



Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 3T14.

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. 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; do Sr. Paulo Bokel, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; e do Dr. Emerson Gaspareto, Diretor de Radiologia e Imagem.

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 de cada um. Como de costume, passaremos pelos aspectos de crescimento, qualidade e retorno para os acionistas, no slide número três. Nossa receita bruta atingiu R\$800,7 milhões nesse trimestre, com crescimento de 11,7% comparado com o 3T13. Os maiores crescimentos foram apoio – 14,9% – e ambulatorial – 14,5%.

Entregamos 13 unidades reformadas e seis novas unidades. Estamos com 38 obras em andamento. Além disso, instalamos um núcleo técnico hospitalar no novo Hospital das Américas, no Rio de Janeiro, que será um dos mais importantes da cidade. Realizamos o lançamento mundial da nova esteira da Roche no Laboratório Central de Brasília, que amplia a capacidade de produção e permite a descentralização de exames.

O Simpósio Internacional do Delboni demonstrou grande interesse por parte da comunidade médica, chegando a 1.000 inscritos, enquanto que 30 médicos da DASA palestraram no Congresso Brasileiro de Radiologia no Rio de Janeiro.



Quanto ao retorno para os acionistas, o nosso EBITDA atingiu R\$128,6 milhões no 3T14, 6,5% maior do que no 3T13, com margem de 17,7%. A geração operacional de caixa foi de R\$113 milhões, e o lucro líquido caixa atingiu R\$43,6 milhões no trimestre.

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

Paulo Bokel:

Obrigado, Dickson. Com esses destaques apresentados pelo Dickson eu passo agora para o slide de número quatro, onde visualizamos a receita bruta da Companhia. A receita bruta da Companhia atingiu R\$800 milhões – um crescimento de 11,7% na comparação com 3T13, sendo 13% em RDI e 11,1% em análises clínicas. Em termos de mercados, o mercado ambulatorial atingiu 74,5% da receita bruta, o de Apoio 11%, Hospitais 9,1% e Público 5,4%.

No slide cinco, as unidades de atendimento atingiram um crescimento de 14,5% no 3T14, com *same-store sales* de 14,8%. O crescimento de imagem foi de 15,4%, maior do que o crescimento de análises clínicas, que foi de 13,9%, isso fruto dos investimentos realizados.

O valor médio por requisição aumentou R\$15 ou 10,8% quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado. Esse aumento pode ser explicado por três principais pontos: primeiro, continuamos com a tendência de enriquecimento do *mix* de RDI, com a modernização e expansão de nosso parque tecnológico, principalmente de equipamentos de ressonância e tomografia. O segundo ponto continua sendo o aumento do número de exames AC por requisição, e o terceiro a renegociação de contratos.

Passando agora para o slide seis, a receita do mercado de hospitais atingiu R\$73,1 milhões, com crescimento de 5,7% nesse trimestre. Na comparação com o mesmo período do ano anterior, houve um aumento no valor médio por requisição devido ao cancelamento de contratos menos rentáveis, ocorrido no ano passado, assim como a entrada de contratos mais rentáveis ao longo do último ano, que afetou o *mix* de AC e RDI.

Passando para o slide sete, a receita do mercado de apoio atingiu R\$87,9 milhões, com crescimento de 14,9% no trimestre. O crescimento da receita por laboratório foi de 15,1%, atingindo R\$17,5 mil.

Seguindo para o slide oito, no mercado público obtivemos uma receita de R\$43,2 milhões, 14% menor do que no 3T13. Foram finalizados dois contratos nesse trimestre e ainda continuamos bastante seletivos na escolha de novos clientes.

Passando agora para o slide nove, relacionado a custos. No 3T14, os custos dos serviços prestados caixa totalizaram R\$461 milhões, um aumento de 11,4% na comparação com o 3T13, e atingiu 73,3% da receita líquida.

Os custos de pessoal subiram 10,1% na comparação com o 3T13, devido à contratação de colaboradores para suportar a operação e aos dissídios do Rio de Janeiro, em novembro de 2013, e de São Paulo, em maio deste ano.



Com relação ao custo de materiais, houve um aumento de 9,4% na comparação com o 3T13, menor que o crescimento da receita de análises clínicas, devido ao crescimento do mercado de Apoio, pela redução do mercado público, pelo *mix* e pelo aumento de preços de alguns fornecedores. Também na comparação com a receita líquida, foi impactado positivamente pelo maior crescimento de RDI.

O custo de serviços e utilidades ficou estável em relação ao 3T13 como percentual da receita líquida, apesar da inflação do período que impactou principalmente as despesas de ocupação. Essa linha também foi impactada pelo forte crescimento de RDI devido ao pagamento aos laudos médicos e pelo crescimento do apoio através da comissão de representantes, ambos custos variáveis.

Dessa forma, houve uma expansão na margem bruta caixa de 36% no 3T13 para 36,7% no 3T14 devido à diluição em pessoal de 0,5%, materiais também em 0,5% e uma piora em despesas gerais de 0,2%, principalmente em função da maior despesa de fretes.

No slide 10, as despesas operacionais caixa foram de R\$138,2 milhões, comparados a R\$111,7 milhões no mesmo trimestre do ano passado. Essa conta foi impactada pela contratação de colaboradores, dissídios e aumento na provisão de contingências e pelo fato de que no mesmo trimestre do ano passado tivemos um ganho de R\$7 milhões referentes à renegociação de um contrato de compra de equipamentos.

Indo para o slide 11, nosso EBITDA atingiu R\$128,6 milhões, um crescimento de 6,5% quando comparado aos R\$120,7 milhões do ano passado. Atingimos uma margem de 17,7%. Se desconsiderarmos o ganho não recorrente de R\$7 milhões, mencionado anteriormente, a margem EBITDA do 3T14, em termos percentuais, teria sido em linha como o mesmo período do ano anterior.

Indo para o slide 12, sobre o Imposto de Renda e Contribuição Social. Atingimos no trimestre uma alíquota caixa de 12,5%. Após a incorporação das empresas da MD1, conseguimos realizar um melhor aproveitamento fiscal com amortização do ágio.

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 86,2 dias.

O nível de provisão de PDD e glosas nesse trimestre foi de 2,6% da receita bruta, comparado a 4,2% no mesmo trimestre do ano passado. Há uma tendência de queda no valor da conta de deduções com provisões e perda de glosa por inadimplência, em função de diversas ações que estamos implementando.

No slide 14, mostramos nosso fluxo de caixa, que atingiu R\$113 milhões. Continuamos com uma forte geração de caixa operacional, fruto não só da melhora dos recebíveis, mas também das demais contas que compõe o capital de giro. Isso nos permite uma administração conservadora da dívida e conjuntamente investir no crescimento da Companhia e ainda assim reduzir a dívida líquida.

No slide 15 apresentamos o perfil de endividamento da Companhia. No perfil da dívida líquida temos que praticamente toda a dívida da Companhia está concentrada nas emissões das debentures e denominada em CDI. Liquidamos em outubro juros da segunda, terceira e quarta emissão e a segunda parcela da terceira emissão, totalizando R\$129 milhões.



Continuamos empenhados em reduzir não somente o tamanho da dívida líquida, que vem caindo a cada trimestre e que atingiu R\$730 milhões, mas também o custo da dívida, que resultou em uma despesa financeira de R\$21,7 milhões no trimestre e R\$94,9 milhões nos últimos 12 meses. Esse processo de desalavancagem reduziu o indicador de dívida líquida/EBITDA para um confortável nível de 1,6x.

Terminamos o trimestre com um caixa de R\$592 milhões, que serão parcialmente usados para pagamento das debentures em abril de 2015. Com relação à exposição cambial, temos atualmente uma pequena posição comprada em USD de 1 milhão.

Na página 16, temos o nosso ROIC, que nesse trimestre, atingiu 10,7%. Continuamos 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\$51 milhões, com a abertura de seis unidades e 13 reformas concluídas. Em termos da destinação do CAPEX, temos que dos R\$115,9 milhões investidos, 39% foram para novos equipamentos de imagem, 39% para reformas e novas unidades, e 22% para investimentos em TI. O valor total investido em 2014 deverá ser menor do que os R\$200 milhões aprovados.

Agora abro para a sessão de perguntas e respostas, obrigado.

Guilherme Assis, Brasil Plural:

Bom dia a todos. Obrigado por pegarem minha pergunta. Eu tenho algumas perguntas em relação a resultado. Na verdade eu queria saber a impressão de vocês ou saber o que podemos esperar daqui para frente em termos de alavancagem operacional do G&A, porque eu acho que a receita tem crescido bem, a um nível em linha com o mercado e parece que é um nível saudável. Mas o G&A, para mim, cresceu um pouco acima do que eu estava esperando.

E vocês até mencionaram as razões – teve contratação de pessoal, teve dissídio, etc., e teve uma base de comparação prejudicada pela reversão de provisão do ano passado, de compra de equipamento. Eu queria saber se daqui para frente devemos esperar uma boa alavancagem operacional, se vocês conseguirem manter o nível de crescimento de receita que tem hoje. Essa é uma pergunta.

A segunda pergunta é em relação ao CAPEX. Eu queria saber o que devemos esperar em termos de CAPEX para 2015, como está o plano de expansão e reforma de vocês mais para frente. São essas as perguntas. Obrigado.

Paulo Bokel:

Vou responder a primeira pergunta, com relação ao SG&A. O que vemos aqui é que tivemos, neste ano todo – mais forte agora no 3T – a questão de provisão de contingências, que é muito relacionada até à questão do custo e não à questão da despesa que está ali. Isso acaba impactando um pouco nessa não diluição da linha de SG&A.

Se você tirar o valor que foi provisionado nesse trimestre, basicamente ela está crescendo um pouco menos do que 10%. Então, ou seja, conseguimos ver alguma alavancagem operacional nessa linha. Olhando para frente, a expectativa que temos é



que também há algum tipo de alavancagem operacional ali, obviamente dependendo de qual crescimento vamos ter.

Guilherme Assis:

Paulo, se você puder explorar um pouco essa questão das provisões e de alavancagem – o que foram exatamente as provisões que vocês tiveram no trimestre? Elas devem acontecer ou foi um fato específico do trimestre, essas provisões para contingência?

Márcio Fernandes:

Bom dia. O que verificamos, efetivamente, é o aumento no estoque de processos trabalhistas. Nós já tomamos medidas importantes para controle dessa provisão, mas é importante ressaltar que o resultado das medidas que estamos tomando não é imediato. Então o aumento de provisões é principalmente relacionado a razões de processos trabalhistas.

Guilherme Assis:

Está bom, obrigado.

Paulo Bokel:

Guilherme, com relação ao CAPEX para 2015, o que estamos vendo? Estamos finalizando a questão do planejamento, então não temos esse número ainda fechado. Mas hoje estamos trabalhando com um número próximo a R\$200 milhões. Mas esse número não é aprovado, esse número está em discussão ainda.

Bruno Giordano, Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira: não sei se vocês poderiam nos passar um *breakdown* mais quantitativo desse aumento de preço por requisição, na parte do ambulatorial. E a segunda pergunta é se com o aumento do USD vocês estão sentindo alguma pressão na negociação com fornecedores de matéria prima. Obrigado.

Paulo Bokel:

Bruno, na sua primeira pergunta, com relação ao *breakdown*, nós temos três efeitos aí dentro, quando olhamos preço. O primeiro efeito é a questão do *mix* da fonte pagadora, tem o *mix* de segmento e o *mix* de RDI e análises clínicas, fora o preço que temos. O preço que conseguimos no ano passado, na média, foi o que falamos, algo em torno de 3%.

O que estamos vendo? São 60% do IPCA. Nós temos uma parte – 2% – desse valor que acaba sendo um pouco em função do *mix* de RDI e AC, que causam um impacto; uns 2% em função do aumento da quantidade de exames por requisição; e o resto acaba sendo um pouco na mudança da fonte pagadora.



Bruno Giordino:

Então seriam 2% de *mix* de exames, 2% de mais exames por requisição e o resto seria a inflação?

Paulo Bokel:

3%.

Bruno Giordino:

3%. E o resto seria *mix* de fonte pagadora?

Paulo Bokel:

Isso, fonte pagadora.

Bruno Giordino:

Está certo.

Márcio Fernandes:

Com relação à segunda parte da sua pergunta, nós imaginamos que até 2,50 não tenhamos efeito da questão de compras de insumos e produtos, mas acima disso devemos começar a ver esse efeito.

Bruno Giordino:

Está ótimo. Obrigado.

Paulo Bokel:

Lembrando que esse aumento que tivemos recentemente foi rápido, não é, Bruno? Então por enquanto não estamos vendo nada ainda.

Bruno Giordino:

Perfeito. Muito obrigado.

Guilherme Assis, Brasil Plural:

Obrigado por pegarem minha pergunta, *follow-up*. Eu queria explorar um pouco a questão das glosas. No trimestre passado vocês tiveram um número muito baixo de glosas – se não me engano, 1,8% da receita. Neste trimestre foi um pouco mais alto, mas ainda assim um número bem menor do que no ano passado. No trimestre passado vocês haviam mencionado que teve algum efeito potencial de renegociação, de recebimento.

Eu queria saber, neste trimestre, como foi a questão das glosas? Houve um efeito não recorrente aí? E o que está levando a esse nível bem mais baixo de glosas no ano contra ano? Essa é minha pergunta. Obrigado.



Márcio Fernandes:

Na divulgação de resultados do trimestre passado eu até comentei especificamente que aquele baixo índice tinha influência de uma negociação específica, mas que também tivemos melhores números e uma série de mudanças de postura e de processos internos. O que eu posso lhe dizer é que os números deste trimestre que você vê agora, assim como eu sugeri na apresentação passada, já demonstra uma maior estabilização mesmo.

Se você observar esse gráfico que mencionamos, nós declaramos que houve uma diminuição da variação percentual e então uma tendência de estabilização. Então os números desse trimestre estão mais próximos do que imaginamos como números daqui para frente.

Não estou dando *guidance* com relação a isso, mas se você analisar as médias dos últimos trimestres, elas estão próximas do que foi nesse trimestre, como foi exatamente o que eu sugeri que imaginava que viria isso daqui para frente.

Então sendo mais específico na sua pergunta, não tivemos nada nesse trimestre que fosse não recorrente. Esse é um número puro e assim como vamos ver daqui para frente.

Paulo Bokel:

Guilherme, é natural que tenhamos variações no número. É difícil você manter o número estável, até porque você consegue fazer uma renegociação na fonte pagadora, ela atrasa, faz parte do processo essa variação.

Guilherme Assis:

Mas a tendência, pelo menos, é positiva, pelo que estamos vendo. Eu acho que essas iniciativas estão se traduzindo em um número mais baixo do que o que vocês tivera no ano passado.

Márcio Fernandes:

É exatamente isso. Nós estamos, eu diria, colhendo fruto do esforço grande multidepartamental, que envolve a Companhia inteira, desde toda a cadeia de atendimento da Companhia, desde negociação de preço a atendimento, cobrança, enfim, toda a cadeia de receita da Companhia e nós realmente fizemos vários esforços nessas áreas e hoje achamos que estamos começando a colher frutos de um esforço que vem de muito tempo atrás, que se iniciou há muito tempo.

Guilherme Assis:

Está ótimo. Eu queria fazer só mais uma pergunta, então, aproveitando vocês aí no *call*. Em relação à competição, ao ambiente competitivo, vemos, acompanhamos a competição de vocês com a Mais no segmento Scanner, estão tentando reposicionar a marca para o que eles estão chamando de um segmento mais *Upper Premium*, intermediário *Premium*.

Como vocês estão vendo isso em relação à negociação com os pagadores de vocês? Vocês têm visto alguma oportunidade para as marcas mais *standard* de vocês, de



investir nesse segmento? Vocês estão sentindo melhor negociação? Como está o mercado do Rio de Janeiro, mais especificamente? Eu queria saber de vocês, como vocês estão vendo isso.

Márcio Fernandes:

Eu vou, por motivos óbvios, concentrar minha explicação na nossa Empresa, vou evitar falar de outra. Mas acreditamos muito no segmento *standard*. Estamos atentos à movimentação de mercado, evidentemente, mas acreditamos muito nesse segmento *standard*. Temos uma posição importante sim no Rio de Janeiro.

Continuamos investindo no Rio de Janeiro e continuamos crescendo muito no Rio de Janeiro e, evidentemente, estamos atentos a todas as movimentações de mercado, mas para nós aqui, continuamos focados e acreditando em todos os mercados, naquele modelo que atende a todos os mercados e continuamos focados e acreditando nisso.

Paulo Bokel:

Guilherme, só para outro dado, colocamos no *release* a questão do crescimento, quando abrimos a questão do crescimento do *standard* e do executivo e *premium*. Nesse trimestre você vê que a diferença entre os dois segmentos foi uma das menores. Ou seja, o *standard* continua crescendo mais, mas foi um pouco mais do que o segmento executivo e *premium*.

Guilherme Assis:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

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

Dickson Tangerino:

Nós continuamos investindo em crescimento. Isso reflete estarmos focados na modernização de nosso parque de radiologia e de análises clínicas. Estamos melhorando nossas estruturas e todos os processos de operação da Companhia, e a grandeza da nossa qualidade, que é o relacionamento com médicos, o relacionamento com nossos colaboradores. Estamos buscando sempre qualidade. Sempre fomos uma empresa pioneira e inovadora e vamos continuar nesse mesmo foco que temos tido nos últimos três anos.

Gostaria de agradecer a participação de todos vocês e, para finalizar, agradecer a toda a nossa equipe pelo trabalho que tem feito. Ratificando aqui, o Dr. Emerson Gaspareto, Diretor de Radiologia da nossa Empresa presente aqui e também os convidando para o DASA Day, que vai ser depois de amanhã, no dia 13 às 8h30 na nossa sede em Alphaville. Um bom dia para todos.



Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 3T14 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.”