de sites e aplicativos, garantindo disponibilidade dos serviços e identificação preventiva de anomalias.

Controle de Acesso e Gestão de Identidades

Foram estruturados processos de onboarding e offboarding, assegurando que cada colaborador tenha apenas as permissões necessárias e que acessos sejam revogados após desligamentos. Adotou-se também o princípio do menor privilégio e uma política clara de acesso aos dados, definindo responsabilidades e níveis de auditoria.

Impacto na Gestão de Risco e Governança

As medidas reduziram riscos, agilizaram a detecção de incidentes e fortaleceram a conformidade com a LGPD, garantindo rastreabilidade no acesso a dados sensíveis. A governança foi reforçada com políticas documentadas, auditoria de acessos e maior capacidade de demonstrar conformidade regulatória, reafirmando o compromisso da Dental Center com a proteção das informações.

A Center no Maior Congresso de Odontologia da América Latina

Somos a única operadora da Paraíba a ser associada à Sinog, Associação Brasileira de Planos Odontológicos. Em 2025 fomos convidados para ser speaker no evento anual promovido por essa associação. Participamos da plenária sobre governança corporativa e boas práticas, isso como um case de sucesso nessa área.

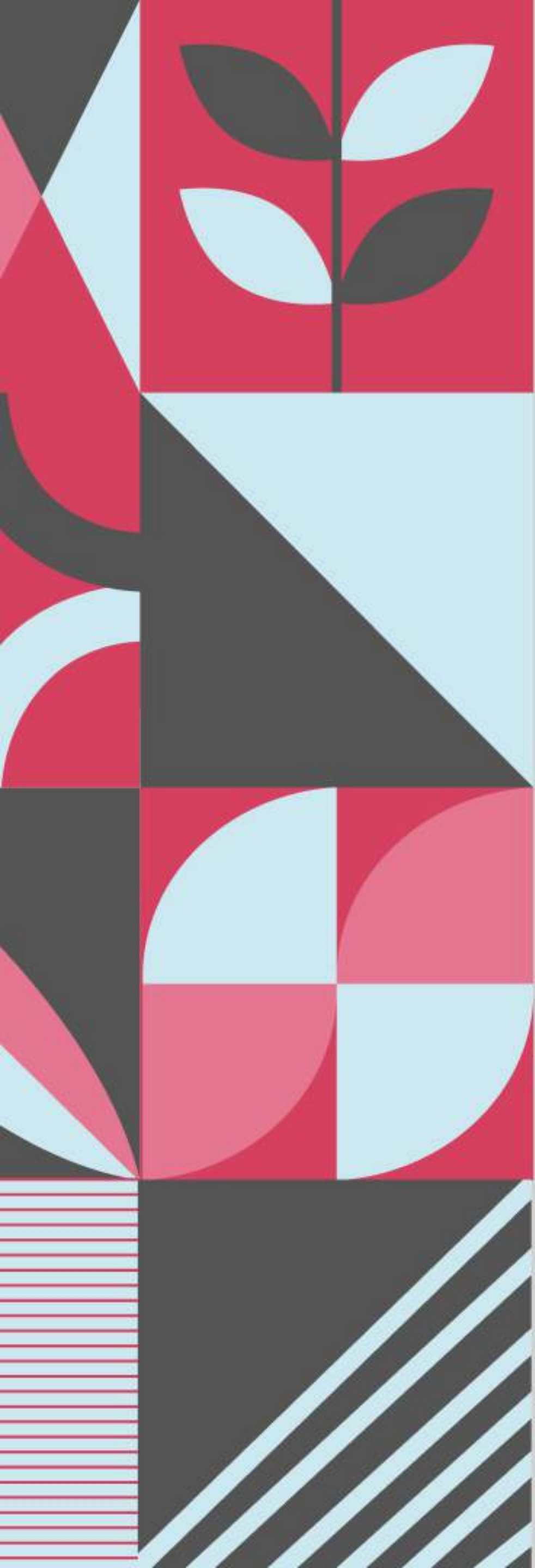
Representar a Paraíba em um evento de tamanha relevância não foi apenas motivo de orgulho, mas também uma confirmação de que estamos no caminho certo: construindo, com responsabilidade, o futuro da odontologia suplementar no Brasil.

Marília Raulino, nossa CEO, compartilhou durante sua participação como palestrante no painel 02: “ESG com foco em Governança e Responsabilidade”, uma frase que resume nosso jeito Center de ser:

“Não esperamos ser grande para fazer acontecer”.

Com essa visão, mostramos que é possível crescer de forma sustentável, com inovação, integridade e respeito às pessoas.





4

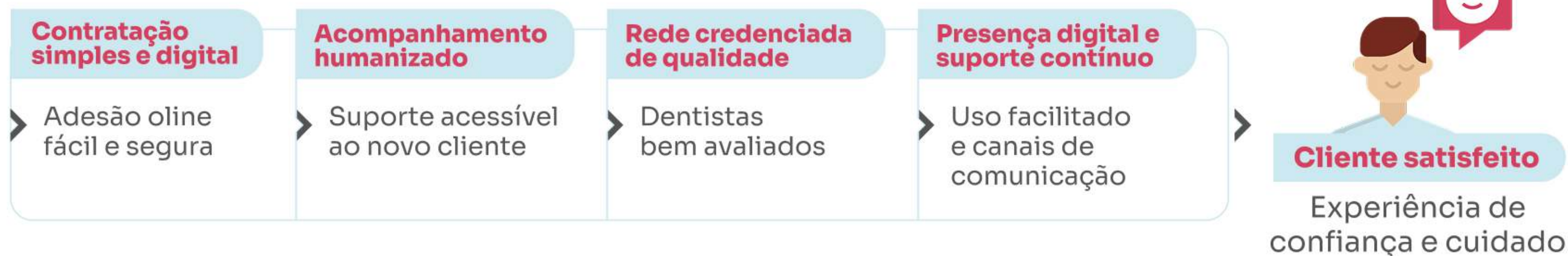
Jornada do Cliente Center

CX na Center: A excelência no ponta a ponta

Proporcionamos ao cliente uma experiência contínua de confiança, cuidado e agilidade, desde a contratação até o atendimento odontológico. Customer Experience está no nosso DNA como um diferencial competitivo, fortalecendo o vínculo com a marca e elevando a percepção de valor do plano, através de tecnologia, humanização e compromisso.

“ Não é sorte, é estratégia e foco em satisfação. ”

▪ Customer Experience e Encadeamento Lógico até o cliente satisfeito



Controle de qualidade odontológico

A centralidade do nosso negócio está no atendimento odontológico. Para nós, esse processo deve ocorrer de forma eficiente, assegurando ao cliente um serviço de excelência e preservação da saúde bucal, e ao dentista, segurança e alto padrão de atuação. Para isso, unimos diretrizes em um mecanismo que chamamos de “**Tríade Operacional**”:

Tríade operacional

Frentes estratégicas de atuação que garantem a qualidade do atendimento ao cliente na nossa rede credenciada.

Equipe Operacional Clínico:

Evaldo Fagundes,
Anekelly Paiva,
Rosana Gouveia,
Marcela Raulino (diretora),
Gerlane Maria,
Priscilla Cabral,
Herbert Costa

1. CREDENCIAMENTO

- **Seleção criteriosa:** A Dental Center avalia a formação, regularidade do CRO, localização e estrutura da clínica antes de efetivar o credenciamento.
- **Documentação e compliance:** O ingresso na rede exige que o dentista esteja em conformidade com padrões éticos e legais, o que já reduz riscos à qualidade.
- **Relacionamento respeitoso:** Nosso dentista credenciado desfruta de treinamento e canal personalizado de comunicação, garantindo uma parceria sólida e confiável;

2. MONITORAMENTO

- **Suporte rápido:** Disponibilizamos um canal exclusivo de auxílio aos dentistas no processos de atendimento ao cliente;
- **Time de auditores internos:** Equipe de cirurgiões-dentistas especializados avaliam a necessidade do procedimento, a excusão e a qualidade do resultado final;
- **Auditoria de qualidade:** Todos os procedimentos são auditados para garantir a qualidade dos serviços prestados pelos nossos credenciados;

3. RESOLUTIVIDADE

- **Sistema de SAC dedicado e ouvidoria:** Clientes podem avaliar o atendimento recebido e relatar insatisfações.
- **Pesquisas pós-atendimento:** Enviada por WhatsApp (via Aidê) com olhar qualitativo sobre o suporte da Dental Center na busca por solução.
- **Avaliação contínua:** Possuímos sistema de avaliação de dentistas no app do associado, permitindo que o cliente conceda estrelas e deixe um comentário

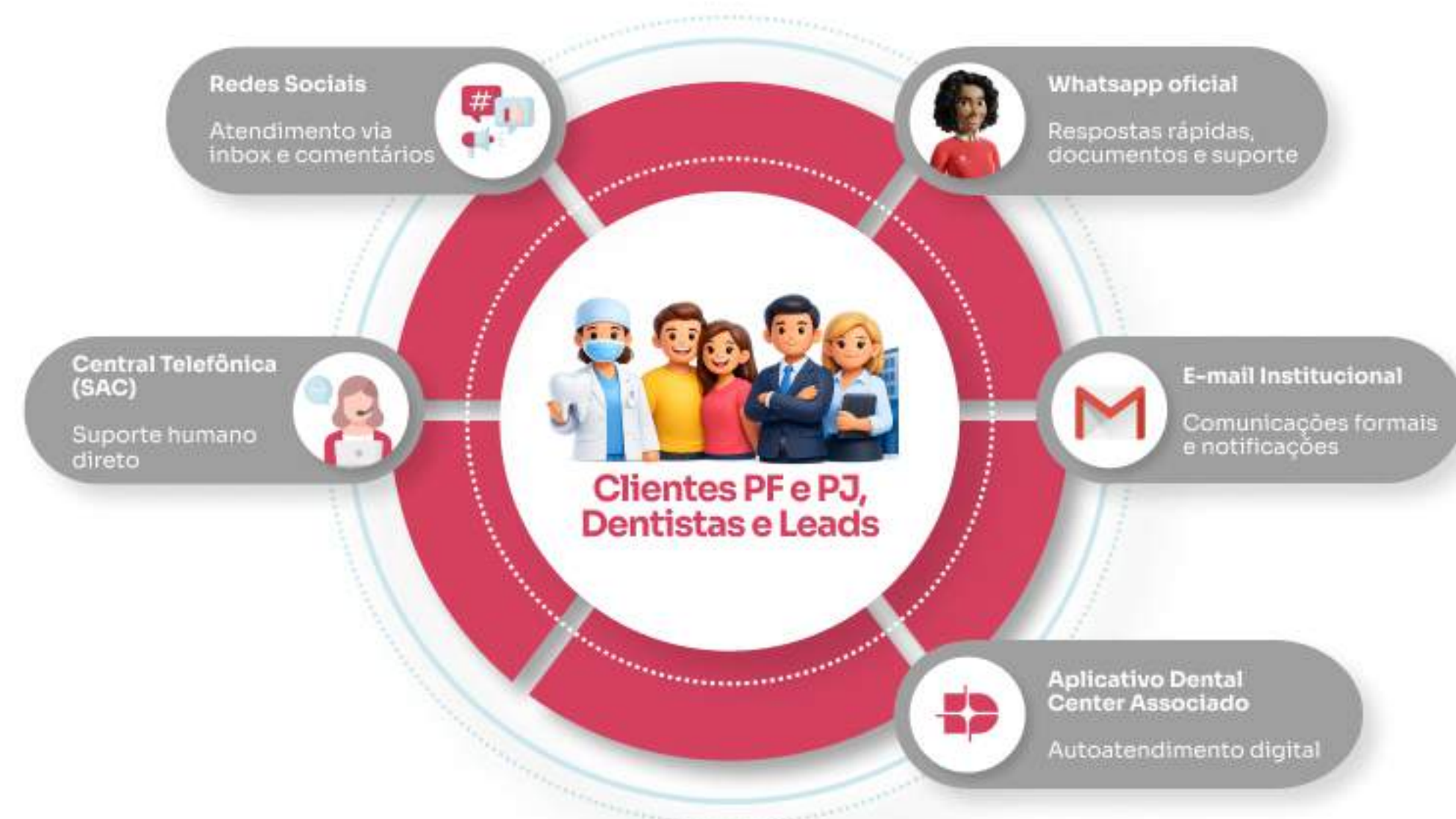
Multicanais e ouvidoria

Temos uma consolidada estratégia omnichannel que garante a clientes, dentistas, empresas parceiras e colaboradores uma experiência fluida, personalizada e contínua em todos os pontos de contato com a marca.

Entendemos que a padronização da comunicação é um diferencial estratégico para os públicos externos. Já para os nossos Center's, é uma ferramenta de eficiência em direcionamentos. Esses dois cenários, pedem abordagem diferentes:

Abordagem para públicos Externos

Diversidade para atendimento e padronização de comunicação



Abordagem para os Center's

Ferramentas de organização e comunicação eficiente



Satisfação e Fidelização do cliente

Colocamos a experiência dos clientes como prioridade em toda a jornada de relacionamento.

Sejam eles beneficiários com vínculo pessoa física ou empresarial, nossas soluções são personalizadas para cada necessidade.

Para essas carteiras, já temos ações implementadas e em pleno funcionamento na Center:

- **Cliente B2C:** Contratação simplificada, fluxos de comunicação para facilitar o uso do plano, garantia de rede credenciada e eficiente, tríade operacional para atendimento odontológico de alto padrão, ferramentas de facilidade (Chatbots, app, site) e multicanais de atendimento e suporte;
- **Cliente B2B:** Suporte completo na implantação do planos nas empresas, dispositivos de agilidade para os RH, gestores de carteiras dedicados, suporte online para atualizações cadastrais e regularizações, unidade móvel para atendimento in loco em grandes contas.

Seguimos evoluindo e em 2025 tivemos novidades desenvolvidas com base em dados e nas necessidades dos clientes.

Para as ideias saírem do papel, foi necessário um esforço intersetorial que envolveu: SAC, comercial, operacional clínico e marketing.

Em 2025 nós fizemos:

- Monitoramento minucioso de sites de reclamação e órgãos reguladores
- B.I. para acompanhamento de carteira B2B e B2C
- Revisão de script de cancelamento utilizado pelo setor de SAC
- Conteúdo educativo e voltado a campanhas nas redes sociais
- Onboarding eficiente de novos clientes empresariais
- Implementação de pesquisa de satisfação pós visita do Centermove
- Projeto piloto de clico educativo em empresas da nossa carteira de clientes corporativos

Saúde odontológica

Temos orgulho dos nossos números assistenciais, os quais são conquistados com respeito e compromisso com clientes e dentistas. Acreditamos que um sorriso saudável é essencial para o bem-estar individual e coletivo, por isso, nos dedicamos a ampliar o acesso aos serviços odontológicos por meio de atendimento humanizado e uma rede credenciada qualificada, com alto padrão. Nossa atuação impacta diretamente famílias e empresas, garantindo não apenas o tratamento, mas também a prevenção e a valorização da saúde bucal como um pilar fundamental para uma vida melhor e mais produtiva. Democratizar o cuidado com o sorriso é o que move a Dental Center todos os dias.

Número Macro de atendimentos odontológicos em 2025

Total de

224.344 mil procedimentos realizados

Procedimentos mais acessados por nossos clientes em 2025

Prevenção 105.433 mil

Odontopediatria 3.063 mil

Urgência: 243.727 mil

Urgência 24H 1.167 mil

Dentística 71.208 mil

Radiografias 19.550 mil

Tratamento de Canal 6.316 mil

Tratamento de gengiva 3.456 mil

Cirurgias 8.012 mil

Procedimentos ortodônticos 15.721 mil

Procedimentos de coroa dentária 1.754 mil



(Atenção: Os números acima correspondem somente aos procedimentos mais buscado por clientes em 2025, não englobando o total do número macro)

Comunicação com os clientes

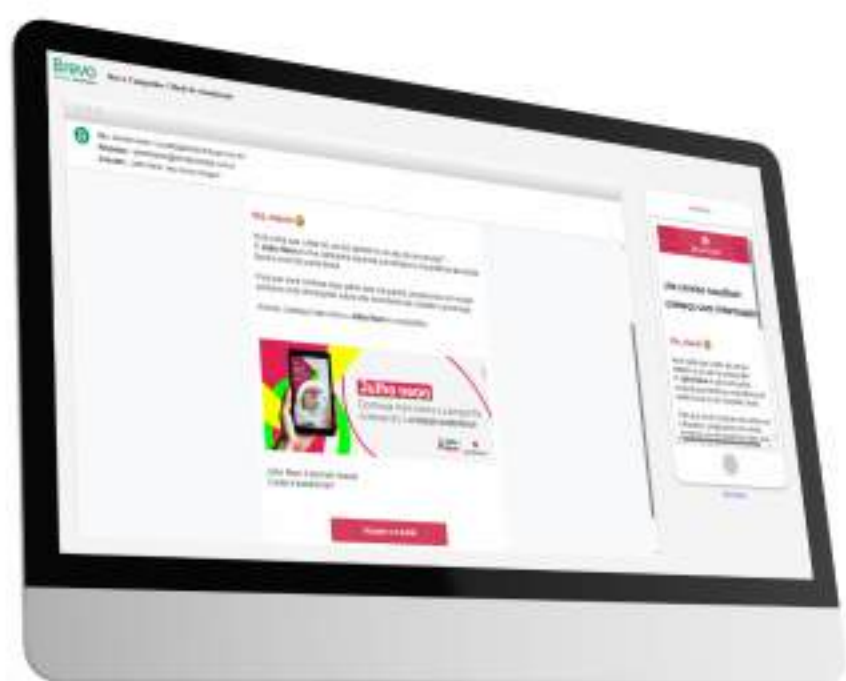
Ao longo de 2025, as comunicações desenvolvidas tiveram como principal objetivo fortalecer o posicionamento da marca, impulsionar vendas, e estreitar o relacionamento com todos os públicos estratégicos: dentistas credenciados, clientes pessoa física (PF), clientes pessoa jurídica (PJ), vendedores e colaboradores internos.

As campanhas utilizaram abordagens sazonais: (Janeiro Branco, Verão, Dia das Mães, Julho Neon, Setembro de Bem, Outubro Rosa, Novembro Azul, Dia do Dentista Natal, Fim de Ano) As ações foram planejadas de forma segmentada, considerando as necessidades específicas de cada público e os objetivos comerciais e institucionais da empresa.

Objetivos estratégicos em 2025:

- Expansão da base de clientes
- Aumento de retenção e fidelização
- Fortalecimento de marca
- Apoio direto às metas comerciais
- Engajamento interno e externo
- Posicionamento da Dental Center como referência em cuidado acessível e completo

Clientes pessoa física

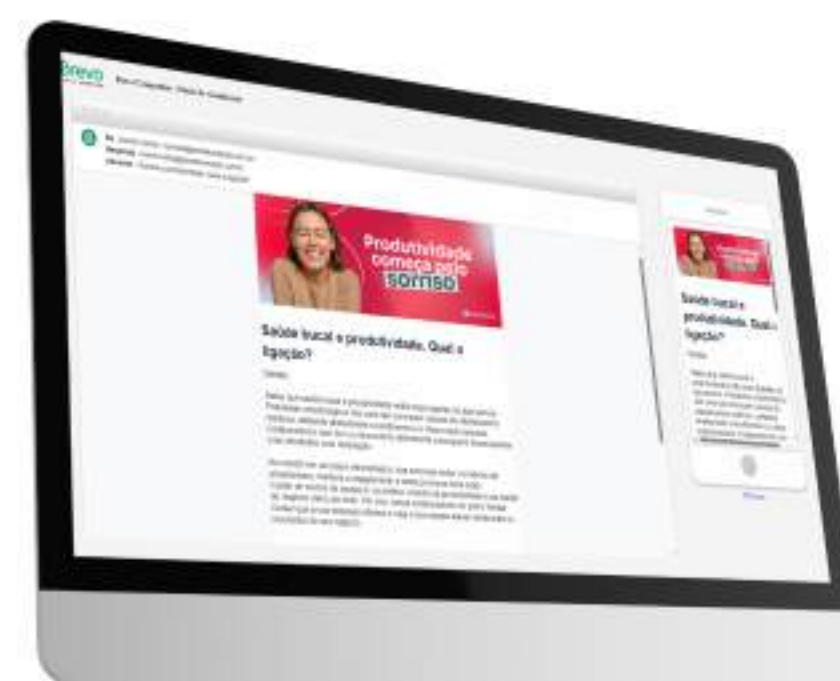


As campanhas utilizaram abordagens sazonais e emocionais para fortalecer o relacionamento e engajamento, conectando cuidado com bem-estar e planejamento futuro.

Objetivos principais:

- Reforçar a importância da saúde bucal como cuidado contínuo
- Evidenciar diferenciais como: rede bem avaliada, cobertura de urgências, tratamentos de alto custo, ausência de espera e custo-benefício
- Comunicações preventivas

Clientes pessoa jurídica



A abordagem foi estratégica, reforçando o plano como investimento em pessoas e não apenas como custo, abordamos temas que são importantes para as empresas. O foco foi posicionar a Dental Center como parceira estratégica do RH.

Objetivos principais:

- Demonstrar o valor do benefício odontológico como ferramenta de gestão de pessoas.
- Apoiar empresas na valorização e retenção de talentos (Temas referentes ao RH)
- Destacar impacto positivo em motivação, produtividade e redução de absenteísmo
- Apresentar a plataforma de gestão como facilitadora para o RH (Center Hub)

Rede credenciada



As comunicações buscaram consolidar a percepção de parceria estratégica e confiança mútua.

Objetivos principais:

- Fortalecer o relacionamento com a rede credenciada
- Valorizar os parceiros e reforçar a importância da qualidade no atendimento
- Alinhar informações operacionais, campanhas e posicionamento institucional
- Campanha educacional sobre glosa

Força de vendas



As comunicações buscaram fortalecer discurso comercial e aumentar taxa de conversão.

Objetivos principais:

- Estimular novas adesões aos planos individuais
- Fornecer materiais de apoio para vendas (copys, campanhas temáticas e argumentação)
- Apoio comercial por meio de campanhas promocionais

Comercial em campo

Nosso setor comercial não atua apenas com foco em metas e vendas, ele é um dos principais instrumentos de materialização do propósito da empresa: promover uma vida melhor com mais saúde odontológica.

Cada venda de plano odontológico realizada representa uma nova família ou empresa tendo acesso à saúde bucal de qualidade. O time comercial amplia o alcance do cuidado e bem estar, tornando o propósito tangível na prática.

Nossa atuação no mercado é pensada por ampliação de carteiras:

▪ Resultados tangíveis da estratégia

- Total geral de novas vidas em 2025:

21.745 novos clientes (PF e PJ)

- Vidas Pessoa Física:

10.114 vidas novas (titulares e dependentes)

- Vidas Pessoa Jurídica:

11.631 vidas novas (titulares e dependentes)

- Total de leads gerados em 2025 (PF):

15.594 leads de tráfego

- Total de vidas convertidas em 2025 (PF):

2.690 novos clientes PF vindos do tráfego

▪ Equipe de adesionistas PJ:

- Total de empresas parceiras visitadas: 972 empresas
- Total de visitas realizadas em 2025: 3.846 visitas
- Volume de vidas PJ inclusas: 3.498 novos beneficiários

Cuidando dos Center's

Cuidamos dos nossos colaboradores — os Center's — de forma ampla e estratégica, promovendo não apenas protagonismo e desenvolvimento, mas também um ambiente de trabalho saudável, motivador e alinhado aos nossos valores organizacionais. Afinal, somos um negócio de bem estar e qualidade de vida e isso precisa estar claro de dentro pra fora. Entre os principais cuidados, destacam-se as seguintes ações em 2025:



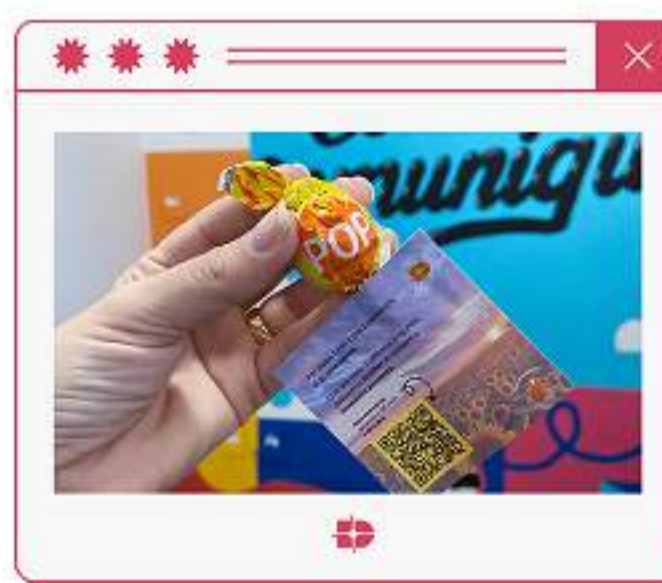
Frame Center's – Espaço de compartilhamento de metas e conquistas pessoais e profissionais.



Conexão Center – Encontros mensais objetivando a integração do time e o compartilhamento de aprendizados.



Dia da Mulher – Autocuidado e Bem-estar: ação externa no Jardim Botânico com foco em saúde e conexão com a natureza.



Setembro Amarelo – Ações semanais nas áreas voltadas à conscientização sobre saúde mental.



Outubro Rosa – Ações externas, internas e webinar sobre saúde da mulher.



Check-up Azul – ação preventiva com realização de exames para o público masculino.

Pesquisas de clima de eNPS

- 03 pesquisas registradas em 2025

Objetivo da pesquisa de clima: Criar um espaço de diálogo, fortalecer o relacionamento e promover ações que atendam necessidades e expectativas.

Objetivo do eNPS: Medir de forma objetiva o engajamento e satisfação dos colaboradores.

Objetivo da pesquisa Termômetro das equipes: compreender como os colaboradores percebem a atuação das lideranças e o clima dentro das equipes.

Sorria para o futuro

A 2ª edição do Setembro de Bem teve como conceito “Sorria para o futuro”. Seguindo a agenda ESG que norteia esse mês especial, optamos por fomentar a discussão junto à sociedade sobre o que esperamos para as próximas gerações. Não só em relação à sociedade, mas também trazendo um olhar sobre o futuro dos negócios e das relações corporativas. Organizamos nossas ações com os seguintes objetivos e dentro dos eixos:

Objetivos macro do Setembro de Bem

- Consolidar a marca como referência em inovação
- Fortalecer relacionamento com nossos públicos
- Posicionar a Dental Center como pioneira em ESG no mercado odontológico regional
- Valorizar a imagem institucional como séria, relevante e confiável

Eixos do Setembro de Bem

▪ Eixo Social

- Impacto Social com ações sociais com crianças em situação de vulnerabilidade.
- Subtema: **Geração que sorri**

▪ Eixo corporativo

- Evento corporativo voltado para empresas parceiras, decisores e prospects.
- Subtema: **I.A.: o futuro do seu negócio**



Geração que sorri

O eixo social do Setembro de Bem é marcado por ações junto a públicos que precisam de maior apoio e cuidado.

No ano de 2025 focamos em crianças e instituições que as acolhem de alguma forma. Para isso, fechamos parceria social com o CEAIVEC (Centro Evangélico de Atenção Infantil Vidas em Crescimento), ONG que oferece serviços a crianças em periferias da capital paraibana, e com a Casa da Criança, que dá estrutura para crianças e adolescentes em tratamento contra o câncer. Isso foi possível através da participação de parceiras PJ e dos Center's, que abraçaram o Setembro desde a 1ª edição.

Nessas duas ações foram contempladas mais de 120 crianças, com programação ampla que envolveu: contação de história e palestras lúdicas sobre o cuidado com a saúde bucal, jogos e gincanas, distribuição de kits de higiene bucal, lanches coletivos e atendimento na nossa unidade móvel.

E, para coroar esse movimento tão importante, engajamos empresas que se tornaram “amigas do Setembro de Bem” com doações de brinquedos, materiais para os kits, alimentos para doação às instituições e recreação.

Nossa rede colaborativa se tornou mais forte, estamos juntos por uma causa maior: garantir sorrisos à sociedade.

Empresas Amigas do Setembro de Bem



I.A. - O futuro do seu negócio

Fechamos o mês com o evento corporativo do Setembro de Bem, o Dental Conecta.

Em 2025 foi ainda mais especial, pois convidamos as empresas parceiras nas ações sociais e fizemos a entrega de certificado de “amigas do Setembro de Bem”.

A agenda principal do evento é a governança corporativa e temas atuais voltados ao ESG e ao universo corporativo. Nesse ano escolhemos as temáticas da governança e I.A. para trazer um espaço de discussão relevante sobre como as empresas devem se adaptar e usar essa ferramenta como impulsionador dos seus empreendimentos. O objetivo desse evento é reunir anualmente donos de negócios, RH e decisores para se conectarem com temas relevantes para o futuro das organizações. Para compartilhar conhecimentos, convidamos o prof. Dr. Rodrigo Rebouças, coordenador do laboratório de engenharia e software aplicada na UFPB e Katia Jucá, executiva, conselheira fiscal, mentora e coordenadora do capítulo Pernambuco do IBGC.

Os palestrantes trouxeram insights e cases de sucesso, mostrando na prática como a governança em planos de sucessão e a I.A. aplicada aos negócios podem alavancar as corporações. Após as plenárias, um debate de perguntas e respostas com interação do público presente.

Reunimos mais de 50 representantes de empresas no Dental Conecta 2025, agregando valor a nossa parceria e sendo útil além do nosso serviço.

Reforçamos que nossa rede colaborativa tem propósito e sorri para o futuro.

Entrega de certificados do Setembro de Bem





7

Resultados sustentáveis

Resultados sustentáveis

Resumo executivo:

Colaboradores:

45

Clientes:

56.563

Dentistas:

979

Receita Operacional Líquida:

R\$ 12.371.327,00

Procedimentos Odontológicos:

224.344

Produção Odontológica:

R\$ 4.624.460,00

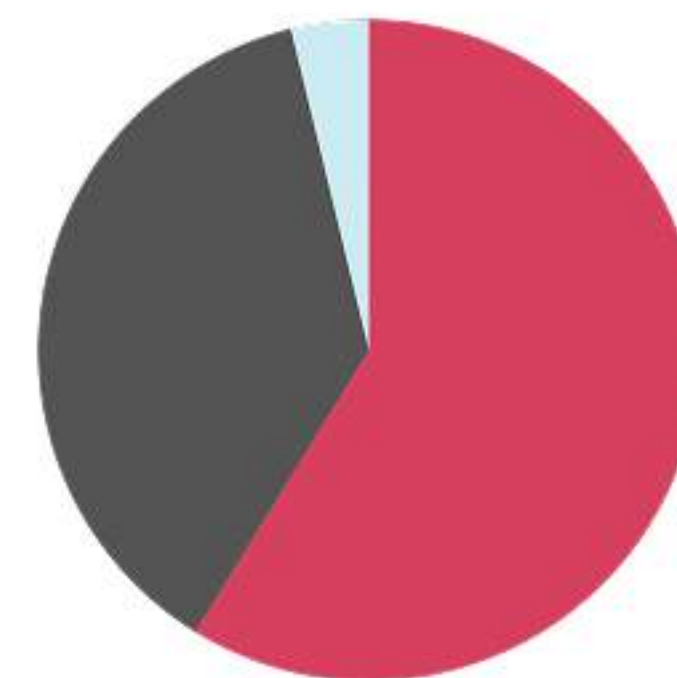
Índice de Suficiência de Lastro:

167,7%

Índice de Suficiência de Vínculo:

325,1%

Resultado Líquido:



■ Sinistralidade: 37,4%

■ Resultado Líquido: 3,8%

■ Despesas Gerais e Operacionais: 58,8%

Receita Operacional Líquida:

R\$ 12.371.327,00

Contribuição com tributos:

Tributos municipais: R\$ 553.863,40

Tributos Federais: R\$ 1.502.752,55



8

Demonstrativos financeiros

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO EXERCÍCIO DE 2025

Introdução

Ao término do exercício de 2025, a Administração da Dental Center apresenta aos beneficiários, prestadores, colaboradores, sócios e órgãos reguladores os resultados obtidos, reafirmando seu compromisso com a sustentabilidade econômico-financeira, a qualidade assistencial e a conformidade regulatória exigida pela Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS.

A operadora encerrou o exercício com aproximadamente 56,7 mil beneficiários, mantendo trajetória de crescimento sustentável e ampliação do acesso à assistência odontológica.

A gestão permaneceu orientada pelos princípios de:

- Ética e integridade;
- Qualidade assistencial;
- Inovação e eficiência operacional;
- Sustentabilidade econômica e social;
- Conformidade regulatória e governança.

Ambiente regulatório e conformidade normativa

A Dental Center mantém permanente monitoramento e adequação às normas aplicáveis às operadoras de planos odontológicos, destacando-se:

- RN nº 518/2022 – Provisões técnicas e solvência;
- RN nº 451/2020 – Gestão de riscos e controles internos;
- RN nº 443/2019 – Governança corporativa;
- RN nº 435/2018 – Ativos garantidores;
- RN nº 392/2015 – Divulgação de informações econômico-financeiras;
- RN nº 386/2015 – Auditoria independente;
- Manual de Contabilidade da ANS.

Durante o exercício, foram mantidos os processos internos necessários à aderência regulatória, incluindo acompanhamento das provisões técnicas, ativos garantidores e requisitos prudenciais.

Desempenho operacional e assistencial

▪ Evolução da carteira

A operadora encerrou o exercício com aproximadamente 56.500 beneficiários, refletindo crescimento sustentável e ampliação da base de clientes.

▪ Promoção da saúde e prevenção

Foram intensificadas ações de promoção da saúde bucal, incluindo:

- Palestras educativas em empresas e escolas;
- Participação em SIPATs;
- Atendimento preventivos por unidade móvel;
- Programas comunitários de educação em saúde.

Essas ações contribuem para melhoria da saúde populacional e controle da sinistralidade assistencial.

Indicadores assistenciais e operacionais

A Administração monitora continuamente indicadores assistenciais e de eficiência operacional, incluindo:

- Frequência de utilização da rede credenciada;
- Custo assistencial médio por beneficiário;
- Indicadores de prevenção e promoção da saúde;
- Qualidade do atendimento e satisfação dos beneficiários.

A estratégia assistencial está orientada para prevenção, eficiência e sustentabilidade do sistema.

Governança corporativa, gestão de riscos e controles internos

A Dental Center mantém estrutura de governança compatível com o porte da operadora, contemplando:

- Supervisão da Diretoria;
- Processos de controles internos;
- Monitoramento de riscos operacionais, assistenciais e financeiros;
- Conformidade regulatória e controles de integridade.

A gestão de riscos é conduzida com foco na continuidade operacional, equilíbrio econômico-financeiro e qualidade assistencial, em consonância com a RN nº 451/2020.

Principais fatos do exercício

Entre as principais ações desenvolvidas destacam-se:

- Fortalecimento das campanhas comerciais e expansão da carteira;
- Investimentos em capacitação de colaboradores;
- Intensificação das ações preventivas em saúde bucal;
- Melhoria dos processos operacionais e administrativos;
- Ações voltadas à eficiência de custos assistenciais.

Não houve reorganizações societárias ou alterações de controle durante o exercício.

Capacidade econômico-financeira e solvência

Ao final de 2025, a operadora apresentava:

Disponibilidades: **R\$ 161.900**

Aplicações financeiras: **R\$ 1.249.120**

Índice de liquidez corrente: **1,01**

A operadora mantém ativos financeiros destinados à cobertura das provisões técnicas e à manutenção da liquidez operacional.

A Administração acompanha permanentemente:

- Suficiência das provisões técnicas;
- Vinculação de ativos garantidores;
- Requisitos de capital regulatório;
- Capital Baseado em Risco;
- Equilíbrio econômico-financeiro.

A política financeira prioriza prudência, liquidez e segurança dos recursos

garantidores.

Provisões técnicas e ativos garantidores

As provisões técnicas são constituídas em conformidade com a RN nº 518/2022 e regulamentações correlatas, contemplando, entre outras:

- Provisões para eventos ocorridos e não avisados (PEONA);
- Provisões para eventos avisados e não pagos;
- Demais provisões técnicas regulatórias.

Os ativos garantidores encontram-se devidamente aplicados e vinculados, observando critérios de segurança, liquidez e rentabilidade compatíveis com a regulamentação da ANS.

Política de destinação dos resultados

Os resultados apurados no exercício serão destinados conforme disposições contratuais e legislação societária vigente, observando-se previamente:

- Manutenção do equilíbrio econômico-financeiro;
- Atendimento aos requisitos de solvência regulatória;
- Suficiência das provisões técnicas.

Em caso de Lucros, os mesmos são distribuídos com seus sócios em conformidade a Lei nº 6.404/76 e seu Contrato Social.

Reorganizações societárias e/ou alterações de controle direto ou indireto

A **Dental Center LTDA** não teve reorganização ou alteração de controle direto ou indireto em organizações societárias.

Perspectivas e planos para 2026

A Administração seguirá focada em:

- Fortalecimento da solvência e sustentabilidade econômico-financeira;
- Ampliação sustentável da carteira de beneficiários;
- Investimentos em tecnologia e digitalização;
- Melhoria contínua da gestão e governança;
- Intensificação das ações preventivas em saúde bucal;
- Qualificação da rede credenciada;
- Conformidade contínua com as normas da ANS.

Descrição dos principais investimentos realizados – Ativo imobilizado

Em 2025, desaceleramos os investimentos em virtude do crescimento das despesas assistenciais. Realizamos apenas o necessário a manutenção do negócio.

Investimentos – R\$

Máquinas e equipamentos	8.444
Movéis e utensílios	4.040
Total	12.484

Investimentos da Empresa em sociedades coligadas e controladas

Investimentos – R\$

Cooperativa de Crédito Sicredi Evolução João Pessoa	1.200
Sicoob	1.639

Compliance e prevenção à lavagem de dinheiro

Não foram identificadas operações suspeitas no exercício. A operadora mantém práticas de integridade, conformidade regulatória e controles voltados à prevenção de irregularidades.

Continuidade operacional

Com base nas análises econômico-financeiras e operacionais, a Administração entende que a operadora possui condições de manter a continuidade de suas operações, cumprindo suas obrigações assistenciais e regulatórias.

A Direção.

Balanço Patrimonial - Ativo

Em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em Reais)

Ativo	Nota	2025	2024
Ativo circulante		1.927.949	2.330.959
Disponível		161.900	273.142
Realizável		1.766.049	2.057.817
Aplicações financeiras	6	1.249.120	1.116.495
Aplicações garantidoras de provisões técnicas		1.249.120	1.115.304
Aplicações livres		-	1.191
Créditos de operações com planos de assistência à saúde		513.487	643.304
Contraprestação Pecuniária/Prêmio a Receber	7	513.487	643.304
Bens e títulos a receber	9	3.443	298.018
Despesas antecipadas		-	-
Ativo não circulante		2.747.661	2.596.572
Realizável a longo prazo		173.177	249.877
Títulos e Créditos a Receber		-	76.700
Depósitos judiciais e fiscais		173.177	173.177
Investimentos	11	305.880	11.999
Participações Societárias pelo Método de Equivalência Patrimonial		305.880	11.999
Imobilizado	12	2.264.805	2.330.896
Imóveis de uso próprio		1.984.165	2.016.540
Imóveis - Não hospitalares / Odontológicos		1.984.165	2.016.540
Imobilizado de uso próprio		152.908	186.624
Imobilizado - Hospitalares / Odontológicos		19.835	11.766
Imobilizado - Não hospitalares / Odontológicos		133.073	174.858
Outras Imobilizações		127.732	127.732
Intangível		3.800	3.800
Total do Ativo		4.675.610	4.927.531

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

Balanço Patrimonial - Passivo

Em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em Reais)

Passivo	Nota	2025	2024
Passivo circulante		1.917.596	2.031.257
Provisões Técnicas de Operações de Assistência à saúde	13	1.143.332	1.128.716
Provisões de Prêmios/Contraprestações		398.177	397.199
Provisão de Prêmio/Contraprestação Não Ganha - PPCNG	6	398.177	397.199
Provisão de Eventos/Sinistros a Liquidar para Outros Prestadores		360.985	362.904
Provisão para Eventos/Sinistros Ocorridos e Não avisados (PEONA)		384.170	368.613
Débitos com Oper. de Assist. à saúde Não Rel. com Pl. Saúde da Oper		27.449	32.052
Tributos e encargos sociais a recolher	14	278.855	292.759
Empréstimos e financiamentos a pagar		150.753	262.901
Débitos diversos	15	317.206	314.829
Passivo não circulante		113.704	113.704
Provisões		-	110.443
Tributos e encargos sociais a recolher		98.463	117.368
Empréstimos e financiamentos a pagar	15	15.241	60.961
Débitos diversos		-	-
PATRIMÔNIO LÍQUIDO / PATRIMÔNIO SOCIAL	16	2.644.311	2.607.502
Capital Social / Patrimônio Social		2.260.000	2.260.000
Reservas		384.311	347.502
Reservas De Lucros / Sobras / Retenção De Superávits		384.311	347.502
Lucros / Prejuízos-Superávits / Déficits Acumulados ou Resultado		-	-
Total do Passivo		4.675.610	4.927.531

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

Demonstração do resultado do exercício - DRE

Em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em Reais)

	2025	2024
Contraprestações Efetivas / Prêmios Ganhos de Plano de Assistência à Saúde	12.371.327	12.108.761
Receitas com Operações de Assistência à saúde	13.332.531	12.982.641
Contraprestações Líquidas / Prêmios Retidos	13.332.531	12.982.641
(-) Tributos Diretos de Operações com Planos de Assistência à Saúde da Operadora	(961.203)	(873.881)
Eventos Indenizáveis Líquidos / Sinistros Retidos	(4.624.460)	(4.514.722)
Eventos / Sinistros Conhecidos ou Avisados	(4.608.903)	(4.527.000)
Varição da Provisão de Eventos / Sinistros Ocorridos e Não Avisados	(15.557)	12.279
Resultado Das Operações Com Planos De Assistência à Saúde	7.746.867	7.594.039
Outras Receitas Operacionais de Planos de Assistência à Saúde	128.660	16.245
Receitas de Assistência à Saúde Não Relacionadas com Planos de Saúde da Operadora	4.297	35.625
Outras receitas operacionais	4.297	35.625
(-) Tributos diretos de outras atividades de assistência a saúde	(602)	(1.541)
Outras Despesas Operacionais com Planos de Assistência à Saúde	198.922	151.792
Outras Despesas de Operações de Planos de Assistência à Saúde	109.200	146.922
Provisão para perdas sobre créditos	89.722	4.870
Resultado bruto	7.680.300	7.492.576
Despesas de comercialização	(1.943.844)	(2.248.625)
Despesas administrativas	(4.892.429)	(4.626.418)
Resultado financeiro líquido	(69.857)	(115.668)
Receitas financeiras	168.592	109.087
Despesas financeiras	(238.448)	(224.775)
Resultado antes dos impostos e participações	774.170	501.846
Imposto de renda	(216.888)	(140.540)
Contribuição social	(86.461)	(59.235)
Participações Sobre o Lucro	-	(10.515)
Resultado líquido	470.822	291.556

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

Demonstração das mutações do Patrimônio Líquido / Patrimônio Social - DMPL

Exercícios findos em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em Reais)

	Capital Social / Patrimônio Social	Reservas De Lucros / Sobras / Retenção De Superávits	Prejuízos/Déficits Acumulados	Total
Saldos em 31 de dezembro de 2022	2.260.000	153.635	24.619	2.438.254
Ajustes de exercícios anteriores				-
Aumento de Capital/Pat.Social com lucros e reservas e em espécie				-
Lucros / Superavit / Prejuízo Líquido do Exercício			825.428	825.428
Reserva Legal				-
Outras Reservas de Lucros (detalhar)		193.867	(193.867)	-
Dividendos / Juros Cap.Próprio / Lucros / Sobras a Distribuir			(656.180)	(656.180)
Saldos em 31 de dezembro de 2024	2.260.000	347.502	-	2.607.502
Ajustes de exercícios anteriores				-
Lucros / Superavit / Prejuízo Líquido do Exercício			470.822	470.822
Proposta da destinação do Lucro/Superávit				
Outras Reservas de Lucros (detalhar)		36.808	(36.808)	-
Dividendos / Juros Cap.Próprio / Lucros / Sobras a Distribuir			(434.013)	(434.013)
Saldos em 31 de dezembro de 2025	2.260.000	384.311	2.644.311	2.644.311

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

Demonstração dos fluxos de caixa - DFC

Exercícios findos em 31 de Dezembro de 2025 e 2024 (Em Reais)

Atividades de investimentos	2025	2024
(-) Pagamento de aquisição de ativo imobilizado - outros	(12.518)	(5.234)
(-) Pagamento de aquisição de participação em outras empresas	-	(46.988)
Caixa líquido das atividades de investimento	(12.518)	(52.222)

Atividades operacionais	2025	2024
(+) Recebimento de Planos Saúde	14.192.612	13.300.446
(+) Resgate de aplicações financeiras	41.007	654.858
(+) Recebimento de juros de aplicações financeiras	169.647	95.408
(+) Outros recebimentos operacionais	132.957	51.236
(-) Pagamento a Fornecedores/Prestadores de Serviço de Saúde	(4.866.112)	(4.724.947)
(-) Pagamento de comissões	(1.955.347)	(2.237.604)
(-) Pagamento de pessoal	(2.286.997)	(1.639.379)
(-) Pagamento de pró-labore	(116.791)	(92.764)
(-) Pagamento de serviços terceiros	(1.301.881)	(1.389.500)
(-) Pagamento de tributos	(2.151.520)	(44.618)
(-) Pagamentos de Aluguel	-	(1.574.035)
(-) Pagamento de promoção/publicidade	(268.117)	(184.064)
(-) Aplicações financeiras	(9.529)	(640.662)
(-) Outros pagamentos operacionais	(1.383.581)	(798.412)
Caixa líquido das atividades operacionais	196.348	775.963

Atividades de financiamentos	2025	2024
(-) Pagamento de Amortização de Empréstimos/Financiamentos/Leasing	-	(156.789)
(-) Pagamento de Participação nos Resultados	-	(310.000)
(-) Outros pagamentos das atividades de financiamentos	(295.072)	-
Caixa líquido das atividades de financiamento	(295.072)	(466.789)
Variação de caixa e equivalente de caixa	(111.242)	102.967
Caixa - Saldo inicial	273.142	170.175
Caixa - Saldo final	161.900	273.142
Ativos livres no início do período	273.142	170.175
Ativos livres no final do período	161.900	273.142
Aumento/(Diminuição) nas aplicações financeiras - Recursos livres	(111.242)	102.967

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações contábeis.

NOTAS EXPLICATIVAS ÀS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO DE 2025 E 2024 (EM REAIS)

1. Contexto operacional

A DENTAL CENTER LTDA, constituída em 01/10/1990, atualmente sob a natureza jurídica de sociedade empresarial limitada, tem como objeto social a Operação de Planos Privados de assistência Odontológica e a prestação de serviços odontológicos por recursos próprios ou de terceiros. Obteve registro como Operadora de Planos Privados de Assistência à Saúde perante ANS – Agência Nacional de Saúde Suplementar sob nº. 33945-8.

O objeto social foi redigido em consonância com o artigo 34 da Lei 9.656/98, prevendo prestação de serviços odontológicos, porque plano privado de assistência à saúde operacionaliza-se por “prestação de serviços odontológicos”, por recursos próprios (rede própria) ou de terceiros (credenciada).

A diretoria da entidade aprovou as demonstrações contábeis em 25 de Fevereiro de 2026, considerando os eventos subsequentes ocorridos até esta data.

2. Resumo das principais políticas contábeis

As principais políticas contábeis aplicadas na preparação destas demonstrações contábeis estão definidas a seguir. Essas políticas vêm sendo aplicadas de modo consistente em todos os exercícios apresentados, salvo disposição em contrário.

Não houve outros elementos componentes de resultados abrangentes além do resultado do exercício apresentado, razão pela qual a demonstração do resultado abrangente não está sendo apresentada.

2.1 Base de preparação

As demonstrações contábeis foram elaboradas em conformidade com a

legislação comercial e fiscal em vigor, das Normas Brasileiras de Contabilidade, e padrões da Agência Nacional de Saúde de Saúde Suplementar – ANS, conforme novo plano de contas estabelecido pela Resolução Normativa RN nº 528, de 29 de abril de 2022, emitida pela ANS, como também, parcialmente, os aspectos relacionados à lei 11.638/2007 e 11.941/2009, e as Regulamentações do Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC autorizados pela ANS.

As demonstrações contábeis foram elaboradas com base no custo histórico, exceto por determinados instrumentos financeiros mensurados pelos seus valores justos, conforme descrito nas políticas contábeis.

A preparação das demonstrações contábeis requer o uso, pela Administração, de certas estimativas contábeis críticas e, também, o uso de julgamentos que afetam os montantes apresentados de ativos e passivos, assim como os valores das receitas, dos custos e das despesas. Aquelas áreas que requerem maior nível de julgamento e apresentam maior complexidade, bem como as áreas nas quais premissas e estimativas são significativas para as demonstrações contábeis, estão divulgadas na Nota Explicativa nº 3.

Todos os valores apresentados nas Demonstrações Contábeis, incluindo os valores inseridos nas notas explicativas, estão expressos em Reais, exceto aqueles eventualmente indicados de outra forma.

Não houve outros elementos componentes de resultados abrangentes além do resultado do exercício apresentado, razão pela qual a demonstração do resultado abrangente não está sendo apresentada.

2.2 Disponível (Caixa e equivalentes de caixa)

O disponível é constituído de numerários em caixa e depósitos bancários.

2.3 Aplicações financeiras

Incluem aplicações financeiras resgatáveis no prazo contratado, com risco insignificante de mudança de seu valor de mercado e com prazos de vencimentos não superiores a três meses, a contar da data da contratação. Todas as aplicações vinculadas às provisões técnicas foram registradas no ativo circulante, observando-se critério de indisponibilidade desse recurso

financeiro.

2.4 Reconhecimento de receita

A receita é reconhecida na extensão em que for provável que benefícios econômicos serão gerados e quando possa ser mensurada de forma confiável. A receita é mensurada com base no valor justo da contraprestação recebida, excluindo descontos, abatimentos e impostos ou encargos sobre prestações de serviço.

As receitas com as contraprestações provenientes das operações de planos privados de assistência odontológica na modalidade de preço preestabelecido são apropriadas pelo valor correspondente ao rateio diário – pro-rata-die – do período de cobertura individual de cada contrato, a partir do primeiro dia de cobertura.

Conforme requerido pela Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS, os valores não apropriados de acordo com seus respectivos períodos de competência são registrados na rubrica “Provisão de Contraprestações Não Ganhas – PCNG”, e posteriormente apropriados como receita de acordo com o critério pro-rata-die, conforme o adequado período de competência da cobertura do risco dos contratos.

2.5 Reconhecimento do custo

Os eventos indenizáveis contabilizados pela Empresa são apropriados ao custo, considerando-se a data da apresentação da conta odontológica ou do aviso pelos prestadores, correspondente aos eventos ocorridos. Nos casos em que o fato gerador (atendimento ao beneficiário) da despesa ocorre sem o conhecimento da Empresa, o reconhecimento da despesa se dá com a constituição da provisão técnica denominada “Provisão de Eventos Ocorridos e Não Avisados (PEONA)”.

2.6 Contraprestação pecuniária a receber

Referem-se aos valores a receber pela venda de contratos de planos de assistência odontológica, reconhecidos pelo valor justo, deduzida a provisão para perdas sobre créditos. Na prática são normalmente reconhecidos pelo valor faturado, ajustado pela provisão para perdas sobre

créditos, se necessário. Destacam-se nesse grupo:

- Preestabelecido: mensalidades do plano privado de assistência odontológica calculadas e pagas antes da utilização das coberturas contratadas.

A provisão para créditos para liquidação duvidosa é constituída segundo os seguintes critérios:

- Planos individuais com preço pré-estabelecido – A totalidade do crédito desse tipo de plano, quando há pelo menos uma parcela do contrato vencida há mais de 60 dias;
- A totalidade do crédito dos demais planos, quando há pelo menos uma parcela do contrato vencida há mais de 90 dias.

A Administração da Empresa revisa periodicamente o critério de constituição para adequá-la à evolução da inadimplência de sua carteira.

2.7 Créditos de operações de assistência odontológica não relacionados com planos odontológicos da operadora

Referem-se principalmente aos valores a receber e a faturar de operações de assistência odontológica prestados a outras Uniodontos. Destacam-se nessa modalidade os Intercâmbios, que tratam de atendimentos eventuais por uma operadora (Cessionária) a um beneficiário do plano odontológico de outra operadora (Cedente). Nesse caso, a Cedente deve considerar o atendimento como de um prestador de serviço conveniado e reconhecê-lo como evento. Já a Cessionária funciona como simples prestadora de serviço (apesar de ser operadora) e trata a operação de prestação de serviços não relacionados com seus planos odontológicos, inclusive, segregando os valores do atendimento e de qualquer adicional cobrado pelo serviço prestado.

Registram-se ainda nesse grupo outros créditos operacionais de prestação de serviços odontológicos (convênios e particulares) reconhecidos pelo valor justo, deduzida a provisão para perdas sobre créditos. Na prática, são normalmente reconhecidos pelo valor faturado, ajustado pela provisão para perda sobre créditos, se necessário.

2.8 Bens e títulos a receber

Os bens e títulos a receber estão formados por estoques, cheques a receber, adiantamentos e valores a receber de operadoras de cartões de créditos.

Os estoques estão avaliados ao custo médio de aquisição e não excede ao custo de reposição ou valores líquidos de realização.

Os cheques, adiantamentos e valores a receber de operadoras de cartões de créditos são demonstrados por seus valores líquidos de realização, reconhecendo-se as eventuais perdas estimadas apresentadas como contas redutoras.

2.9 Investimentos

Consistem, em sua maioria, em quotas de sociedades congêneres e estão avaliados pelo custo de aquisição, deduzido de provisão para desvalorização, quando necessário.

2.10 Imobilizado

O imobilizado está demonstrado ao custo de aquisição ou construção, deduzido da depreciação acumulada (calculada pelo método linear, a taxas que levam em consideração a vida útil econômica dos bens, apropriada ao resultado do exercício) e perdas ao valor recuperável, se for o caso. O custo histórico inclui os gastos diretamente atribuíveis à aquisição dos itens e pode incluir os custos de financiamento relacionados com a aquisição de ativos qualificadores. Os encargos financeiros capitalizados são depreciados considerando os mesmos critérios e vida útil determinados para o item do imobilizado aos quais foram incorporados.

O valor contábil de um ativo é imediatamente baixado para seu valor recuperável se o valor contábil do ativo for maior do que seu valor recuperável estimado.

Os ganhos e as perdas de alienações são determinados pela comparação dos resultados com o valor contábil e são reconhecidos em “Resultado Patrimonial” na demonstração do resultado.

2.11 Provisões técnicas de operações de assistência odontológica

As provisões técnicas, classificadas no passivo, têm como objetivo refletir as obrigações futuras esperadas decorrentes da operação de planos privados de assistência odontológica, adequando-as aos princípios contábeis. Estas provisões refletem tanto a perspectiva de gastos futuros incertos quanto à sua ocorrência e valor. O fato gerador é um fato passado que gera a concessão de um benefício previsto contratualmente. A concessão do benefício, entretanto, não implica na ocorrência de um gasto com assistência odontológica. Assim, as referidas provisões são registradas em função dos gastos esperados com assistência odontológica. São contabilizadas tendo como base de cálculo as formulações e regras explicitadas em normativos ou, quando estes facultarem, Nota Técnica Atuarial aprovada previamente pela ANS. O registro se dá em obediência ao Princípio de Competência, lastreadas, obrigatoriamente, por ativos garantidores estabelecidos nos moldes da legislação vigente.

A Empresa possui as seguintes provisões:

(a) Provisão de contraprestações não ganhas – PCNG

A provisão de contraprestações não ganhas (PCNG), regulamentada pela ANS, compreende a apropriação das contraprestações e dos prêmios em preço preestabelecido pelo valor correspondente ao rateio diário — pro rata dia — do período de cobertura individual de cada contrato, a partir do primeiro dia de cobertura.

O cálculo da PCNG deve apurar a parcela de contraprestações não ganhas relativos ao período de cobertura do risco.

(b) Provisão de eventos a liquidar para outros prestadores

Os eventos a liquidar são registrados pelo valor integral cobrado na data do primeiro conhecimento pela operadora. Com base em normativos da ANS, é adotado como prática pela Empresa que o registro contábil das Provisões de Eventos a Liquidar deverá ser realizado pelo seu valor integral cobrado pelo prestador, no mês da notificação da ocorrência da despesa assistencial, independentemente da existência de qualquer mecanismo, processo ou sistema de transmissão, direta ou indireta, que evidencie a realização do

procedimento assistencial do beneficiário.

A provisão para eventos a liquidar deve ser lastreada por ativos garantidores, sendo obrigatória a vinculação para eventos que tenham sido avisados há mais de 30 dias para a operadora.

São reconhecidos pelo valor justo, o que, na prática, corresponde ao valor das contas odontológicas.

(c) Provisão para eventos ocorridos e não avisados (PEONA)

A ANS, por meio da Resolução Normativa – RN nº 393, de 9 de dezembro de 2015, alterada pelas Resoluções Normativas – RN nº 442, de 20 de dezembro de 2018, e RN nº 476, de 23 de dezembro de 2021, obrigou as operadoras de planos de saúde a constituírem a Provisão para Eventos Ocorridos e Não-Avisados – PEONA, que será apurada observando o maior entre os seguintes valores:

I – 8,5% do total de contraprestações nos últimos 12 meses, na modalidade de preço preestabelecido, ou;

II – 10% do total de eventos indenizáveis, nos últimos 12 meses, na modalidade de preço preestabelecido.

As alíquotas utilizadas nesta apuração são destinadas à planos odontológicos com número de beneficiários até 100.000.

A provisão constituída está lastreada por ativos garantidores relativos a aplicações financeiras garantidoras.

2.12 Provisões

As provisões são reconhecidas quando a Empresa tem uma obrigação presente, legal ou não formalizada e é provável que uma saída de recursos seja necessária para liquidar a obrigação e desde que possa ser feita a estimativa confiável do valor.

As provisões são mensuradas pelo valor presente dos gastos que devem ser necessários para liquidar a obrigação.

2.13 Empréstimos e financiamentos

Os empréstimos e financiamentos são reconhecidos, inicialmente, pelo valor justo, líquido dos custos incorridos na transação e são, subsequentemente, demonstrados pelo custo amortizado. Qualquer diferença entre os valores captados (líquidos dos custos da transação) e o valor total a pagar é reconhecida na demonstração do resultado durante o período em que os financiamentos estejam em aberto, utilizando o método da taxa efetiva de juros.

2.14 Débitos diversos – Fornecedores

As contas a pagar aos fornecedores são obrigações a pagar por bens ou serviços que foram adquiridos de fornecedores no curso normal dos negócios, sendo classificadas no passivo circulante se o pagamento for devido no período de até um ano. Caso contrário, as contas a pagar são apresentadas no passivo não circulante.

Elas são, inicialmente, reconhecidas pelo valor justo e, subsequentemente, mensuradas pelo custo amortizado com o uso do método de taxa efetiva de juros. Na prática, são normalmente reconhecidas ao valor da fatura correspondente.

2.15 Imposto de renda e contribuição social sobre o lucro

As despesas de imposto de renda e contribuição social do período compreendem os impostos correntes e diferidos. Os impostos sobre a renda são reconhecidos na demonstração do resultado, exceto na proporção em que estiverem relacionados com itens reconhecidos diretamente no patrimônio líquido. Nesse caso, o imposto também é reconhecido no patrimônio líquido.

O imposto de renda e a contribuição social diferidos passivos são reconhecidos sobre o montante registrado relativo a reserva de reavaliação, quando aplicável.

O imposto de renda e a contribuição social diferidos ativos são reconhecidos somente na proporção da probabilidade de que o lucro tributável futuro esteja disponível e que as diferenças temporárias possam ser usadas.

O imposto de renda e a contribuição social diferidos são determinados a alíquotas de impostos de acordo com a legislação fiscal, que devem ser aplicadas quando o respectivo imposto diferido ativo for realizado ou quando o imposto diferido passivo for liquidado.

2.16 Instrumentos financeiros

Ativos financeiros

Reconhecimento e mensuração inicial

As contas a receber de clientes são reconhecidas inicialmente na data em que foram originados. Todos os outros ativos e passivos financeiros são reconhecidos inicialmente quando a Empresa se tornar parte das disposições contratuais do instrumento.

Um ativo financeiro (a menos que seja um contas a receber de clientes sem um componente de financiamento significativo) ou passivo financeiro é inicialmente mensurado ao valor justo, acrescido, para um item não mensurado ao VJR, (valor juros por meio do resultado) os custos de transação que são diretamente atribuíveis à sua aquisição ou emissão. Um contas a receber de clientes sem um componente significativo de financiamento é mensurado inicialmente ao preço da operação.

Classificação e mensuração subsequente

Um ativo financeiro poderá ser classificado como: mensurado ao custo amortizado; ao VJORA - instrumento de dívida; ao VJORA (valor justo por meio de outros resultados abrangentes) - instrumento patrimonial; ou ao VJR.

Os ativos financeiros não são reclassificados subsequentemente ao reconhecimento inicial, a não ser que a Empresa mude o modelo de negócios para a gestão de ativos financeiros, e neste caso todos os ativos financeiros afetados são reclassificados no primeiro dia do período de apresentação posterior à mudança no modelo de negócios.

Um ativo financeiro é mensurado ao custo amortizado se atender ambas as condições a seguir e não for designado como mensurado ao VJR:

- É mantido dentro de um modelo de negócios cujo objetivo seja manter ativos financeiros para receber fluxos de caixa contratuais; e
- Seus termos contratuais geram, em datas específicas, fluxos de caixa que são relativos somente ao pagamento de principal e juros sobre o valor principal em aberto.

Ativos financeiros - Avaliação do modelo de negócio

A Empresa realiza uma avaliação do objetivo do modelo de negócios em que um ativo financeiro é mantido em carteira porque isso reflete melhor a maneira pela qual o negócio é gerido e as informações são fornecidas à Administração. As informações consideradas incluem:

- As políticas e objetivos estipulados para a carteira e o funcionamento prático dessas políticas. Eles incluem a questão de saber se a estratégia da Administração tem como foco a obtenção de receitas de juros contratuais, a manutenção de um determinado perfil de taxa de juros, a correspondência entre a duração dos ativos financeiros e a duração de passivos relacionados ou saídas esperadas de caixa, ou a realização de fluxos de caixa por meio da venda de ativos;
- Como o desempenho da carteira é avaliado e reportado à Administração da Empresa;
- Os riscos que afetam o desempenho do modelo de negócios (e o ativo financeiro mantido naquele modelo de negócios) e a maneira como aqueles riscos são gerenciados;
- Como os gerentes do negócio são remunerados - por exemplo, se a remuneração é baseada no valor justo dos ativos geridos ou nos fluxos de caixa contratuais obtidos; e
- A frequência, o volume e o momento das vendas de ativos financeiros nos períodos anteriores, os motivos de tais vendas e suas expectativas sobre vendas futuras.

As transferências de ativos financeiros para terceiros em transações que não se qualificam para o desreconhecimento não são consideradas vendas, de

maneira consistente com o reconhecimento contínuo dos ativos da Empresa.

Ativos financeiros – avaliação sobre se os fluxos de caixa contratuais são somente pagamentos de principal e de juros

Para fins dessa avaliação, o ‘principal’ é definido como o valor justo do ativo financeiro no reconhecimento inicial. Os ‘juros’ são definidos como uma contraprestação pelo valor do dinheiro no tempo e pelo risco de crédito associado ao valor principal em aberto durante um determinado período e pelos outros riscos e custos básicos de empréstimos (por exemplo, risco de liquidez e custos administrativos), assim como uma margem de lucro.

A Empresa considera os termos contratuais do instrumento para avaliar se os fluxos de caixa contratuais são somente pagamentos do principal e de juros. Isso inclui a avaliação sobre se o ativo financeiro contém um termo contratual que poderia mudar o momento ou o valor dos fluxos de caixa contratuais de forma que ele não atenderia essa condição. Ao fazer essa avaliação, a Empresa considera:

- Eventos contingentes que modifiquem o valor ou o a época dos fluxos de caixa;
- Termos que possam ajustar a taxa contratual, incluindo taxas variáveis;
- O pré-pagamento e a prorrogação do prazo; e
- Os termos que limitam o acesso da Empresa a fluxos de caixa de ativos específicos (por exemplo, baseados na performance de um ativo).

O pagamento antecipado é consistente com o critério de pagamentos do principal e juros caso o valor do pré-pagamento represente, em sua maior parte, valores não pagos do principal e de juros sobre o valor do principal pendente – o que pode incluir uma compensação razoável pela rescisão antecipada do contrato. Além disso, com relação a um ativo financeiro adquirido por um valor menor ou maior do que o valor nominal do contrato, a permissão ou a exigência de prépagamento por um valor que represente o valor nominal do contrato mais os juros contratuais (que também pode incluir compensação razoável pela rescisão antecipada do contrato)

acumulados (mas não pagos) são tratadas como consistentes com esse critério se o valor justo do pré-pagamento for insignificante no reconhecimento inicial.

Ativos financeiros – Mensuração subsequente e ganhos e perdas

Ativos financeiros a VJR

Esses ativos são mensurados subsequentemente ao valor justo. O resultado líquido, incluindo juros ou receita de dividendos, é reconhecido no resultado.

Ativos financeiros a custo amortizado

Esses ativos são subsequentemente mensurados ao custo amortizado utilizando o método de juros efetivos. O custo amortizado é reduzido por perdas por impairment. A receita de juros, ganhos e perdas cambiais e o impairment são reconhecidos no resultado. Qualquer ganho ou perda no desreconhecimento é reconhecido no resultado.

Passivos financeiros

Classificação, mensuração subsequente e ganhos e perdas

Os passivos financeiros foram classificados como mensurados ao custo amortizado ou ao valor justo por meio do resultado. Um passivo financeiro é classificado como mensurado ao valor justo por meio do resultado caso for classificado como mantido para negociação, for um derivativo ou for designado como tal no reconhecimento inicial. Passivos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado são mensurados ao valor justo e o resultado líquido, incluindo juros, é reconhecido no resultado. Outros passivos financeiros são subsequentemente mensurados pelo custo amortizado utilizando o método de juros efetivos.

A despesa de juros, ganhos e perdas cambiais são reconhecidos no resultado. Qualquer ganho ou perda no desreconhecimento também é reconhecido no resultado.

Desreconhecimento

Ativos financeiros

A Empresa desreconhece um ativo financeiro quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa do ativo expiram, ou quando a Empresa transfere os direitos contratuais de recebimento aos fluxos de caixa contratuais sobre um ativo financeiro em uma transação na qual substancialmente todos os riscos e benefícios da titularidade do ativo financeiro são transferidos ou na qual a Empresa nem transfere nem mantém substancialmente todos os riscos e benefícios da titularidade do ativo financeiro e também não retém o controle sobre o ativo financeiro.

Passivos financeiros

A Empresa desreconhece um passivo financeiro quando sua obrigação contratual é retirada, cancelada ou expira. A Empresa também desreconhece um passivo financeiro quando os termos são modificados e os fluxos de caixa do passivo modificado são substancialmente diferentes, caso em que um novo passivo financeiro baseado nos termos modificados é reconhecido a valor justo.

Compensação de instrumentos financeiros

Ativos e passivos financeiros podem ser reportados pelo seu valor líquido no balanço patrimonial unicamente quando há um direito legalmente aplicável de compensar os valores reconhecidos e há uma intenção de liquidá-los numa base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. As demonstrações contábeis apresentadas não contêm nenhuma compensação de instrumentos financeiros.

2.17 Redução ao valor recuperável de ativos (Impairment)

Ativos financeiros não-derivativos

O Pronunciamento Técnico CPC 47 – Receita de Contrato com Cliente, emitido pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC, exige que a Empresa registre as perdas de crédito esperadas em todos os seus títulos de dívida, empréstimos e contas a receber de clientes, com base em 12 meses ou por toda a vida.

Na avaliação do modelo de perdas em crédito esperadas, a Empresa levou em consideração seu procedimento atual de provisão para perdas com devedores duvidosos, estimativas futuras de perdas e indicadores de crescimento aplicáveis à área da atuação da Empresa.

Ativos financeiros mensurados ao custo amortizado

A Empresa avalia nas datas do balanço se há alguma evidência objetiva que determine se o ativo financeiro, ou grupo de ativos financeiros, não é recuperável. Uma perda só existe se, e somente se, houver evidência objetiva de ausência de recuperação como resultado de um ou mais eventos que tenham acontecido depois do reconhecimento inicial do ativo (“um evento de perda” ocorrido) e tenha impacto no fluxo de caixa futuro estimado do ativo financeiro, ou do grupo de ativos financeiros, que possa ser razoavelmente estimado. Evidência de perda por redução ao valor recuperável pode incluir indicadores de que as outras partes estão passando por um momento de dificuldade financeira relevante. A probabilidade de que elas irão entrar em falência ou outro tipo de reorganização financeira, default ou atraso de pagamento pode ser indicada por uma queda mensurável do fluxo de caixa futuro estimado, como mudanças em vencimento ou condição econômica relacionados com defaults.

Em relação aos seus ativos financeiros, a Empresa avalia individualmente se existe evidência clara de perda por redução ao valor recuperável de cada ativo financeiro que seja significativa.

O valor de qualquer perda por redução ao valor recuperável é mensurado como a diferença entre o valor do ativo e o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados (excluindo perdas de crédito futuras esperadas ainda não ocorridas). O valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados é descontado pela taxa de juros efetiva original para o ativo financeiro.

O valor contábil do ativo é reduzido por meio de uma provisão, e o valor da perda é reconhecido na demonstração do resultado. Se, em um exercício subsequente, o valor da perda estimada de valor recuperável aumentar ou diminuir devido a um evento ocorrido após o reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável, a perda anteriormente reconhecida é aumentada ou reduzida ajustando-se a provisão. Em caso de eventual recuperação futura de um valor baixado, essa recuperação é reconhecida na

demonstração do resultado.

Ativos não financeiros

Em cada data de reporte, a Empresa revisa os valores contábeis de seus ativos não financeiros para apurar se há indicação de perda ao valor recuperável. Caso ocorra alguma indicação, o valor recuperável do ativo é estimado.

Para testes de redução ao valor recuperável, os ativos são agrupados no menor grupo possível de ativos que gera entradas de caixa pelo seu uso contínuo, entradas essas que são em grande parte independentes das entradas de caixa de outros ativos.

O valor recuperável de um ativo é o maior entre o seu valor em uso e o seu valor justo menos custos para vender. O valor em uso é baseado em fluxos de caixa futuros estimados, descontados a valor presente usando uma taxa de desconto antes dos impostos que reflita as avaliações atuais de mercado do valor do dinheiro no tempo e os riscos específicos do ativo.

Uma perda por redução ao valor recuperável é reconhecida se o valor contábil do ativo exceder o seu valor recuperável.

Perdas por redução ao valor recuperável são reconhecidas no resultado.

2.18 Novas normas e interpretações que ainda não estão em vigor

A seguinte norma foi emitida pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (“CPC”), mas ainda não aprovada pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (“ANS”) e, portanto, não está em vigor para a data-base atual como práticas contábeis adotadas no Brasil, aplicáveis às entidades regulamentadas pela ANS. A Empresa não adotou essa alteração na preparação de suas demonstrações contábeis e não planeja adotar essa norma de forma antecipada.

- Pronunciamento Técnico CPC 50 – Contratos de Seguros.

A norma será aplicável à Empresa apenas quando referendada pela ANS.

3. Estimativas e julgamentos contábeis críticos

As estimativas e os julgamentos contábeis são continuamente avaliados e baseiam-se na experiência histórica e em outros fatores, incluindo expectativas de eventos futuros consideradas razoáveis para as circunstâncias.

As estimativas contábeis resultantes raramente serão iguais aos respectivos resultados reais. As estimativas e premissas que apresentam risco significativo, com probabilidade de causar ajuste relevante nos valores contábeis de passivos para o próximo exercício social, são decorrentes de revisão de vida útil do imobilizado.

4. Gestão de risco financeiro

4.1 Fatores de risco financeiro

As atividades da Empresa a expõem a alguns riscos financeiros: risco de crédito, risco de liquidez e risco de mercado. A gestão de risco financeiro busca minimizar potenciais efeitos adversos no desempenho financeiro da Empresa.

A gestão de risco é realizada pela Gerência Financeira e aprovada pela Diretoria Executiva e pelo Conselho de Administração. A Gerência Financeira identifica, avalia e protege a Empresa contra eventuais riscos financeiros. A Diretoria Executiva e o Conselho de Administração estabelecem princípios para a gestão de riscos financeiros bem como para áreas específicas como risco de crédito, uso de instrumentos financeiros e investimentos de excedentes de caixa.

(a) Risco de crédito

O risco de crédito decorre de contas a receber em aberto de clientes de plano de assistência odontológica. A Gerência Financeira avalia a qualidade do crédito de seus clientes, levando em consideração sua posição financeira, sua experiência passada e outros fatores. As vendas para clientes são liquidadas por meio de boleto bancário.

(b) Risco de liquidez

A previsão de fluxo de caixa é realizada pela Gerência Financeira. Esse departamento monitora as previsões contínuas das exigências de liquidez da Empresa para assegurar que ela tenha caixa suficiente para atender às necessidades operacionais, bem como das exigências de garantias determinadas pelo órgão que regula as operadoras de saúde, a Agência Nacional de Saúde Suplementar — ANS.

A Empresa investe o excesso de caixa gerado em papéis do mercado financeiro, escolhendo instrumentos com vencimentos apropriados ou liquidez e margem suficientes.

(c) Risco de mercado

O risco de taxa de juros da Empresa decorre, principalmente, do seu volume de aplicações financeiras. Todas as movimentações relacionadas à taxa de juros impactam no resultado da Empresa.

A política da Empresa é de (a) garantir com aplicações financeiras as provisões técnicas exigidas pela agência reguladora, vinculando-as em favor da ANS nos termos dos normativos legais da referida agência reguladora, e (b) aplicar o excedente no mercado financeiro, buscando as melhores taxas de mercado nas instituições financeiras.

4.2 Gestão de capital

O objetivo principal da administração de capital é salvaguardar a capacidade de continuidade da Empresa para oferecer retorno aos sócios.

4.3 Estimativa do valor justo

Pressupõe-se que os saldos de créditos de operações com planos de assistência odontológica e eventos a liquidar com operações de assistência odontológica pelo valor contábil, menos provisão para perdas sobre créditos estejam próximos de seus valores justos.

5. Instrumentos financeiros por categoria

	2025	2024
Ativos conforme balanço patrimonial		
Disponível	161.900	273.142
Aplicações financeiras	1.249.120	1.116.495
Créditos de operações com planos de assistência odontológica	513.487	643.304
	1.924.506	2.032.941

	2025	2024
Passivos conforme balanço patrimonial		
Provisão de eventos a liquidar para outros prestadores	360.985	362.904
Débitos com Assistência a Saúde	27.449	32.052
Empréstimos e financiamentos a pagar	150.753	262.901
Débitos diversos	317.206	314.829
	856.393	972.686

6. Aplicações financeiras

	2025	2024
Aplicações garantidoras de provisões técnicas		
Fundo de renda fixa	1.249.120	1.115.304
Aplicações livres		
Certificado de depósito bancário - CDB	0	1.191
	1.249.120	1.116.495

As aplicações financeiras são compostas de Certificados de Depósitos Bancários (CDB), Fundos de Investimentos, com taxa de remuneração média de 100% do Certificado de Depósito Interbancário (CDI) e Título de capitalização, mantidos em bancos com bom rating de avaliação e com boa reputação no mercado.

7. Contraprestação pecuniária a receber

	2025	2024
Planos individuais / familiares - Mensalidade (Pessoa física)	505.216	208.578
Planos coletivos - Faturas (Pessoa jurídica)	77.711	498.899
	582.926	707.476
Provisão para perdas sobre créditos	(69.439)	(64.172)
	513.487	643.304

8. Bens e títulos a receber

	2025	2024
Adiantamentos	3.442	3.676
Outros adiantamentos	0	0
	3.442	3.676
Outros Bens e Títulos e Receber	0	294.341
	3.442	298.017

9. Provisões técnicas de operações de assistência odontológica

(a) Composição

	2025	2024
Provisões de contraprestações não ganhas - PCNG	398.177	397.199
Provisão de eventos a liquidar para outros prestadores		
Contratados	360.984	362.904
Provisão para eventos ocorridos e não avisados (PEONA)	384.170	368.613
	1.143.332	1.128.716

(c) Ativos garantidores

Conforme a Resolução Normativa ANS RN nº 573/2023, a Empresa passou a ser isenta de manter ativos garantidores para lastrear provisões técnicas.

10. Tributos e encargos sociais a recolher

	2025	2024
Tributos e Contribuições	228.212	231.661
Retenções de Impostos e Contribuições	29.131	30.028
Parcelamento de Tributos e Contribuições	21.512	31.070
	278.855	292.759

11. Empréstimos e financiamento

a. Composição

	2025	2024
Empréstimos e Financiamentos		
Empréstimos e Financiamentos	543.624	707.575
Juros a apropriar	377.630	383.713
	165.994	323.862
Circulante	150.753	262.901
Não circulante	15.241	60.961

12. Patrimônio líquido

a. Capital social

Em 31 de dezembro de 2025, o saldo do capital social / patrimonio social é de R\$ 2.260.000 (R\$ 2.260.000 em 2024).

13. Contraprestações efetivas de planos odontológicos

	2025	2024
Contraprestações Efetivas / Prêmios Ganhos de Plano de Assistência à Saúde	12.371.327	12.108.761
Receitas com Operações de Assistência à Saúde	13.332.531	12.982.641
Contraprestações Líquidas / Prêmios Retidos	13.332.531	12.982.641
(-) Tributos Diretos de Operações com Planos de Assistência à Saúde da Operadora	(961.203)	(873.881)

14. Eventos conhecidos ou avisados

	2025	2024
Eventos Indenizáveis Líquidos / Sinistros Retidos	(4.624.460)	(4.514.722)
Eventos / Sinistros Conhecidos ou Avisados	(4.608.903)	(4.527.000)
Variação da Provisão de Eventos / Sinistros Ocorridos e Não Avisados	(15.557)	12.279

15. Receitas de assistência odontológica não relacionadas com planos odontológicos da operadora

	2025	2024
Outras Receitas Operacionais de Planos de Assistência à Saúde	128.660	16.245
Receitas de Assistência à Saúde Não Relacionadas com Planos de Saúde da Operadora	4.297	35.625
Receitas com operações de assistência odontológica	4.297	35.625
(-) Tributos diretos de outras atividades de assistência a saúde	(602)	(1.541)

16. Outras despesas operacionais com plano de assistência odontológica

	2025	2024
Outras Despesas Operacionais com Planos de Assistência à Saúde	(198.922)	(151.792)
Outras Despesas de Operações de Planos de Assistência à Saúde	(109.200)	(146.922)
Provisão para perdas sobre créditos	(89.722)	(4.870)
Outras Despesas Oper. de Assist. à Saúde Não Rel. com Planos de Saúde da Operadora		

20. Despesas administrativas

	2025	2024
Honorários da diretoria	116.727	104.779
Despesas com empregados	1.635.952	1.468.845
Despesas com indenizações	5.169	16.954
Despesas com encargos sociais	473.038	430.052
Despesa com instrução	28.096	14.073
Desp. c/ programa alimentação trabalhador	157.641	207.789
Despesas com transporte de empregados	56.152	14.730
Outras despesas com pessoal próprio	14.119	999
Despesas com serviços de terceiros	1.291.227	1.165.149
Despesas com localização e funcionamento	609.622	696.373
Despesas com publicidade e propaganda institucional	263.260	308.171
Despesas com tributos	43.380	24.822
Despesas com multas administrativas	0	10.347
Despesas administrativas diversas	198.046	163.333
Total geral	4.892.429	4.629.418

21. Resultado financeiro líquido

	2025	2024
Resultado financeiro líquido	(69.857)	(115.688)
Receitas financeiras	168.592	109.087
Despesas financeiras	(238.448)	(224.775)

RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES SOBRE AS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

À diretoria da
DENTAL CENTER LTDA
João Pessoa - PB

Opinião

Examinamos as demonstrações financeiras **DENTAL CENTER LTDA**, que compreendem o balanço patrimonial em 31 de dezembro de 2025 e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido e dos fluxos de caixa para o exercício findo nessa data, bem como as correspondentes notas explicativas, compreendendo as políticas contábeis significativas e outras informações elucidativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas apresentam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da **DENTAL CENTER LTDA** em 31 de dezembro de 2025, o desempenho de suas operações e os seus fluxos de caixa para o exercício findo nessa data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil aplicáveis às entidades supervisionadas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS.

Base para opinião

Nossa auditoria foi conduzida de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria. Nossas responsabilidades, em conformidade com tais normas, estão descritas na seção a seguir intitulada "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras". Somos independentes em relação a **DENTAL CENTER LTDA**, de acordo com os princípios éticos relevantes previstos no Código de Ética Profissional do Contador e nas normas profissionais emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade, e cumprimos com as demais responsabilidades éticas de acordo com essas normas.

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e apropriada para fundamentar nossa opinião.

Outros assuntos

Outras informações que acompanham as demonstrações contábeis e o relatório do auditor

A Administração da Operadora é responsável por essas outras informações que compreendem o Relatório da Administração.

Nossa opinião sobre as demonstrações contábeis não abrange o Relatório da Administração e não expressamos qualquer forma de conclusão de auditoria sobre esse relatório.

Em conexão com a auditoria das demonstrações contábeis, nossa responsabilidade é a de ler o Relatório da Administração e, ao fazê-lo, considerar se esse relatório está, de forma relevante, inconsistente com as demonstrações contábeis ou com nosso conhecimento obtido na auditoria ou, de outra forma, aparenta estar distorcido de forma relevante. Se, com base no trabalho realizado, concluirmos que há distorção relevante no Relatório da Administração somos requeridos a comunicar esse fato. Não temos nada a relatar a este respeito.

Responsabilidades da administração pelas demonstrações financeiras

A administração é responsável pela elaboração e adequada apresentação das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil aplicáveis às entidades supervisionadas pela Agência Nacional de Saúde Suplementar – ANS e pelos controles internos que ela determinou como necessários para permitir a elaboração de demonstrações financeiras livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro.

Na elaboração das demonstrações financeiras, a administração é responsável pela avaliação da capacidade de a Operadora continuar operando, divulgando, quando aplicável, os assuntos relacionados com a sua continuidade operacional e o uso dessa base contábil na elaboração das demonstrações financeiras, a não ser que a administração pretenda liquidar a Operadora ou cessar suas operações, ou não tenha nenhuma alternativa

realista para evitar o encerramento das operações.

Os responsáveis pela administração da Operadora são aqueles com responsabilidade pela supervisão do processo de elaboração das demonstrações financeiras.

Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

Nossos objetivos são obter segurança razoável de que as demonstrações financeiras, tomadas em conjunto, estão livres de distorção relevante, independentemente se causada por fraude ou erro, e emitir relatório de auditoria contendo nossa opinião.

Segurança razoável é um alto nível de segurança, mas não uma garantia de que a auditoria realizada de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria sempre detectam as eventuais distorções relevantes existentes. As distorções podem ser decorrentes de fraude ou erro e são consideradas relevantes quando, individualmente ou em conjunto, possam influenciar, dentro de uma perspectiva razoável, as decisões econômicas dos usuários tomadas com base nas referidas demonstrações financeiras.

Como parte da auditoria realizada de acordo com as normas brasileiras e internacionais de auditoria, exercemos julgamento profissional e mantemos ceticismo profissional ao longo da auditoria. Além disso:

- Identificamos e avaliamos os riscos de distorção relevante nas demonstrações financeiras, independentemente se causada por fraude ou erro, planejamos e executamos procedimentos de auditoria em resposta a tais riscos, bem como obtemos evidência de auditoria apropriada e suficiente para fundamentar nossa opinião. O risco de não detecção de distorção relevante resultante de fraude é maior do que o proveniente de erro, já que a fraude pode envolver o ato de burlar os controles internos, conluio, falsificação, omissão ou representações falsas intencionais.

- Obtemos entendimento dos controles internos relevantes para a auditoria para planejarmos procedimentos de auditoria apropriados às circunstâncias, mas, não, com o objetivo de expressarmos opinião sobre a eficácia dos controles internos da Operadora.

- Avaliamos a adequação das políticas contábeis utilizadas e a razoabilidade das estimativas contábeis e respectivas divulgações feitas pela administração.

- Concluimos sobre a adequação do uso, pela administração, da base

contábil de continuidade operacional e, com base nas evidências de auditoria obtidas, se existe incerteza relevante em relação a eventos ou condições que possam levantar dúvida significativa em relação à capacidade de continuidade operacional da Operadora. Se concluirmos que existe incerteza relevante, devemos chamar atenção em nosso relatório de auditoria para as respectivas divulgações nas demonstrações financeiras ou incluir modificação em nossa opinião, se as divulgações forem inadequadas. Nossas conclusões estão fundamentadas nas evidências de auditoria obtidas até a data de nosso relatório.

- Avaliamos a apresentação geral, a estrutura e o conteúdo das demonstrações financeiras, inclusive as divulgações e se as demonstrações financeiras representam as correspondentes transações e os eventos de maneira compatível com o objetivo de apresentação adequada. Comunicamo-nos com a administração a respeito, entre outros aspectos, do alcance planejado, da época da auditoria e das constatações significativas de auditoria, inclusive as eventuais deficiências significativas nos controles internos que identificamos durante nossos trabalhos.

São João da Boa Vista, 25 de fevereiro de 2026

PAES DE MENEZES AUDITORES ASSOCIADOS S/S
CRC - 2SP023510/O-6
ANDREA SOARES PAES DE MENEZES
Contadora CRC-1SP-257968/O-5



9

Créditos

Créditos

Presidência

Marconi Raulino

Linha Editorial e revisão

Marília Raulino

Levantamento e análise de informações

Manoela Raulino

Setores envolvidos

Gente e Gestão

Operacional Clínico

SAC

Financeiro

T.I.

Comercial

Coordenação e criação de conteúdo

Manoela Raulino

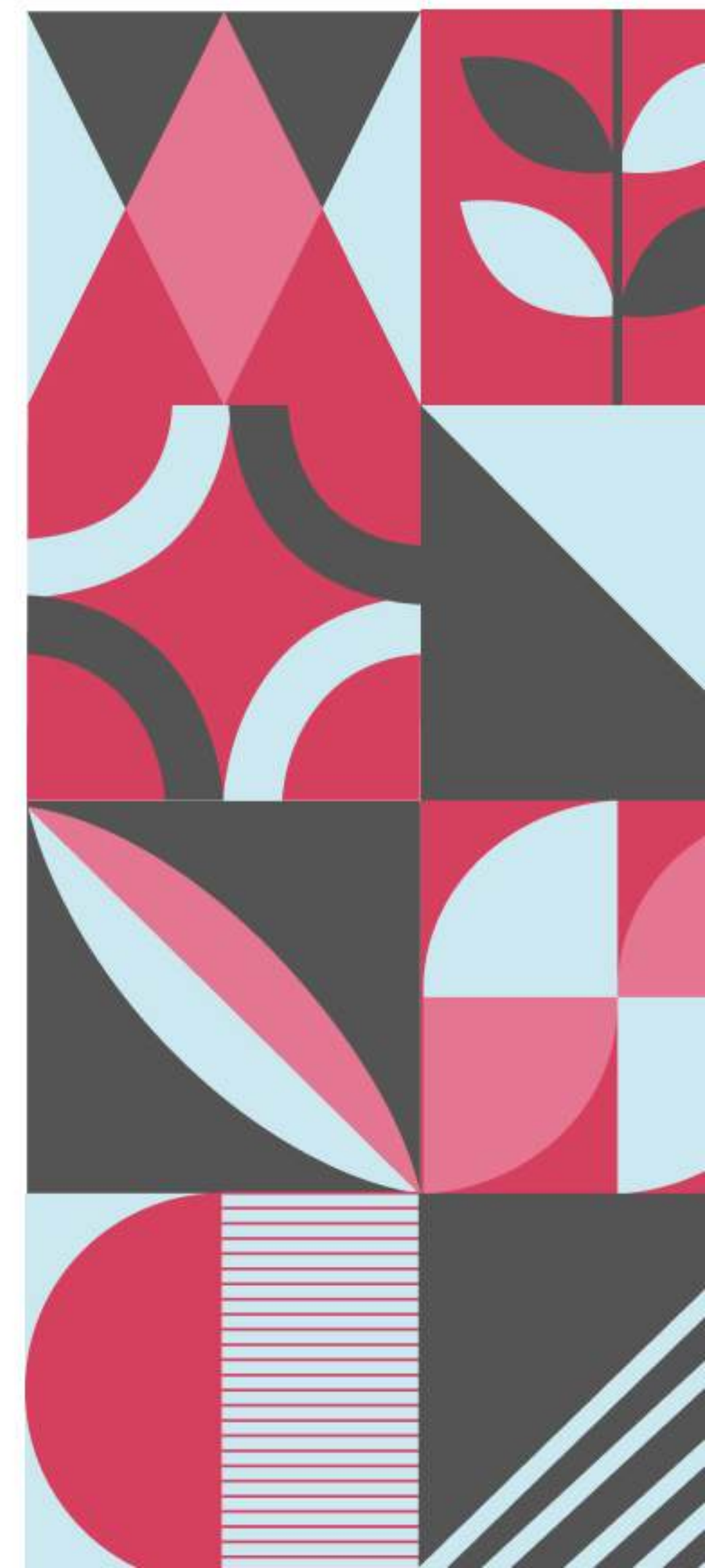
Projeto gráfico

Laís Jales

Imagens

Acervo da empresa

Banco de imagem





Paraíba: 3041-4646



Demais capitais: 4004.8790



WhatsApp: (11) 4004.8790



Instagram: @dentalcenter



Confira todos os nossos
Relatórios de Sustentabilidade