



Operadora:

Bom dia senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 1T14.

Simultaneamente a este call, nós também temos um webcast que pode ser acessado no nosso website de RI: www.dasa3.com.br. Os slides da apresentação também podem ser baixados no nosso website. Para praticidade, disponibilizaremos um replay deste call no nosso website por uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa 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. Envolve 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, 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\$733 milhões nesse trimestre, com crescimento de 14,5% comparado com o 1T14. Os maiores crescimentos foram para apoio, 22,8%, e ambulatorial, com 14,5%. Nesse trimestre entregamos 23 unidades reformadas e abrimos três unidades.

Na área médica, 48 trabalhos foram apresentados pelo AAC 2014, maior evento de análises clínicas do mundo, que será realizado em julho. Médicos da Dasa ministraram 30 aulas em congressos nacionais e internacionais.

Inauguramos o novo núcleo técnico operacional de Cascavel, aumentando a capacidade instalada para o mercado de Apoio. Estamos expandindo o NTO de São Paulo e de Brasília. Em RDI, adquirimos a primeira tomografia computadorizada de 320 canais, a Toshiba One Vision. O equipamento pioneiro na América Latina é capaz de realizar novos estudos, exames científicos inovadores, funcionais e dinâmicos, com menor aplicação de contraste venoso e com a significativa redução da dose de radiação; como exemplo, a redução em até 80% nos exames cardiológicos.

Isso reforça nossa estratégia de sermos inovadores em exames complexos e nosso pioneirismo em trazer novas tecnologias aos nossos clientes.

Quanto ao retorno para os acionistas, o nosso EBITDA atingiu R\$112,6 milhões, 13,6% maior que no 1T13, com margem de 17%. A geração operacional de caixa foi de R\$37,3 milhões, e o lucro líquido caixa atingiu R\$29 milhões no trimestre, com crescimento de 21,7%.



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\$733 milhões, um crescimento de 14,5% na comparação com 1T13, sendo 13,4% em RDI e 15% em análises clínicas.

Indo agora para o slide cinco, as unidades de atendimentos tiveram um crescimento de 14,5% no 1T4 com *same-store sales* de 12%. Nesse trimestre, tivemos o maior crescimento de RDI maior dos últimos 24 meses, com 14%, fruto dos investimentos realizados em 2012 e 2013. Análises Clínicas continua com forte crescimento, com 14,8%. Esse crescimento foi impactado por renegociação de contratos e pelo maior número de exames por requisição.

Continuamos com crescimento no número de exames de ressonância e tomografia no *mix* de RDI. Esse fator, em conjunto com a negociação de contratos e mais exames por requisição mencionados, ajudaram a elevar o valor médio por requisição na comparação com o 1T13 em R\$14,60, ou aproximadamente 10,9%.

Passando para o slide seis, a receita do mercado de hospitais atingiu R\$67,8 milhões, com crescimento de 11,1% no trimestre. O ticket médio aumentou 21,8%, chegando a R\$68,6. Conseguimos esses resultados com o cancelamento de hospitais nos últimos anos, 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\$79,1 milhões, com crescimento de 22,8%. O número de clientes cresceu em 88 laboratórios. O crescimento da receita por laboratório foi de 20,7% e de 18,7% que foi o aumento 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\$46,6 milhões, 6,7% maior do que no 1T13. O crescimento foi devido principalmente à expansão dos clientes já existentes, pois continuamos bastante seletivos na escolha de novos clientes.

Passando agora para o slide nove, vamos falar de custos. No 1T14, os custos dos serviços prestados caixa totalizaram R\$424 milhões, um aumento de 13,1% na comparação com o 1T13, e atingiu 64% da receita líquida, uma diluição de 0,4 p.p.

Os custos de pessoal subiram 12,1% na comparação trimestral, mas reduziram 1% em relação ao 4T13, devido a uma melhor gestão do pacote de benefícios e gestão de pessoas. Com relação ao custo de materiais, houve um aumento de 15,6% na comparação com o 1T13, 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.

Os custos de serviço e utilidades aumentaram 11,2% na comparação com o 1T13 mas somente 3,9% na comparação com o 4T13, em função das inúmeras iniciativas de controle de custos efetuadas. Nesta rubrica, temos os custos dos laudos médicos que foram impactados com o crescimento de 13,4% de RDI.

No slide dez, as despesas operacionais caixa foram de R\$125,5 milhões no 1T14, comparado a R\$107,7 milhões no 1T13. Excluindo despesas não recorrentes com a OPA e com o CADE que impactou esta linha no valor de R\$4,7 milhões, o aumento teria sido de 9,1% ao invés dos



13,7% demonstrados. Esta linha também foi impactada por uma maior provisão de contingências.

Indo para o slide 11, nosso EBITDA atingiu R\$112,6 milhões, um crescimento de 13,6%, quando comparado aos R\$99,1 milhões do ano passado. Atingimos nesse trimestre uma margem de 17%.

Indo para o slide 12, sobre Imposto de Renda e Contribuição Social. A redução da alíquota contábil de 34% para 31,1%, observada na demonstração dos resultados, se deve basicamente ao resultado da Dasa Finance. Atingimos no trimestre uma alíquota caixa de 30,5%.

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 86,5 dias.

O nível de provisão de PDD e glosas nesse trimestre foi de 3,7% da receita bruta, comparado a 3,2% no 1T13. Como mencionado no último call, há uma tendência de queda no valor da conta de deduções com provisões e perdas de glosa por inadimplência, em função de diversas ações que estamos implementando, e que no 4T13 o valor da PDD foi menor devido a uma recuperação de crédito.

No slide 14, mostramos nosso fluxo de caixa. O fluxo de caixa operacional atingiu R\$37,3 milhões, sem considerar o ganho de R\$53,9 milhões referente a um levantamento judicial de ICMS, que foi feito devido à adesão ao PEP do ICMS em São Paulo no ano passado.

No slide 15 apresentamos o perfil de endividamento da Companhia. No perfil da dívida líquida da Companhia temos que praticamente toda a dívida da Companhia está em CDI. Liquidamos em Abril os juros da segunda, terceira e quarta emissão e a primeira parcela da segunda emissão no valor de R\$233,3 milhões, totalizando R\$306 milhões incluindo juros.

Na página 16, temos o nosso ROIC. Nesse trimestre, atingimos 10,5%. Estamos focados em manter nosso capital empregado em níveis compatíveis com a exposição do ROIC para níveis acima do custo de capital.

Com relação ao CAPEX, no slide 17, atingimos R\$30,2 milhões, com a abertura de três unidades e 23 reformas concluídas. Continuamos focados em aberturas e expansão no restante do ano.

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

Dickson Tangerino:

O 1T14 apresentou números de crescimento fortes, novamente acima de dois dígitos em três dos quatro mercados em que atuamos, o que se reflete em nosso objetivo de melhorar de forma consistente e progressiva a performance da Companhia. Tivemos e ainda teremos grandes desafios, mas paulatinamente estamos disciplinando os custos, despesas e o CAPEX da Companhia, ao mesmo tempo em que modernizamos nossas instalações e buscamos preços compatíveis com nossos serviços.

Abro agora a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

Guilherme Assis, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação à alavancagem operacional. Como a receita está crescendo bem, acho que em um ritmo relativamente forte, 14%, e vimos no trimestre, na minha opinião, pouca diluição do G&A. Vocês mostraram no slide 11 a composição da margem líquida, e teve um impacto negativo do G&A de 0,4%, e eu



acho que deveríamos esperar uma diluição maior, com esse nível de crescimento que vocês estão tendo. Vocês esperam que isso deva acontecer daqui para frente? Como devemos ver essa questão de alavancagem operacional de margem para vocês? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda, vocês apresentaram crescimento ainda mais forte no *lab to lab*, no segmento de apoio, e me parece que vocês têm sido mais agressivos em preço, o crescimento está vindo basicamente de volume e o preço no ano contra ano está *flat*, cresceu 1,7%. Queria saber sua estratégia nesse mercado e como vocês estão vendo o ambiente competitivo no segmento de apoio. São essas perguntas. Obrigado.

Paulo Bokel:

Guilherme, vamos começar pelo G&A. A margem foi 17%, e nós fomos impactados pelas despesas da OPA e do CADE. Se desconsiderar isso, tirar esse número, já chegaríamos a 17,7% de EBITDA.

Além disso, acabamos também sendo impactados porque tomamos a decisão de fazer uma maior provisão de contingência, que é uma despesa que basicamente nos afetou pela constituição dessa provisão adicional. Se tivéssemos tirado essas duas, teríamos tido um EBITDA acima de 18% nesse trimestre.

A expectativa que temos de expansão de margem vai depender muito do crescimento que nós vamos ter ao longo desse ano. Nós sabemos que esse ano, principalmente o 2T, vai ser completamente atípico, dada a Copa do Mundo, mas nós estamos trabalhando efetivamente para ter essa diluição operacional.

Passo agora para o Dickson te responder a questão do apoio.

Dickson Tangerino:

Apoio sempre tem sido baseado em preço preço, mas nós estamos extremamente fortes, ampliando nossas rotas, por isso nós estamos ampliando o número de laboratórios e isso vai impactando nesse crescimento. É um negócio que tem sido preço, e onde nós estamos realmente fortes no crescimento.

Guilherme Assis:

Se eu puder voltar na resposta do Paulo, só para fazer um follow up. Em relação ao crescimento você falou que espera que o 2T vai ser mais difícil. Eu acho que tem o efeito da Copa do Mundo, mas se nós assumíssemos um crescimento de dois dígitos como vocês têm apresentado nos últimos vários trimestres, então você acha que essa alavancagem operacional deve aparecer dado esses efeitos que aconteceram no 1T. É isso mesmo?

Paulo Bokel:

Guilherme, se você olhar o aumento que tem de custo sequencial que a Companhia está tendo, você vai ver que é um aumento muito menor do que quando você olha ano contra ano, só te respondendo. Nós sempre tentamos ter mais alavancagem com crescimento forte, isso realmente ajuda. A expectativa é sempre estar melhorando margem. É uma coisa que não dá para garantir que vai acontecer.

Guilherme Assis:

Está ótimo, obrigado, Paulo.

Rafael Frade, Bradesco:



Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um follow-up da pergunta anterior. Paulo, você comentou sobre o aumento das provisões feitas no trimestre. Se você pudesse explicar um pouco o que são essas provisões, a maior feita.

A segunda pergunta é com relação ao público. No trimestre anterior nós vimos o público, a receita do segmento público caindo ano contra ano, e nesse trimestre nós tivemos uma recuperação, sendo que vocês tinham comentado anteriormente que não tinha nenhuma expectativa de contatos novos, então se você pudesse dar um overview sobre como vocês estão vendo esse segmento.

Paulo Bokel:

Rafael, com relação à questão da provisão, basicamente nós aumentamos um pouco a provisão de contingência trabalhista e civil. Eu não quero abrir exatamente o que nós fizemos, mas basicamente nós aumentamos um pouco o volume. Isso acontece também em relação ao histórico, a metodologia que você usa.

Rafael Frade:

Mas seria um aumento de provisão que nós não devemos ver nos próximos trimestres.

Paulo Bokel:

Sem dúvida. A expectativa que nós temos é não aumentar. Na realidade nós mudamos o patamar da provisão.

Marcio:

Rafael, aproveitando que a minha experiência anterior era no mercado público, aproveitando a sua pergunta. Você tem razão, na verdade nós não temos nenhum contrato novo importante. O crescimento que teve nesse trimestre foi especificamente de alguns contratos pré-existentes. Nós não temos nenhuma previsão de contrato grande, representativo, entrando na base.

Rafael Frade:

Entendido, perfeito.

Bruno Giardino, Santander:

Bom dia a todos. Na operação de PSCs teve um aumento relevante no valor médio por requisição. Vocês poderiam quebrar quanto que foi o aumento especificamente de preço quando você fala no preço do exame? Eu queria que vocês pudessem dar um overview nessa questão.

Paulo Bokel

Bruno, nós não gostaríamos de abrir esse número, dado o que foi, no caso, preço, quantidade e mix, mas se você olhar até a questão do número que nós abrimos, quando você fala o número de requisições, você vai ver que lá é um número significativo desses dois números.

Ele foi menor, porque lembra que no final do ano passado nós tivemos um impacto relativamente grande dos aumentos de preço que foram feitos no 2S13.

Bruno Giardino:

E a expectativa da Companhia daqui para frente é trabalhar em linha com essa ação ou um pouco abaixo? Como vocês estão trabalhando isso?



Dickson Tangerino

Nossa conquista é chegar aos 60% da inflação e sempre estar nessa linha, esperando e melhorando nossos custos, como nós temos feito e despesas. Esse é o nosso desafio do ano.

Bruno Giardino:

Está certo, obrigado.

Operadora:

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

Dickson Tangerino:

Muito obrigado a todos, um bom dia e até o próximo call em agosto.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T14 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."