



## **Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 4T13.

Simultaneamente a este *call*, nós também temos um webcast que pode ser acessado no nosso *website* de RI: [www.dasa3.com.br](http://www.dasa3.com.br). Os slides da apresentação também podem ser baixados no nosso *website*. Para praticidade, disponibilizaremos o replay deste *call* no 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 negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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.

Hoje, teremos a participação do Dr. Romeu Côrtes Domingues, Presidente do Conselho de Administração, Sr. Dickson Tangerino, CEO, Dr. Octávio Fernandes, VP de Operações, Dr. Emerson Gasparetto, Diretor de Radiologia e Métodos Gráficos, e do Sr. Paulo Bokel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

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

## **Dickson Tangerino:**

Obrigado. Bom dia a todos e muito obrigado pela presença. Vamos começar pelo slide número três, passaremos aos aspectos de crescimento, qualidade e retorno para os acionistas. Nossa receita bruta atingiu R\$689 milhões nesse trimestre, com crescimento de 14% comparado com o 4T12. Os maiores crescimentos foram apoio, 26,7%, e ambulatorial, com 14,5%. Nesse trimestre entregamos sete unidades reformadas, uma ressonância foi instalada e abrimos duas unidades.

Na área médica, 38 trabalhos foram apresentados na RSNA, o mais importante evento de radiologia do mundo, ocorrido em dezembro em Chicago. Além disso, mais de 50 trabalhos foram submetidos ao comitê organizador do AACC 2014, maior evento de análises clínicas do mundo. Finalizamos as obras do novo núcleo técnico operacional de Cascavel, aumentando a capacidade instalada para o mercado de apoio.

Estamos participando da pesquisa nacional de saúde, que está sendo desenvolvida pelo Ministério da Saúde com a Fiocruz e o IBGE. É a primeira vez que o Brasil realiza uma pesquisa de saúde desse porte, com cerca de 80 mil participantes entrevistados e 20 mil sorteados para realizar exames laboratoriais em 671 municípios no Brasil.



Devido à nossa capilaridade, iremos executar a maioria desses exames através das coletas realizadas com laboratórios locais que são clientes do apoio. Essa pesquisa permitirá o desenvolvimento de ações de saúde, planejadas em bases reais.

Quanto ao retorno para os acionistas, o nosso EBITDA atingiu R\$113 milhões no 4T, 53,7% maior que no 4T12, com margem de 18%. No ano, atingimos uma margem de 17,8%. Continuamos com a forte geração operacional de caixa, que atingiu R\$34 milhões no trimestre e R\$211,9 milhões no ano. O lucro líquido caixa atingiu R\$44 milhões no trimestre e R\$174,7 milhões no ano.

Agora, passo a palavra ao Paulo Bokel para comentar os resultados operacionais da Companhia.

**Paulo Bokel:**

Obrigado, Dickson. Passando agora para o slide quatro, a receita bruta da Companhia atingiu R\$689 milhões, um crescimento de 14% na comparação semestral, sendo 13,5% em RVI e 14,2% em análises clínicas. No ano de 2013, a receita bruta foi de R\$2,7 bilhões, um crescimento de 10,2% em relação ao mesmo período do ano passado, com 7,5% de crescimento em RVI e 11,7% em análises clínicas.

Em termos de *mix*, terminamos o ano com 76,1% de receita e análises clínicas e 33,9% em RVI. Gostaria de ressaltar o efeito da quantidade de dias úteis no crescimento da Companhia. Em 2013, tivemos 251 dias úteis, comparados aos 245 de 2012, uma diferença de 2,4%. No 4T, essa diferença foi de 6,9%, 62 dias úteis no 4T para 58 dias no mesmo trimestre do ano passado, impulsionando fortemente o nosso crescimento.

Para 2014, temos um ano desafiador, pois teremos 247 dias úteis, menos do que em 2013, e ainda desconsiderando os feriados da Copa do Mundo, que ocorrerá no 2T14.

Indo agora para o slide cinco, a agilidade dos atendimentos teve um crescimento de 14,5% no 4T, com *same-store sales* de 2%. No ano, o crescimento foi de 9,5%, com *same-store sales* de 8,4%. Nesse trimestre, tivemos o maior crescimento de RVI no ano, com 13,8%. Análises clínicas continua com forte crescimento, com 15,1%. Esse crescimento foi impactado por renegociação de contratos, além da questão do calendário mais favorável, conforme mencionado.

Continuamos com crescimento no número de exames de ressonância e tomografia no *mix* de RVI, assim como maior número de exames por requisições em análises clínicas. Esses fatores, em conjunto com negociação de contratos, ajudaram a elevar o valor médio por requisição na comparação com o 4T12 em R\$11,80, ou aproximadamente 8,8%.

Passando para o slide seis, a receita do mercado de hospitais atingiu R\$66 milhões, com crescimento de 2,6% no trimestre. No ano, atingimos R\$267 milhões de receita bruta, com 14,4% de crescimento. O ticket médio aumentou 21,4%, chegando a 68,5%. Conseguimos esses resultados mesmo com o cancelamento de hospitais ao longo do ano, graças à estratégia do foco em rentabilidade. O *mix* mais complexo dos nossos hospitais e novos contratos que entraram no início de 2013 impulsionaram o crescimento desse mercado.



Passando para o slide sete, a receita do mercado de apoio atingiu R\$73 milhões, com expressivo crescimento de 26,7% no trimestre. No ano, o crescimento foi 18,6%, com receita de R\$288 milhões. O número de clientes cresceu em 136. O crescimento da receita por laboratório foi de 23,2% e de 25,6% no número de requisições por laboratório.

Continuamos com a estratégia de aumentar a capilaridade, com a prospecção de novos clientes e abertura de novas rotas logísticas, além de procurar melhorar o mix de produto dos clientes já existentes com novos serviços e aumento de volume em certas especialidades.

Passando para o slide oito, no mercado público atingimos uma receita de R\$41 milhões, 6,7% menor do que no 4T12. No ano, a receita foi de R\$182 milhões, com crescimento de 1% em relação a 2012. Continuamos bastante seletivos na escolha de novos clientes.

Passando agora para o slide nove, vamos falar de custos. No 4T, os custos previstos em caixa totalizaram R\$415 milhões, um aumento de 7,4% na comparação com o 4T do ano passado, e atingiu 66% da receita líquida e uma dimensão de 4,6 p.p.

Os custos pessoais subiram 5,3% na comparação com o 4T12, abaixo da inflação do período e praticamente em linha com o 3T. Com relação ao custo de materiais, houve um aumento de 18,9% na comparação trimestral, devido ao forte crescimento de análises clínicas, principalmente no mercado de apoio, no qual a participação percentual e o custo do material no preço do exame é bastante superior quando comparado ao mercado ambulatorial, também em função da maior complexidade dos exames.

A melhora da produtividade do laboratório e o relacionamento com os nossos fornecedores levaram a um aumento de apenas 0,6 p.p. quando comparado ao 4T12. Nos custos de serviços e utilidades, tivemos um aumento de 2,5% comparado ao 4T do ano passado, bastante inferior à inflação devido a renegociação de contratos realizados ao longo de 2013. A diluição frente ao 4T foi de 3,2 p.p.

No slide dez, as despesas gerais e administrativas caixa foram de R\$104,9 milhões no 4T, comparado a R\$109,2 milhões no 4T12, com uma diminuição de 4%. Fizemos um controle maior de gastos, principalmente na contratação de pessoal. Além disso, fomos beneficiados para uma reversão na provisão de ICMS no valor de R\$5,1 milhões, na linha de gerais e administrativas.

Nesse trimestre, houve uma provisão de PPR no valor de R\$3,9 milhões e na linha de outras receitas e despesas operacionais tivemos uma receita não-recorrente no valor de R\$7 milhões. Lembrando que em 2012, nessa mesma linha, tivemos o impacto de R\$20,4 milhões referente à venda dos imóveis.

Indo para o slide 11, nosso EBITDA atingiu R\$113 milhões, um crescimento de 53,7%, quando comparado aos R\$73,5 milhões do ano passado. Atingimos uma margem de 18%, comparado a uma margem de 13,4% no 4T12, onde a diluição de custo de serviços e utilidades de 3,2% teve maior impacto. No gráfico da parte inferior do slide, podemos ver que estamos dentro da expectativa de crescimento sustentável da margem trimestre a trimestre.



Indo para o slide 12, falar um pouco de Imposto de Renda e Contribuição Social. Partimos de uma alíquota de 34%. A amortização do ágio e aproveitamento fiscal nos permitiram trabalhar com uma taxa efetiva caixa de 18,9%. A redução da alíquota contábil de 34% para 32,5%, observada na demonstração dos resultados, se deve basicamente ao resultado da *Dasa Finance*, nossa subsidiária no exterior, que nesse 4T teve resultado positivo, como resultado da reestruturação da dívida após a recompra dos títulos em USD remanescente nos mercado e aumento do capital.

Indo para o slide 13, mantemos nossa regra de provisionamento de PDD, onde 100% dos títulos acima de 360 dias estão provisionados. O prazo médio de recebimento continua estável em relação ao 4T12, com 82.9 dias.

O nível de provisão individual nesse trimestre foi de 2,3% da receita bruta, comparado a 3,6% no 4T do ano passado. Há uma tendência de queda no valor da conta de deduções com provisões e perda glosa por inadimplência, em função de diversas ações que estamos implementamos. Nesse trimestre, a redução foi mais acentuada, devido a uma recuperação importante de crédito na fonte pagadora.

No slide 14, mostramos nosso fluxo de caixa. O fluxo de caixa operacional atingiu R\$34 milhões. Nosso capital de giro foi impactado pelo pagamento do 13º, devido ao final do ano. Retiramos da conta de capital de giro o ganho de R\$5,1 milhões referentes à reversão da provisão de ICMS, bem como retiramos das despesas financeiras o ganho financeiro com essa reversão no valor de R\$5,3 milhões. A dívida líquida continua estável, em torno de R\$870 milhões, e o nosso *covenant* nesse trimestre fechou em 1,95x EBITDA, o menor nível dos últimos 12 meses.

No slide 15 apresentamos o perfil de endividamento da Companhia. Finalizamos a quarta emissão de debêntures no ano passado, no valor de R\$450 milhões, com amortização do principal no quarto e no quinto ano, e juros de CDI +1,15% ao ano. O destino dessa emissão tem como finalidade o refinanciamento da dívida. Esses recursos foram suficientes para pagar os vencimentos da dívida com juros até abril de 2015, conforme tabela do cronograma de amortização. Com relação à exposição cambial, tínhamos ao final do ano passado aproximadamente US\$1 milhão, a tendência que temos para eliminar essa exposição.

Na página 16, temos o nosso ROIC. Nesse trimestre, atingiu 10,4%, com uma tendência clara de melhora em função de consistente melhora de resultados trimestre a trimestre. Estamos focados em manter nosso capital empregado em níveis compatíveis com a exposição do ROIC para níveis de acima do custo de capital.

Com relação ao CAPEX, no slide 17, atingimos R\$42,6 milhões. Fechamos o ano com um CAPEX de R\$144 milhões, isso porque durante o ano estávamos focados na melhoria do processo de desempenho operacional e no aumento da utilização de investimentos já realizados. Dessa forma, fomos bastante criteriosos no volume de investimentos realizados. Para o ano de 2014, o CAPEX deve ser maior no 1S14, com uma aceleração no número de abertura de unidades.

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



**Dickson Tangerino:**

O 4T, apesar de ser sazonalmente o mais fraco do ano, apresentou números melhores que os outros períodos do ano. Isso reflete o nosso objetivo de melhorar de forma consistente e progressiva a performance da Companhia.

Optamos por um crescimento sustentável, que nesse trimestre foi de 14%, com uma seleção de clientes, serviços, produtos e unidades que justifica a expansão do nosso CAPEX para 2014, a renovação, expansão e abertura de novas unidades. Focamos em melhorar a qualidade da nossa operação, tanto para o paciente quanto para os acionistas, com uma maior rentabilidade.

Tivemos, e ainda temos, grandes desafios, mas paulatinamente estamos disciplinando os custos, despesas e o CAPEX da Companhia, ao mesmo tempo que modernizamos nossas instalações e buscamos preços compatíveis com nossos serviços.

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

**Rafael Frade, Bradesco:**

Bom dia a todos. Gostaria de explorar um pouco mais o crescimento da receita de DFC. Teve um crescimento, uma aceleração forte no trimestre, e eu queria entender quanto disso veio do Rio de Janeiro, especificamente, o quanto disso veio de outras regiões, se vocês pudessem dar um *breakdown*, dado o fim do contrato do competidor de vocês no Rio com a UniMedRio, provavelmente isso deve ter auxiliado os volumes. Se vocês pudessem dar um pouco de cor de como foi o crescimento do Rio de Janeiro versus outras regiões.

**Emerson Gasparetto:**

Realmente, esse fato que você mencionou também impactou no crescimento do trimestre, principalmente na área de RVI, na área de margem, mas ainda assim, o crescimento foi forte também nas outras regionais, se manteve uma coisa mais estável. Então, teve impacto sim desse contrato do Rio de Janeiro, mas não foi tão forte. Gradualmente, temos visto nas outras regionais, e principalmente em São Paulo, um crescimento gradual, que sofreu um pequeno impacto no todo quando se fala do contrato do Rio de Janeiro.

**Rafael Frade:**

Está ótimo. Talvez então, só para termos uma ordem, uma referência, talvez então algo um pouco mais forte do que foi o 3T, as outras regionais, e talvez mais fraco do que foi o consolidado no 4T. Seria razoável?

**Emerson Gasparetto:**

Você pode repetir sua pergunta, por favor?



**Rafael Frade:**

Claro. Então, nas outras, regionalmente você está comentando que o crescimento foi forte também, talvez alguma coisa mais forte do que foi o consolidado do 3T, algo como 10%, e talvez um pouco mais fraco do que o consolidado do 4T, uns 14%, alguma coisa no meio do caminho?

**Emerson Gasparetto:**

Se eu entendi bem a pergunta, o crescimento do RVI foi bem espalhado, não teve ninguém que cresceu absurdamente. Tivemos um crescimento praticamente igual em todas as regionais. São Paulo, também, começamos a ver fortemente a resposta do investimento que fizemos em 2012, dos equipamentos de máquina, tudo, isso também trouxe, do Rio de Janeiro, com efeito no contrato no Rio de Janeiro também, cresceu muito e São Paulo são as duas maiores regionais em termos de imagem, então elas acabam puxando o crescimento todo, e os dois crescimentos foram muito parelhos.

**Rafael Frade:**

Entendi. Perfeito, obrigado.

**Guilherme Assis, Brasil Plural:**

Bom dia a todos. Obrigado por pegar minha pergunta. Eu tenho, na verdade, duas perguntas, a primeira é em relação a glosa que vimos nesse trimestre, que teve uma melhora significativa em termos de escala. Até Paulo comentou que teve uma recuperação pontual no 4T. Eu queria saber, daqui para frente, o que podemos esperar? Alguma coisa entre 2% e 4%, ou voltar para os 4% que estávamos vendo até o 1T? Essa é a minha pergunta.

A segunda pergunta que tenho é em relação à negociação para o aumento de preço. Vimos que teve um efeito importante no crescimento da Companhia nesse trimestre, foi o aumento do preço médio, que tem a ver com o *mix* e com o preço. Mas queria saber especificamente em relação ao preço, como estão as negociações para aumento de preço? O que a Companhia tem conseguido repassar, e se a estratégia continua sendo manter o aumento médio de 50% da inflação. Se puderem dar um *update* sobre isso eu agradeço. Obrigado.

**Emerson Gasparetto:**

Guilherme, eu vou responder logo, e depois o Dickson vai falar da questão do preço. A glosa, o que vínhamos falando, o 4,2 no último trimestre talvez tivesse sido o pior momento, o maior nível de glosa que tivemos. Nesse trimestre, 2,3, obviamente teve uma recuperação forte, um trabalho que vimos fazendo, já implementando e melhorando toda a questão de controle, melhorando glosa, velocidade, processo.

2,3 efetivamente teve um impacto forte, uma fonte pagadora que a negociação acabou no 4T. O que podemos ver é alguma coisa provavelmente mais próxima de 3,5 quando deveria ter sido uma coisa recorrente, e daí a tendência é caindo também devagar ao longo dos



trimestres, mas acho que para o próximo trimestre é alguma coisa em torno desse nível não-recorrente desse trimestre agora.

Passo agora para o Dickson falar do preço.

**Dickson Tangerino:**

Com relação a preço, estabelecemos uma política no ano passado que vimos adotando e isso segue uma tendência positiva de conquistar o IPCA. Conseguimos uma média em torno de 60% do IPCA, mas vamos perseguir, é um trabalho consistente, justo, de buscar o IPCA na Companhia na política.

**Guilherme Assis:**

OK, Dickson. Só para ficar claro para mim, então, vocês têm conseguido em média 70% do IPCA? É isso?

**Dickson Tangerino:**

No ano passado foi 60%.

**Guilherme Assis:**

60%. Está ótimo. Obrigado.

**João Carlos dos Santos, BTG Pactual:**

Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta com relação ao CAPEX, que veio em R\$43 milhões, um pouco abaixo do que estávamos esperando para o fechamento do ano. Queria entender se teve algum escorregamento para o começo do ano e como está a visão de investimentos para o ano de 2014.

A minha segunda pergunta seria também um pouco nessa linha com relação à estratégia da mudança do acionista controlador, se a Companhia já tem algum novo direcionamento estratégico, maior investimento em novas áreas. Se tiver algum *update* nesse sentido para nos passar. Obrigado.

**Dickson Tangerino:**

Com relação ao CAPEX da Companhia, realmente ficamos abaixo do que estávamos prevendo porque tivemos uma mudança dos investimentos ao longo do ano e, para retomada desses investimentos, isso não vai consumir o CAPEX conforme planejado.

Operacionalmente, melhoramos a execução, voltamos ao patamar que estamos querendo, na faixa dos R\$200 milhões para 2014, dividindo de acordo com o que tínhamos colocado: infraestrutura, novas unidades, na parte tecnológica, equipamentos e retomamos o crescimento da Companhia, como tínhamos feito em 2012.



A estratégia com o novo controlador, ainda continuamos com o nosso planejamento tri-anual. Fizemos o nosso orçamento, estamos cumprindo com ele, e esse é o *driver* da Companhia. Por enquanto, não teve nenhuma gerência com relação a isso, porque as coisas estão se definindo como temos divulgado publicamente para o mercado.

**João Carlos dos Santos:**

Está ótimo, Dickson. Muito obrigado. Se eu puder fazer uma última pergunta com relação à reversão de crédito do ICMS, se você pudesse explicar um pouco melhor.

**Paulo Bokel:**

O que divulgamos, já estamos trabalhando muito este ano com relação aos créditos do ICMS, com relação à importação. Como estamos ganhando as ações, estamos revertendo à medida que estamos sendo bem sucedidos nessas... então, essa na realidade é mais uma das ações. No início do ano tínhamos revertido em função do PEP, essa ação agora do ICMS ganhamos, então revertemos.

**João Carlos dos Santos:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Bruno Giardino, Santander:**

Bom dia a todos. Duas perguntas. A primeira delas, apresentar um *breakdown* do que tem nesse consumo de R\$50 milhões de outras contas relacionadas a capital de giro. A segunda pergunta, se vocês têm notado alguma pressão por parte de fornecedores para reajuste de matérias-primas ligadas ao USD, já que a moeda está um nível um pouco mais alto este ano comparado com o ano anterior. Obrigado.

**Paulo Bokel:**

Bruno, o capital de giro, basicamente estamos falando em 13º e férias, que é justamente o final do 4T, que é o grosso do pagamento, principalmente o 13º. Esse é o grosso dessa conta.

**Bruno Giardino:**

Eu entenderia isso como operacional, mas tudo bem.

**Paulo Bokel:**

Isso é operacional. Na realidade, só falamos porque é um impacto forte, todo ano em todo 4T acontece.

**Bruno Giardino:**

Estamos dentro da linha de capital de outras contas?





**Paulo Bokel:**

Estamos, porque você está falando de previsões a pagar, então ela entra ali.

**Bruno Giardino:**

Perfeito.

**Octávio Fernandes:**

Oi, Bruno. Com relação ao USD, você sabe que, na verdade, é uma exposição cambial direta da ordem de mais ou menos US\$1 milhão apenas mensais, porque passamos todas as nossas compras para em Reais, então isso é virtualmente nada para as nosso nível total de contas aqui na DASA.

Com relação à pressão indireta, que seria a pressão que os fornecedores têm feito na questão do aumento que eles têm sofrido de uma série de insumos, o que posso dizer é que realmente estamos agora começando a sofrer, de ser procurados para sofrer aumentos para alguns fornecedores.

Temos negociado diretamente um a um, e até agora o impacto não foi sentido por nós. Temos um grande fornecedor que está tentando fazer um aumento considerável, mas já estamos bastante adiantados em termos de negociação para fazermos uma reversão para o *price list* antigo e para perpetuar este ano com o mesmo nível de preços que tínhamos até então.

**Bruno Giardino:**

Está legal. Muito obrigado.

**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:**

Agradeço a cada um dos participantes. Estamos continuando esse trabalho consistente, passo a passo. Muito obrigado e bom dia para cada um de vocês.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T13 da DASA está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas.



“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.”