



Operador:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 2T13.

Simultaneamente a este *call*, nós também temos um *webcast* que pode ser acessado em nosso website de RI, www.dasa3.com.br. Os slides da apresentação também podem ser baixados em nosso website. Para praticidade, disponibilizaremos o replay deste *call* em nosso website por uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócio da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Hoje teremos a participação do Dr. Romeu Côrtes Domingues, Presidente do Conselho de Administração; Sr. Dickson Tangerino, CEO; Sra. Cynthia May Hobbs, Vice-Presidente de Finanças; Dr. Octávio Fernandes, Vice-Presidente de Operações; Sr. Emerson Gasparetto, Diretor de Radiologia e Métodos Gráficos; e do Sr. Paulo Bokel, Diretor de Relações com Investidores.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Dickson Tangerino, CEO da Companhia. Por favor, Sr. Dickson, pode prosseguir.

Dickson Tangerino:

Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença, e bem vindos à teleconferência dos resultados do 2T13 de nossa Empresa. Vamos começar pelo slide número três, onde passaremos aspectos de crescimento, de qualidade e retorno para os acionistas.

Nossa receita bruta ficou muito próxima de R\$700 milhões nesse trimestre, com um crescimento de 12% comparado com o 2T12. Crescemos fortemente no negócio de apoio, atingindo 21,5% de crescimento; em hospitais, o crescimento foi de 16,1%; e recuperamos o crescimento em RDI, que havia crescido muito pouco no trimestre passado, para 9,6% em comparação neste trimestre.

Esses dados de crescimento nos deixam orgulhosos, porque mostram que as ações implementadas já estão trazendo resultados.

Na qualidade, apresentamos 53 trabalhos no AACC 2013, que é o principal encontro científico de análises clínicas do mundo. Isso representa 61% de todos os estudos brasileiros apresentados no congresso. Um desses trabalhos teve seu mérito especialmente reconhecido e foi o único trabalho brasileiro premiado na NACB, que é a Academia Nacional Americana de Bioquímica Clínica.



Além disso, continuamos com o processo de identificação de relacionamento médico e já realizamos mais de 50 eventos médicos neste ano.

Iniciamos a operação da segunda esteira 100% automatizada no laboratório central de Caxias. Com isso, este trabalho se torna uma das maiores e mais modernas unidades produtivas de análises clínicas do mundo.

Gostaríamos também de compartilhar com vocês que ganhamos o prêmio de melhor empresa do setor de saúde de 2013 pela revista Valor 1000, do jornal Valor Econômico.

E quanto ao retorno para acionistas, nosso EBITDA foi de R\$110,8 milhões, comparado a R\$103 milhões do 2T12, um crescimento de 7,6%. Continuamos com uma forte geração operacional de caixa, que atingiu R\$87,1 milhões, comparada a R\$65,8 milhões no 2T12. O lucro líquido aumentou 52%, atingindo R\$35,2 milhões.

Agora eu passo a palavra para nossa Vice-Presidente, Cynthia Hobbs, pra comentar os resultados operacionais.

Cynthia May Hobbs:

Obrigada, Dickson. Passando agora para o slide número quatro, a receita bruta atingiu R\$698 milhões no trimestre, um crescimento de 12% na comparação trimestral. De janeiro a junho deste ano, a receita bruta atingiu R\$1,34 bilhão, um crescimento de 8,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Em AC, o crescimento foi de 13,3% no trimestre, avançando tanto nas Unidades de Atendimento, como também em Hospitais e principalmente no Apoio.

Em RDI o crescimento foi de 9,6% na comparação trimestral, em função do aumento da disponibilidade e ocupação das agendas, além da melhoria dos serviços de *call center*. Estamos operando com um nível de *dropout rate* de um dígito, tanto no Rio de Janeiro como em São Paulo.

Vale destacar que a quantidade de dias úteis no 2T13 foi de 63 dias, enquanto que no 2T12 foram 60 dias, uma diferença de 5%. No entanto, se compararmos o semestre, a quantidade de dias úteis foi a mesma em 2012 e 2013. Em junho, fomos impactados pela Copa das Confederações e pelas manifestações nas ruas.

Indo agora para o slide número cinco, as unidades de atendimento tiveram um crescimento de 10,8% no 2T. Em RDI, o crescimento foi de 8,2%, e em análises clínicas tivemos um crescimento de 12,8%. O *same-store sales* aumentou 9,4% em relação ao 2T12.

O aumento no número de exames de ressonância e tomografia no *mix* de RDI elevou o valor médio por requisição na comparação com o 2T12. O crescimento de RDI no mercado privado ocorreu também graças à expansão e modernização do parque tecnológico realizada ao longo do ano passado. Novos contratos com fontes pagadoras impulsionaram o crescimento de análises clínicas.

Passando agora para o slide número seis, a receita do mercado de hospitais atingiu R\$70 milhões, um crescimento de 16% em relação ao 2T12. O ticket médio saltou de R\$49,8 no 2T12 passado pra R\$64,7 neste trimestre. Conseguimos estes resultados mesmo com o cancelamento de 12 hospitais ao longo deste último ano, graças à



estratégia de foco em rentabilidade. Crescemos 32% em RDI no período. Além disso, os hospitais que entraram no começo deste ano contribuíram para a expansão de receita.

Passando agora para o slide número sete, a receita no mercado de apoio atingiu R\$73 milhões, um expressivo crescimento de 21% com relação ao 2T12. O número de clientes cresceu em 200 laboratórios, superando pela primeira vez a marca de 5.000 atendidos. Neste trimestre, o crescimento de receita por laboratório foi de 16,7%, e de 22% no número de requisições.

Estamos focados no aumento de capilaridade, com a prospecção de novos clientes e abertura de novas rotas logísticas, além de procurar melhorar o *mix* de produtos, com novos serviços e aumento de volume em certas especialidades.

Passando agora para o slide número oito, no público atingimos uma receita de R\$47 milhões, 6,1% maior que o 2T12. O crescimento se deve principalmente a novos contratos que entraram em operação ao longo do 2T12.

Passando agora para o slide número nove, falaremos de custos, ressaltando que, pelo modelo de negócios da Companhia, trabalhamos com uma estrutura de custos e despesas de natureza fixa elevada quando comparada à proporção da receita líquida. Com um crescimento de receita acima da inflação, conseguimos minimizar a pressão inflacionária à qual somos expostos, através da diluição destes custos fixos.

No 2T13, os custos de serviços prestados caixa totalizaram R\$410 milhões, um aumento de 12,6% na comparação com o mesmo período do ano anterior, atingindo 64,9% da receita líquida. O maior responsável por este aumento foi a conta de serviços e utilidades.

O custo de pessoal em relação à receita caiu de 20,4% para 18,8% na comparação com o mesmo trimestre do ano passado, devido à maior produtividade das unidades de atendimento e dos núcleos técnicos operacionais, onde se processam os exames de análises clínicas.

Com relação ao custo de materiais, houve um aumento de 8,8% neste trimestre, apesar do crescimento de 13,3% na receita de AC. Conseguimos manter os custos controlados apesar da alta do USD. Isso é reflexo de ganho de produtividade em nossos laboratórios e da forte parceria com nossos fornecedores.

Nos custos de serviços e utilidades, tivemos um aumento de 24,1% na comparação trimestral, em que os principais incrementos foram: remuneração médica, custo de links de dados para prover redundância, contingência no sistema e aumento nas disponibilidades; aumento das despesas de ocupação, com reajustes de aluguéis acima da inflação; e comissão dos representantes do apoio em linha com o crescimento da receita neste negócio. Os custos de serviços e utilidades passaram de 24,5% da receita líquida no 2T12 para 27,6% no 2T13.

Agora eu passo a palavra para o nosso VP de Operações, Octavio Fernandes.



Octavio Fernandes:

Muito obrigado. Como a Cynthia falou, o 2T13, para análises clínicas, mostrou um crescimento vigoroso de receita, da ordem de 13%, correspondente a um número médio de exames por mês de 18 milhões de exames.

Permanecemos com a mesma estrutura de custeio, sem termos tido qualquer impacto no custo variável em consequência da apreciação do USD. Nosso custo unitário por exame permanece com a mesma tendência que nos outros trimestres, e menor que em 2009 em 5%.

Com relação à elevação, representamos 61% da produção científica brasileira no congresso da American Association of Clinical Chemistry, evento científico mundial mais importante no nosso segmento, correspondente a 53 trabalhos. Um deles recebeu, como o Dickson falou, a premiação do National Academy of Clinical Biochemistry, que reconheceu apenas 3% dos trabalhos apresentados, sendo o único trabalho brasileiro agraciado.

Esta produção científica demonstra o potencial inovador de análises clínicas, sendo que, apenas neste ano, oferecemos 156 testes novos aos nossos clientes, melhorando assim o *mix* de análises clínicas.

Dentro desse mesmo espectro, ressaltamos o crescimento de receita do segmento de pesquisa clínica, que foi da ordem de 18,4% quando comparado com 2012, com a implementação de 39 novos protocolos.

Terminamos todo o aporte tecnológico do laboratório central do Rio de Janeiro, e já conseguimos demonstrar melhoria de produtividade em vários aspectos, como economia de insumos de R\$400.000 por ano, e aumento de produtividade de 40% em termos de número de exames por colaborador, quando comparamos com antes do cenário do outro mês.

Inauguraremos o núcleo de genética laboratorial no próximo trimestre e o novo laboratório central de Cascavel até o final do ano. Já iniciamos o planejamento do *full-automation* do laboratório central de Brasília, que deverá ser implementado em 2014.

Passo a palavra agora para a Cynthia, mais uma vez.

Cynthia May Hobbs:

Obrigada, Octavio. Passando agora para o slide dez, nosso SG&A caixa foi de R\$110 milhões no 2T13, comparado a R\$104 milhões no 2T12. Nas linhas administrativas e gerais, temos uma despesa de R\$105 milhões, comparada a R\$98 milhões no 2T12. Continuamos com um controle rigoroso nas contratações, mas fomos impactados pela internalização do *call center*, realizada no 3T12, e pelo dissídio.

Nesse trimestre, realizamos uma provisão para pagamento de PPR, que é o nosso programa de participação nos resultados, no montante de R\$6,9 milhões.

Indo agora para o slide número 11, nosso EBITDA atingiu R\$110,8 milhões neste trimestre, uma margem de 7,6%, comparado a 18% no 2T12. Estamos dentro da expectativa de crescimento sustentável de margem trimestre a trimestre.



Indo para o slide número 12, sobre imposto de renda e contribuição social, partimos de uma alíquota de 34%. A amortização do ágio e o aproveitamento fiscal nos permitiram trabalhar com uma taxa efetiva caixa de 20,2%.

É importante ressaltar que, embora estejamos capturando os benefícios do ágio na aquisição do MD1, algumas empresas ainda não foram incorporadas, aguardando decisão do CADE, e continuamos pagando imposto de renda, que neste trimestre atingiu R\$11 milhões. Esta alíquota efetiva é basicamente resultado do pagamento de impostos nas empresas oriundas da MD1.

Indo agora para o slide número 13, nós temos a nossa régua de provisionamento, onde 100% dos títulos em atraso acima de 360 dias estão provisionados. Durante este trimestre, promovemos a baixa de R\$15 milhões de títulos vencidos há mais de 720 dias, que estavam totalmente provisionados, e por isso impactou o nosso índice de cobertura.

Reduzimos o volume de convênios a faturar de R\$119 milhões no 2T12 para R\$97 milhões neste trimestre. O nível de provisão para glosas e PDD neste trimestre foi de 3,4% da receita bruta, comparado a 2,9% no 2T12, um aumento decorrente especificamente de provisão adicional não recorrente construída sobre crédito a receber.

Indo para o slide número 14, nosso fluxo de caixa operacional no trimestre atingiu R\$87,1 milhões. Neste trimestre, nosso capital de giro foi impactado por um aumento da conta de clientes compatível com o aumento do faturamento.

Retiramos de outras contas do capital de giro o valor de R\$39,4 milhões, referentes à quitação à vista dos débitos de ICMS, nos termos do Programa Especial de Parcelamento de São Paulo referente ao ICMS. E também, adicionamos às despesas financeiras um valor de R\$9,3 milhões referente ao ganho financeiro da adesão a este programa.

Estamos muito atentos para ter um CAPEX alinhado com a geração de caixa operacional, o que nos permite manter a dívida líquida estável em torno de R\$850 milhões. O nosso *covenant* fechou o trimestre em 2,17x EBITDA.

Indo para o slide número 15, nosso ROIC neste trimestre foi de 7,8%. Já estamos vendo uma melhoria no ROIC em função da maturação dos nossos investimentos.

Indo agora para o slide número 16, nosso CAPEX nesse trimestre foi de R\$29 milhões. Criamos um processo de governança na gestão do CAPEX que traz maior rigor na aprovação dos investimentos.

Passo agora a palavra ao Dickson, que irá fazer os comentários finais.

Dickson Tangerino:

Obrigado, Cynthia. Nesse primeiro ano de gestão na DASA, tivemos grandes desafios, como a internalização do *call center* e a recuperação do seu nível de serviço; maior assertividade na entrega das novas unidades, busca da manutenção de contratos no mercado público, com foco em um processo comercial estruturado, incluindo a criação de uma nova diretoria comercial nacional. Tivemos ênfase também no retorno sobre investimento feito em RDI, e seu impacto no crescimento, entre outros pontos.



Neste trimestre, começamos a entregar o resultado de todas estas ações, que estão refletidas no crescimento das principais linhas de produto, RDI e AC, como a própria Cynthia mencionou em detalhes.

Os desafios da DASA não se esgotam nos pontos mencionados. Focamos esforços pra resgatar o nível de serviços de todas as nossas marcas. E antes, estamos enfrentando alguns desafios de TI, incluindo a definição de um novo diretor da área, mas continuamos com o mesmo time gerencial de TI, que permanece motivado a entregar as metas previamente acordadas com a Companhia.

Os resultados apresentados neste trimestre nos motivam e impulsionam para estarmos cada vez mais focados na solução dos problemas operacionais e estratégicos, garantindo retornos sustentáveis para a nossa Companhia.

Eu abro agora a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Bruno Giardino, Santander:

Bom dia a todos. Eu gostaria de colocar duas perguntas. A primeira é em relação à conta de serviços de utilidade. Eu entendo que, dessas pressões que vieram agora no 2T, a maioria é fixa. Primeiro, se isso está correto; e segundo, se vocês esperam que essa linha tenha alguma diluição no 3T com o crescimento de receita.

A segunda pergunta é em relação ao CAPEX. O número de R\$29 milhões me parece um pouco baixo, considerando a geração de fluxo de caixa operacional que vocês tiveram. Eu queria entender se esse valor baixo é resultado desse novo processo de avaliação de projetos, ou se vocês estão, de alguma forma, sendo mais conservadores considerando o *outlook* mais negativo para a economia brasileira nos próximos trimestres. Obrigado.

Cynthia May Hobbs:

Obrigada pelas suas perguntas, Bruno.

Com relação ao CAPEX, de fato, como eu comentei no speech, criamos uma governança na aprovação do CAPEX na Companhia, sempre focados em investir a nossa geração de caixa.

Estamos mantendo a nossa previsão para o ano de um CAPEX de R\$200 milhões. Esses R\$200 milhões estariam divididos em unidades, pegando mais ou menos 1/3 desse montante; equipamentos, com 25%; informática, outros 20%; e o saldo de 22% alocados em NTO, Call Center e no corporativo.

A sua primeira pergunta, se você puder repetir, porque nós não entendemos, tivemos um problema no áudio.

Bruno Giardino:



Essa conta de serviços de utilidades, que houve uma pressão agora no 2T, eu entendo que a maioria dessas pressões é de natureza fixa. Primeiro se isso é correto; e segundo se vocês veem espaço pra diluição agora no 3T.

Cynthia May Hobbs:

Você está correto, elas são de natureza fixa. Estamos trabalhando diversas iniciativas para voltarmos a operar nos mesmos patamares de custos de serviços e utilidades que operamos no 2T12.

Bruno Giardino:

Perfeito. Muito obrigado.

Guilherme Assis, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado por pegarem minha pergunta. Eu queria entender um pouco o lado da receita, que vimos um crescimento bom, uma melhora do que estávamos vendo no passado. Tem duas coisas aí que me chamaram a atenção: primeiro, no segmento de PSC, estamos vendo uma melhora no ticket médio, vocês até já comentaram que tem a ver um pouco com o *mix*; e a segunda coisa é o *lab to lab*, que está crescendo bem forte. Acho que foi o grande destaque do crescimento, mais forte do que todas as outras atividades.

Minha pergunta é a seguinte: em relação à PSC, mais especificamente, como entra o componente de preço nesse crescimento que estamos vendo do ticket médio? Queria saber qual é a estratégia que vocês têm tido na negociação com os pagadores; por exemplo, se é repassar 100% da inflação, ou mais ou menos, e o que vocês têm conseguido nisso, o que devemos esperar daqui pra frente.

A segunda pergunta é em relação à *lab to lab*: queria saber qual é o efeito que isso tem na sua margem, Se o *lab to lab* continua crescendo acima da média da Empresa? se vocês estimam que tenha algum impacto na sua margem bruta, ou na margem EBITDA, que tenha ticket menor ou uma margem menor nessa conta. O que deveríamos colocar no nosso modelo, se for o caso. São essas perguntas. Obrigado.

Cynthia May Hobbs:

Obrigada pelas suas perguntas, Guilherme. Com relação à inflação, a preços, historicamente operamos com repasse de preços da ordem de 50% da inflação. Mais recentemente, contratamos um diretor comercial nacional, onde esperamos que no médio prazo nos aproximemos dos 100% da inflação, queremos operar a 100% da inflação. As últimas negociações que tivemos já nos apontam que existe espaço para, no médio prazo, atingirmos este objetivo.

Com relação ao *lab to lab*, quando olhamos do ponto de vista de margem de EBITDA, não tem tanta distinção do *lab to lab* em relação aos outros negócios. Por que não? Quando comparamos, por exemplo, o *lab to lab* com a unidade de atendimento, as unidades de atendimento, por mais que tenham um ticket médio mais elevado, têm um custo operacional também mais elevado.



Tem o custo de aluguéis, tem o custo de links, tem o próprio custo do médico, e no caso do *lab to lab* não existe essa estrutura de custos. Então, não esperamos uma diluição de margem de EBITDA em função de um crescimento mais robusto em apoio.

Guilherme Assis:

OK. Obrigado, Cynthia.

Caio Moscardini, HSBC:

Bom dia, pessoal. Voltando à questão de *lab to lab*, se você puder comentar um pouco como está a competição nesse mercado. E também voltando à questão do crescimento que vocês tiveram, bem maior do que nos últimos trimestres, vimos um aumento expressivo de preços, mas a contrapartida tem sido de volumes um pouco mais fraco. Esse efeito é exclusivo da maior complexidade nos exames de imagem, ou vocês ainda estão fazendo uma otimização de fontes pagadoras? Obrigado.

Cynthia May Hobbs:

No *lab to lab*, temos um ambiente que continua bastante competitivo, é o nosso negócio mais de varejo, mas estamos conseguindo ter um crescimento forte no trimestre, acima de 20%. Conseguimos implementar novas rotas nesse negócio, que nos ajudaram neste crescimento a aumentar em 5% no número de clientes, assim como estamos melhorando o nosso *mix* para os nossos clientes, o que nos permitiu aumentar a receita média por cliente e impulsionou o crescimento.

Paulo Bokel:

Qual foi a outra pergunta, por favor? O áudio está falhando aqui.

Caio Moscardini:

É com relação ao crescimento da receita nos PSCs. Vocês tiveram um aumento expressivo de preços que já foi comentado, que um pouco era melhora de *mix*, devido a uma maior complexidade nos exames de imagem. Eu queria saber se é somente este efeito ou se ainda tem alguma coisa de otimização de fonte pagadora nesse trimestre.

Dickson:

Somente este caso mesmo.

Caio Moscardine:

OK. Obrigado.

Andrea Teixeira, JPMorgan:

Bom dia. Obrigada pela oportunidade. Eu queria só conciliar um pouco o comentário que o Dickson e a Cynthia fizeram sobre a redução dos *dropouts* dos *call centers*. Eu percebi que foi grande agora; São Paulo já tinha sido normalizado, eu acredito, e o Rio de Janeiro foi bem melhor agora. Se poderíamos ver uma aceleração do crescimento no 3T, em termos normalizados, obviamente.



E também, a segunda outra pergunta seria uma atualização sobre o projeto Inova. Eu vi que vocês comentaram sobre uma contratação de um diretor de TI, mas se vocês já pudessem dar uma atualização sobre o *guidance* da implementação do Inova.

E o terceiro ponto é sobre o *cash flow*. Eu vi que teve uma reversão de PDD positiva no trimestre, então, pelo que está aqui na apresentação e pelo que calculamos, teve R\$28 milhões de *working capital* no 2T. Por isso que vocês não investiram o CAPEX, ficaram na casa dos R\$28 milhões, que é exatamente a geração de caixa operacional normalizada? Eu só queria entender se essa reversão de PDD é algo que veremos continuamente ou se foi algo não recorrente. Obrigada.

Paulo Bokel:

Andrea, vou começar a responder pela segunda pergunta, primeiro. Houve, na realidade, esta questão do PEP. Nós aderimos ao programa de parcelamento de São Paulo, de ICMS, então revertemos porque é uma despesa não recorrente.

Na realidade, fizemos dois ajustes: um de R\$39 milhões, que foi o quanto pagamos, e tiramos R\$9 milhões do ganho financeiro por termos aderido a esse PEP. Não teve nada relativo à PDD.

Andrea Teixeira:

Só para voltar ao que o Paulo comentou, a diferença de PDD em que vemos uma redução é sazonal, ela não tem efeito? Eu vi no gráfico que vocês colocaram que o valor de PDD na verdade diminuiu um pouco, do nível de 105%, se não me engano, para em torno da casa de 95%.

Paulo Bokel:

Nós temos esses títulos acima de 720 dias que têm já uma cobertura de 100%. Periodicamente, fazemos a baixa desses títulos, e nesse trimestre houve uma baixa de R\$15 milhões. Esse foi o maior impacto na PDD.

Andrea Teixeira:

Perfeito. Obrigada.

Paulo Bokel:

Desculpe, Andrea: não teve efeito contábil nenhum porque estava 100% provisionado.

Andrea Teixeira:

Perfeito. Obrigada, Paulo.

Dickson Tangerino:

Andrea, o *call center* é fruto de um trabalho que nós começamos desde o ano passado. Nós melhoramos a tecnologia, a infraestrutura, internalizamos os *call centers* que estavam terceirizados, melhoramos o treinamento de cada um dos colaboradores



do *call center*. O fruto foi sair de uma taxa de abandono médio de em torno de 22% para 3,3%. Isso já estava previsto dentro do nosso trabalho, mas leva seu tempo.

No *call center*, hoje nós estamos estabilizados, e com certeza ele vai nos ajudar a melhorar nossa produtividade junto ao nosso agendamento e todos os trabalhos que ele desenvolve.

Com relação ao Inova, realmente estamos em fase de mudança de diretor. Saímos de um perfil técnico para um perfil de gestão, de integração. A equipe continua motivada para cumprir o cronograma. No cronograma, com o aprendizado que nós temos de fazer toda a junção e integração dos nossos sistemas, nós vimos que é melhor reavaliar a ênfase que estamos dando mais para as marcas menores, e cautela nas marcas maiores.

Então, nosso cronograma leva para o princípio do ano, mas está na pauta. É uma das prioridades da nossa Empresa, melhorar os processos internos. Estamos mostrando e realizando todo esse grau de melhora que estamos dando na Companhia, dentro do crescimento que queremos, um crescimento sustentável.

Andrea Teixeira:

Se tiver algum atraso na implementação do Inova, quando devemos ver a Empresa totalmente integrada, do ponto de vista de *front end*?

Dickson Tangerino:

Essa é uma meta. Para sistemas, você pode ver na experiência de qualquer empresa, colocar uma data exata pra implementação, é um desejo nosso. O princípio do ano que vem é o ponto que estamos querendo, é o nosso foco diante da complexidade que é a integração de todo o sistema – saímos de 42 sistemas, vamos para 16 e vamos partir para o sistema Inova, que é a nossa meta.

Andrea Teixeira:

Perfeito. Muito obrigada.

João Carlos dos Santos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Eu queria voltar um pouco a esse tema do crescimento de receita. Obviamente, tem a alavancagem operacional esperada sobre a estrutura de custos já colocada na Empresa, mas sob a ótica estratégica mesmo, vimos um crescimento forte em análises clínicas e *lab to lab*, o que vocês veem se fizemos um cenário de um ano e um cenário de três anos? Onde estão as maiores oportunidades? Temos o TI sendo implementado, o *call center* já resolvido, apesar de estarmos vendo um crescimento bastante bom em análises clínicas, vocês até comentaram de novas fontes pagadoras; eu queria saber se tem algum potencial pra aceleração de crescimento em imagem, dada a estrutura que foi colocada, ou não, todo aquele processo de otimização de capacidade dos equipamentos que foi investido no passado recente já passou?

Enfim, mais estrategicamente, de onde o crescimento vem, e quanto pode ser uma ideia desse crescimento para um ano e para três anos? Se vocês puderem nos passar. Muito obrigado.



Dickson Tangerino:

O crescimento é fruto de um trabalho que vimos desenvolvendo na Companhia. Eu não acredito, em uma empresa, saltar de altos patamares da Companhia, mas é um processo.

Vimos mostrando trimestre a trimestre uma melhora, e isso faz com que tenhamos colocado a Empresa acima do crescimento de dois dígitos.

Mas o crescimento vem paulatino em todos os nossos negócios. Nos quatro negócios em que atuamos, vemos um crescimento, e ele é combinado, cada um com o outro.

João Carlos dos Santos:

Sim, mas vocês veem algum foco um pouco mais forte, talvez agora mais no cenário de um ano, e talvez no médio prazo voltando a expandir unidades?

Dickson Tangerino:

O Emerson, por exemplo, na RDI, pode ver todo um processo de investir no passado, e vemos recuperar para o futuro, dentro do *ramp up* das nossas unidades na radiologia.

Emerson Gasparetto:

A maturação dos investimentos de RDI é gradual, e ela passa pela renovação do parque, que é uma coisa que já fizemos, mas passa também pelo relacionamento médico, pela revisão de processos, pela melhora no *call center*, pela melhora no faturamento. É uma série de processos que já foram revisitados, que estão melhorando, e com isso o resultado começa a vir.

Obviamente que nós já estamos planejando o crescimento futuro de RDI. Novamente, temos esse tempo de maturação maior e já estamos planejando novas máquinas. Não temos mais plano de nenhuma troca de máquina, por exemplo, até o final do ano, é só máquina nova entrando.

Então, o crescimento será sólido, ele vai ocorrer, mas não é pautado apenas na troca do equipamento, como foi mencionado. Já começamos a ver os resultados.

João Carlos dos Santos:

Muito obrigado, Emerson. O segundo ponto que eu queria voltar, na questão do início a Cynthia reafirmou o CAPEX de R\$200 milhões, essa divisão entre equipamentos, TI e unidades. Quando olhamos para o cenário de 2S, então, essa aceleração deve vir mais de que linha, Cynthia, olhando para o plano de R\$200 milhões do ano? Se você puder nos passar, seria bom.

Cynthia May Hobbs:

Deve vir mais na parte de unidades. Quando olhamos no 2T, tivemos um volume de recursos destinados à construção e reforma de unidades que queremos intensificar para o 2S.



João Carlos dos Santos:

Está ótimo. Muito obrigado pelas respostas.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Dickson Tangerino, CEO, para suas considerações finais. Por favor, Sr. Dickson, pode prosseguir.

Dickson Tangerino:

Muito obrigado pela participação de cada um de vocês. Estamos dentro da expectativa de crescimento sustentável, de margem de crescimento trimestre a trimestre, e é nisso que estamos focando. Cada área nossa tem um processo de melhora, e acredito que isso frutificará em bons resultados.

Agradecemos a confiança de vocês, e seguimos com orgulho de ser DASA.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T13 da DASA está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”