



Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 2T14

Simultaneamente a este *call*, 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* em 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. 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 Sr. Dickson Tangerino, CEO, Dr. Octávio Fernandes, VP de Operações, Sr. Márcio Fernandes, VP Administrativo e Financeiro 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. Também está aqui presente o Presidente do nosso Conselho de Administração, Dr. Romeu Côrtes Domingues.

Vamos começar pelo slide número três. Passaremos aos aspectos de crescimento, qualidade e retorno para os acionistas. Nossa receita bruta atingiu R\$743,8 milhões neste trimestre, com crescimento de 6,5% comparado com o 2T13. Os maiores crescimentos foram no negócio de apoio, com 10,8%, e ambulatorial, com 7,8%.

Importante notar que neste trimestre, fomos impactados pela Copa do Mundo, devido ao grande número de feriados regionais em dias de jogos nas principais sedes em cidades em que trabalhamos, com expedientes reduzidos nos dias de jogos do Brasil, e o grande foco das pessoas neste evento, o que levou muitos a postergarem visitas a médicos e a realização de exames.

Entregamos oito unidades reformadas, além de quatro novas ressonâncias e uma nova tomografia, e abrimos sete unidades.

Além disso, estivemos presentes com palestrantes nos principais eventos mundiais de radiologia. Continuamos modernizando o laboratório central de São Paulo, com a conclusão da nova área de anatomia patológica, e investimentos de novos equipamentos de química analítica e toxicologia, e de biologia molecular.



Neste mesmo laboratório, fomos certificados pelo Colégio Americano de Patologistas, o CAP, que é a maior referência internacional de boas práticas para laboratórios clínicos.

Além disso, no NTO de Brasília, concluímos a primeira fase da instalação do projeto *full automation*, que consiste na instalação de esteiras 100% automatizadas, assim como já foi implementado com sucesso nos laboratórios de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, e no NTO que atende o mercado público em São Paulo.

Médicos da DASA foram responsáveis por 48% da produção brasileira de trabalhos científicos apresentados no AACCC, que é o maior evento de análises clínicas do mundo, o que corresponde a 5% de todos os trabalhos apresentados, reforçando a posição de excelência da DASA no mundo médico.

Quanto ao retorno para os acionistas, o nosso EBITDA atingiu R\$115 milhões no 2T14, 3,8% maior que no 2T13, com margem de 16,7%. A geração operacional de caixa foi de R\$86,6 milhões, e o lucro líquido caixa atingiu R\$38,3 milhões no trimestre.

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\$743,8 milhões, um crescimento de 6,5% na comparação com o 2T13, sendo 6% em RDI e 3,7% em análises clínicas.

Indo agora para o slide cinco, as unidades de atendimento tiveram crescimento de 7,8% no 2T14, com *same-store sales* atingindo 7,4%. O crescimento de imagem foi de 7,5%, próximo ao crescimento de análises clínicas, que teve 8% de crescimento, resultado dos investimentos realizados.

Continuamos com aumento do valor médio por requisição quando comparado ao 2T13, de R\$18,4, ou 13,8%, devido ao enriquecimento do *mix* de RDI, com a modernização e expansão do parque tecnológico, principalmente de equipamentos de ressonância e tomografia, além do aumento do número de exames de análises clínicas por requisição.

Passando para o slide seis, a receita do mercado de hospitais atingiu R\$71,7 milhões, com crescimento de 1,5% no trimestre. O ticket médio aumentou 4,6%, chegando a R\$67,7, devido ao cancelamento de contratos menos rentáveis ocorrido no ano passado, bem como a entrada de contratos mais rentáveis ao longo do último ano, o que afetou o *mix* de análises clínicas e RDI.

Passando para o slide sete, a receita do mercado de apoio atingiu R\$81,6 milhões, com forte crescimento de 10,8% no trimestre. O crescimento da receita por laboratório foi de 10,9%.

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* do produto dos clientes já existentes com novos serviços e aumento de volume em



certas especialidades. A receita por requisição cresceu 6,5%, resultado do enriquecimento do *mix* e do aumento de exames por requisição.

Passando para o slide oito, no mercado público atingimos uma receita de R\$44,1 milhões, 6,7% menor do que no 2T13. Continuamos bastante seletivos na escolha de novos clientes.

Passando agora para o slide nove, vamos falar de custos. No 2T14, os custos de serviços prestados caixa totalizaram R\$445,6 milhões, um aumento de 8,7% na comparação com o 2T13, e atingiu 64,8% da receita líquida.

Os custos de pessoal subiram 16,4% na comparação com o 2T13, devido à contratação de colaboradores para suportar a operação e aos dissídios do Rio de Janeiro e de São Paulo.

Com relação ao custo de materiais, houve um aumento de 14,9%, 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 são bastante superiores quando comparado ao mercado ambulatorial, e também em função da maior complexidade dos exames e do aumento do custo dos insumos.

Os custos de serviços e utilidades reduziram-se em 1,2% na comparação com o 2T13, devido à renegociação de contrato. Nesta rubrica, temos os custos dos laudos médicos que foram impactados com o crescimento de 6% de RDI.

No slide dez, as despesas operacionais caixa foram de R\$126,8 milhões, comparadas a R\$110,7 milhões no 2T13. Esta conta também foi impactada pela contratação de colaboradores e dissídios anteriormente mencionados.

Indo para o slide 11, nosso EBITDA atingiu R\$115 milhões, um crescimento de 3,8% quando comparado aos R\$110,8 milhões do ano passado. Atingimos neste trimestre uma margem de 16,7%.

Indo para o slide 12, sobre imposto de renda e contribuição social, atingimos uma alíquota caixa de 18,4%.

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 está em 85,3 dias.

O nível de provisão de PDD e glosas nesse trimestre foi de 1,3% da receita bruta, comparado a 3,6% no 2T13. Há uma tendência de queda no valor da conta em função de diversas ações que estamos implementando, mas neste trimestre, a magnitude dessa diminuição foi maior, devido a uma recuperação específica de crédito.

No slide 14, mostramos nosso fluxo de caixa, que atingiu R\$86,6 milhões.

No slide 15, apresentamos o perfil de endividamento da Companhia. No perfil da dívida líquida da Companhia, temos que praticamente toda a dívida dela está em CDI, com tendência de custo declinante. Temos em caixa os recursos necessários para o vencimento das dívidas dos próximos 12 meses. Nossa dívida líquida está estável, com tendência declinante.



A partir da entrada do controlador, a Companhia pode obter financiamento do Finame junto ao BNDES, com prazos longos e taxas pré-fixadas, o que irá melhorar ainda mais o perfil da dívida.

Na página 16, temos o nosso ROIC. Neste trimestre, o ROIC atingiu 10,7%. Estamos focados em manter nosso capital empregado em níveis compatíveis com a exposição do ROIC para níveis acima do custo de capital. Nosso ROIC vem aumentando nos últimos cinco trimestres.

Com relação ao CAPEX, no slide 17, atingimos R\$34,7 milhões, com a abertura de sete unidades, oito reformas concluídas, quatro novas ressonâncias e uma nova tomografia. Continuamos focados em aberturas e expansão de unidades para restante do ano.

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

Dickson Tangerino:

No slide 18, apresentamos nossas considerações finais. Se considerada a Copa do Mundo, o trimestre apresentou um forte crescimento por dia útil, em 15,7%, que se reflete em nosso objetivo de forma consistente e progressiva a performance da Companhia, focamos em melhorar a qualidade da nossa operação, tanto para o paciente quanto para os acionistas, com uma maior rentabilidade.

Temos expandido os NTOs de São Paulo e do Distrito Federal, seguindo nosso conceito pioneiro de processo de automação total do laboratório.

Continuamos a trazer tecnologia de ponta para nossa Empresa. Adquirimos novos equipamentos para nossos NTOs de São Paulo, e continuamos instalando novas ressonâncias e tomografias. Isso demonstra nosso compromisso com a qualidade de nossas operações.

Tivemos, e ainda temos, 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.

Continuamos com melhoras progressivas no ROIC, que atingiu 10,7% neste trimestre. Nosso lucro líquido aumentou nesse semestre 3,2%.

Abro agora a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Guilherme Assis, Brasil Plural:

Bom dia. Eu tenho, na verdade, duas perguntas, a primeira em relação à glosa. O Paulo comentou durante o *call* que houve efeito de uma recuperação de crédito no trimestre que levou a esse 1,5% da receita, que é um nível bem abaixo do que temos visto ultimamente; apesar da tendência declinante, ainda é um nível bem baixo. Queria saber qual foi o impacto dessa recuperação e o que devemos esperar daqui para frente em relação à glosa. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta é em relação às despesas. Eu vi que depois de vários trimestres com bastante pressão em serviços e utilidades, essa conta na verdade teve uma boa



diluição, e materiais, por outro lado, teve um aumento em relação ao percentual sobre a receita. Queria entender, primeiro em materiais, se é só relacionado ao maior crescimento do segmento de apoio ou se tem algum aumento, alguma pressão de custo; e em serviço, se devemos esperar mais diluição daqui para frente. São essas perguntas. Obrigado.

Márcio Fernandes:

Guilherme, bom dia. Obrigado pela pergunta. Como o Paulo mencionou, a linha de glosa, abordando a primeira parte da sua pergunta, foi particularmente impactada nesse trimestre por uma negociação em particular com uma grande fonte pagadora. É importante que isso fique claro.

Queremos dizer também que tem esse efeito, mas essa diluição, na verdade, representa uma tendência real de diminuição. Eu diria que a média dos meses anteriores talvez seja mais próxima da realidade do que esse número específico do trimestre. Acho que isso responde a sua pergunta.

Guilherme Assis:

Alguma coisa por volta de 3%, então? É mais ou menos isso?

Márcio Fernandes:

Eu não gostaria de dar o número exato, mas se você fizer uma média dos últimos meses, como eu disse, representará um número mais próximo do que esperamos para frente do que esse trimestre especificamente.

Guilherme Assis:

Você pode quantificar quanto a recuperação dessa fonte pagadora específica representou no trimestre, então?

Márcio Fernandes:

Essas recuperações oscilam de mês a mês, trimestre a trimestre. Então tem várias fontes pagadoras e eu não queria citar nenhuma negociação específica. Só dar essa informação que é uma grande e importante, mas não gostaria de dar nenhum número específico do que foi essa negociação em particular.

Paulo Bokel:

Guilherme, indo para a sua segunda pergunta, com relação ao custo de serviços e utilidades, viemos desde o ano passado renegociando contratos ali dentro, e isso ajudou consideravelmente a manter e não subir essa conta. E ainda por cima, acabamos sendo bastante beneficiados pela questão da inflação, porque temos agora três meses seguidos de IGP-M negativo.

Então, o que estávamos vendo de pressões mais fortes em aluguel etc., já não estamos vendo tanto. Isso também ajuda bastante a manter essa linha mais comportada.



Olhando para frente, temos ali dentro uma componente variável, que é RDI. Esperamos para o 2S um crescimento melhor, porque teremos um calendário bem mais favorável do que tivemos no 1S; praticamente, o primeiro feriado será dia 20 de novembro, então a quantidade de dias úteis ajudará a receita, provavelmente ajudará a receita de RDI também, e deve haver um aumento da despesa de RDI ali dentro. Mas nenhuma surpresa de aumentos exorbitantes nessa conta, muito pelo contrário.

Guilherme Assis:

OK. E Paulo, se você puder comentar um pouco sobre materiais também, que na verdade tiveram um aumento no percentual da receita. Queria entender se isso é só impacto do aumento do apoio ou se teve alguma pressão de custos, de câmbio ou de negociação com fornecedor também, além do *lab to lab*.

Octávio Fernandes:

Você deve ter notado nos últimos trimestres um crescimento muito importante do apoio; estamos falando de quase 11% de crescimento de apoio. Isso demonstra que o aumento da complexidade no *mix* dos nossos exames mudou drasticamente dentro da Companhia.

Se você acrescentar o crescimento do apoio à diminuição do que estamos tendo de crescimento do público, ainda vemos muito mais o que acontece com o aumento da complexidade dos exames, que aumenta o custo da produção de forma direta.

Fora isso, nós conseguimos manter estável o preço dos nossos insumos nos últimos quatro anos, e esse foi o primeiro ano que realmente partimos para um cenário de necessidade de renegociação com fornecedores. Com isso, tivemos esses dois componentes: o aumento da complexidade dentro do *mix* da Companhia como um todo, e no primeiro ano, nesses últimos cinco anos como um todo, de reajuste com os principais fornecedores na base.

Márcio Fernandes:

Guilherme, eu gostaria de voltar à minha resposta só para lhe dar algo um pouco mais completo. Eu mencionei bastante essa questão em particular de uma fonte pagadora, mas queria ressaltar que a diminuição do número não é exclusiva disso, tem uma questão importante de melhora de processos da Companhia, que esperávamos realmente uma diminuição vinda nesse nível.

Então, temos alguns processos internos que foram alterados, e estamos colhendo o fruto desse trabalho, que já é de muitos meses. Não é exclusivamente uma postura mais intensiva de cobrança, mas também uma questão de mudança de processo de recebíveis, dentro da área de recebíveis, que demoram para mostrar seus resultados, e agora começamos efetivamente a ver esses resultados.

Guilherme Assis:

Está ótimo. Obrigado.



Rafael Frade, Bradesco:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta com relação ao desempenho de receita junto com cooperativas, que olhando para os números apresentados teve um crescimento bem expressivo ano contra ano. Acredito que, em parte, isso deve se refletir em maior demanda por parte da Unimed Rio, mas queria só entender se tem mais alguma coisa, se isso em grande parte realmente reflete maiores volumes dentro da Unimed Rio ou se teve novos contratos, alguma coisa que explique isso.

Paulo Bokel:

Rafael, na realidade não é só Unimed Rio. Temos um aumento também na Unimed paulistana e nas outras Unimeds. O crescimento da Companhia como um todo foi bastante estável, e quando saímos do Rio de Janeiro e São Paulo, a presença da Unimed também é forte.

Obviamente, a Unimed Rio foi a maior, mas houve crescimento de mais Unimeds também. Isso não é exclusivamente da Unimed Rio.

Rafael Frade:

Dá para entender por isso, Paulo, que o crescimento em outras localidades acaba sendo um pouco mais forte que Rio de Janeiro e São Paulo, ou não foi relevante?

Paulo Bokel:

Pode-se dizer que sim. Tivemos um crescimento bastante igual, não houve uma região que tenha crescido muito mais que qualquer outra. O Rio de Janeiro nesse trimestre até acabou sendo bastante impactado, porque além dos jogos do Brasil tivemos feriado em todos os dias de jogos no Maracanã. Teve também esse efeito.

Rafael Frade:

Perfeito. Obrigado, Paulo.

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:

Como o Márcio e o Paulo colocaram, temos feito melhoras contínuas na Companhia, e isso de forma consistente e progressiva, porque queremos sempre melhorar a performance da nossa Empresa.

Agradeço a participação de cada um de vocês, e até o próximo *call*.



Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T14 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.”