



Teleconferência



Resultado do 1º trimestre de 2009



Este documento contém “declarações futuras”, que podem ser identificadas por palavras como “espera”, “pretende”, “planeja”, “acredita”, “procura”, “estima” ou palavras de sentido similar. As informações contidas nesta apresentação sobre as declarações futuras da Companhia, incluindo perspectivas de negócios, projeções operacionais e financeiras e crescimento potencial são meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação a sua performance futura. Estas estimativas são altamente dependentes do comportamento do mercado, da performance da economia brasileira, indústria e de condições do mercado internacional. Como tal, estão sujeitas a mudanças.

1T09 – Resultados de uma estratégia flexível e consolidada



Mercado	Drivers de Crescimento	Resultados
Setor Privado	<p>▶ Orgânico</p> <ul style="list-style-type: none"> Ampliação dos Serviços de Imagem Novas Unidades nas Marcas existentes - Cobertura geográfica 	<p>Receita Bruta (R\$ milhões)</p> <p>79,6% * 280,1 26,2% 353,4 80,2% *</p> <p>1T08 1T09</p> <p>* Percentual do faturamento do mercado Ambulatorial & Hospitalar</p> <ul style="list-style-type: none"> 3 novas unidades - 1 Mega e 2 Standard Outras 4 em construção
	<p>▶ Aquisições</p> <p>Marcas líderes ou estratégicas e em mercados importantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> Unimagem - Uma das maiores prestadoras de serviços de diagnósticos por imagem da cidade de Fortaleza. Com mais esta aquisição, a DASA fortalece sua posição no estado do Ceará, onde já oferece os serviços de análises clínicas por meio da marca LabPasteur.
	<p>▶ Apoio</p> <p>Mais laboratórios com contrato, mais receita por laboratório</p>	<p>Número de Laboratórios atendidos</p> <p>2.650 22,0% 3.233</p> <p>1T08 1T09</p>
Setor Público	<p>▶ Aumento da “receita por contrato”</p> <p>▶ Novos serviços e novos contratos</p>	<p>Receita Bruta do setor público (R\$ milhões)</p> <p>35,0 10,9% 38,8</p> <p>1T08 1T09</p>

2009 – Prioridades da gestão



- ▶ **Continuar investindo na capacitação médica e na qualidade dos serviços prestados.**

- ▶ **Continuar o fortalecimento do time, a evolução dos mecanismos de remuneração variável e o aperfeiçoamento do desenho organizacional;**

- ▶ **Maior foco em geração de caixa e ROIC:**
 - ✓ **Melhoria da produtividade de ativos existentes;**
 - ✓ **Aperfeiçoamento da contabilidade gerencial e do acompanhamento dos resultados da expansão orgânica e via aquisições;**

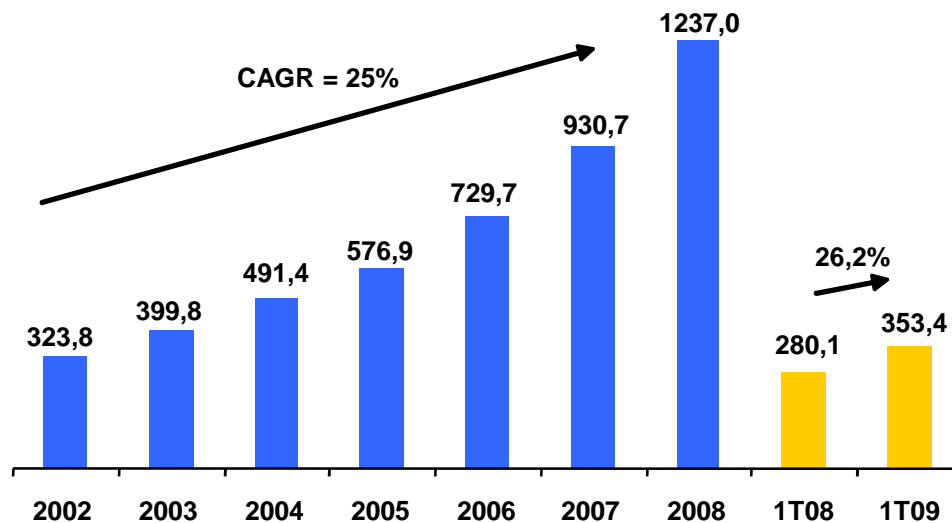
- ▶ **Execução de projetos muito relevantes para o nosso objetivo como:**
 - ✓ **Mapa logístico e integração de produção;**
 - ✓ **Incorporação das empresas adquiridas.**

Receita Operacional

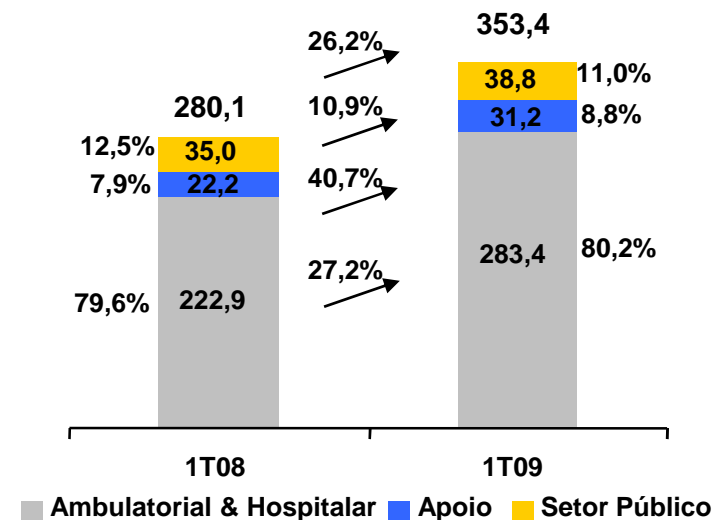


- ▶ A receita bruta continuou apresentando excelente evolução em todas as linhas de serviços com um crescimento combinado de 26,2% no 1T09 YoY; Mesmo em um cenário de menor crescimento econômico, mostrando a resiliência do setor de Medicina Diagnóstica brasileiro;
- ▶ O segmento de Apoio a Laboratórios foi o destaque do trimestre com 40,7% de crescimento ano contra ano.
- ▶ O crescimento orgânico foi de 19,7% e as mesmas unidades cresceram 11,6% 1T09 YoY;
- ▶ A operação B2B (Alvaro + CientíficaLab) foi responsável por 19,8% da receita de 1T09.

Evolução da Receita Bruta (R\$ milhões)



Receita Bruta por Linha de Serviço (R\$ milhões)

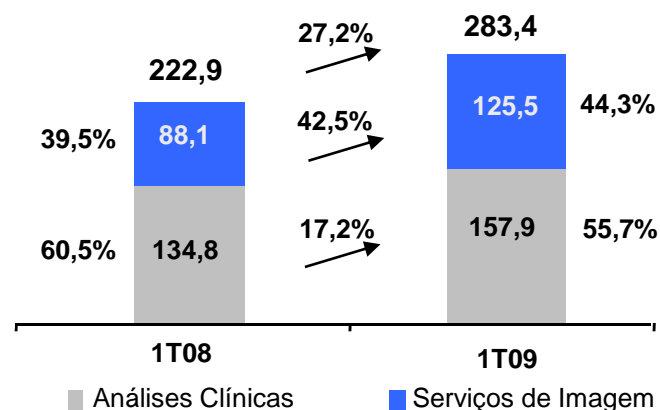


Receita Operacional – Ambulatorial e Hospitalar

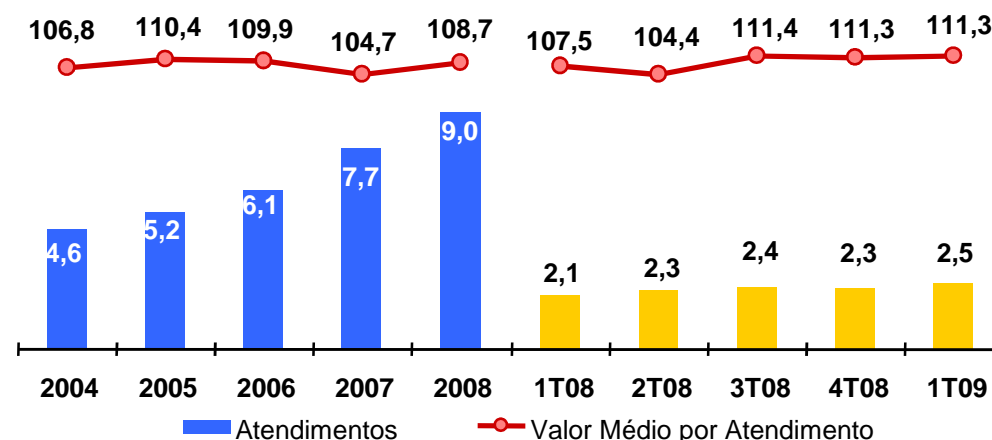


- ▶ A receita ambulatorial e hospitalar apresentou crescimento de 27,2% sobre 1T08, fruto dos investimentos feitos em (i) expansão orgânica (19 novas unidades nos últimos 12 meses); (ii) introdução de equipamentos de imagem, (iii) aquisições dos laboratórios Maximagem, Cedec/Cedilab e Unimagem e (iv) desempenho das unidades existentes;
- ▶ A receita de serviços de imagem e de análises clínicas cresceram, respectivamente, 42,5% e 17,2% vs. 1T08.
- ▶ O *mix* de imagem e análises clínicas evoluiu para 44,3% e 55,7%, respectivamente, do faturamento total, encaminhando-se para o mix de mercado “ideal” de 60%/40%.
- ▶ No 1T09, atendemos 2,5 milhões de clientes, um recorde desde a nossa criação neste segmento. Obtivemos aumento de 22,9% no volume de atendimentos e, também, uma expansão de 3,5% no valor médio por atendimento em relação ao 1T08.

Receita por Linha de Serviço (RS Milhões)



Valor Médio por Atendimento e Volume de Atendimentos

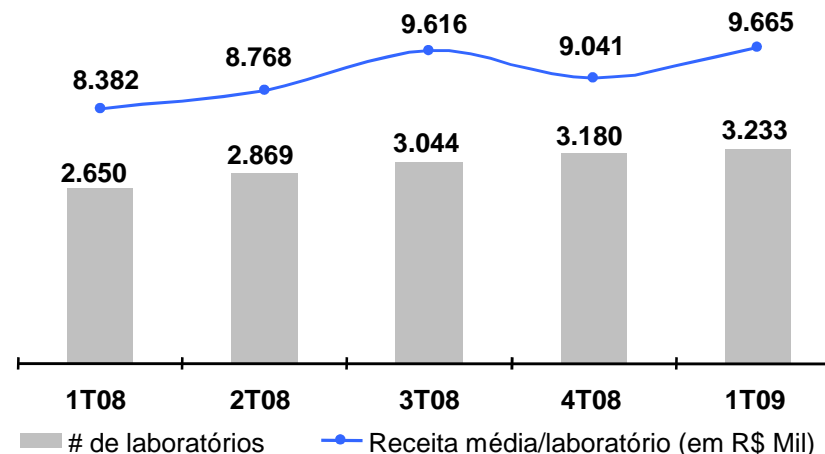


Receita Operacional – Apoio e Público

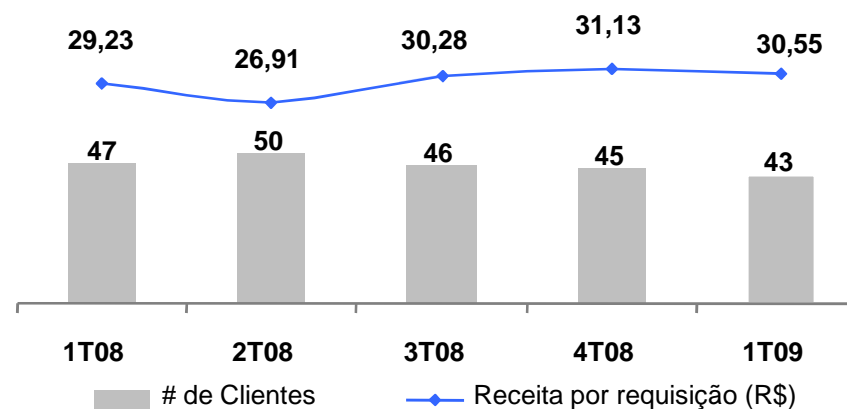


- ▶ A receita do Alvaro cresceu 40,7% no 1T09 contribuindo com 8,8% do faturamento total da DASA. Este excelente desempenho reflete o crescimento de 41,8% do número de requisições no 1T09;
- ▶ O aumento do número de requisições processadas é consequência de: (i) maior oferta no número de exames; (ii) expansão da cobertura geográfica e (iii) conquista de novos laboratórios clientes (+22,0% no 1T09);
- ▶ O crescimento da receita média por laboratório (+15,3% 1T09) é resultado do aumento no volume de requisições por laboratório (16,2% em 1T09);
- ▶ No 1T09, o setor público superou o resultado do 1T08 em 10,9%, representando 11% da receita bruta;
- ▶ Este crescimento deve-se: (i) expansão dos nossos serviços com os 43 clientes atuais ao final do 1T09, atingindo 707 pontos de coleta e (ii) aumento de 21,6% em receita por cliente em relação ao 1T08.

Análise de Desempenho Alvaro



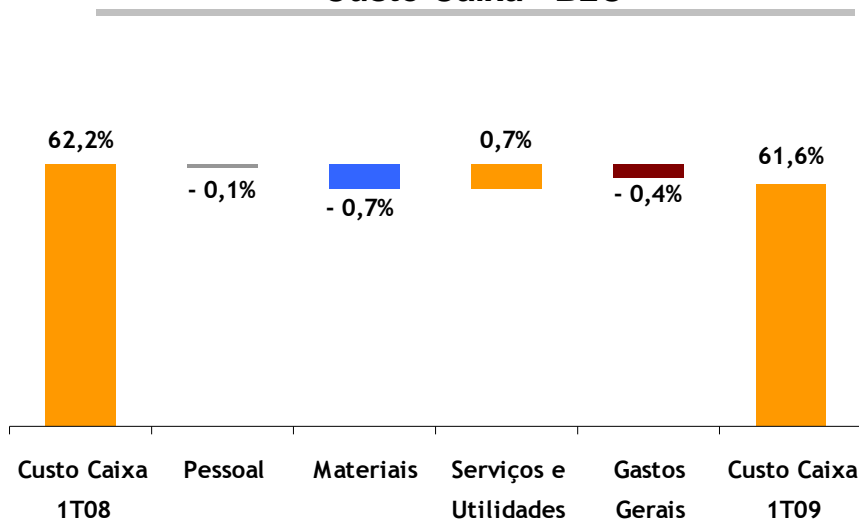
Análise de Desempenho CientíficaLab



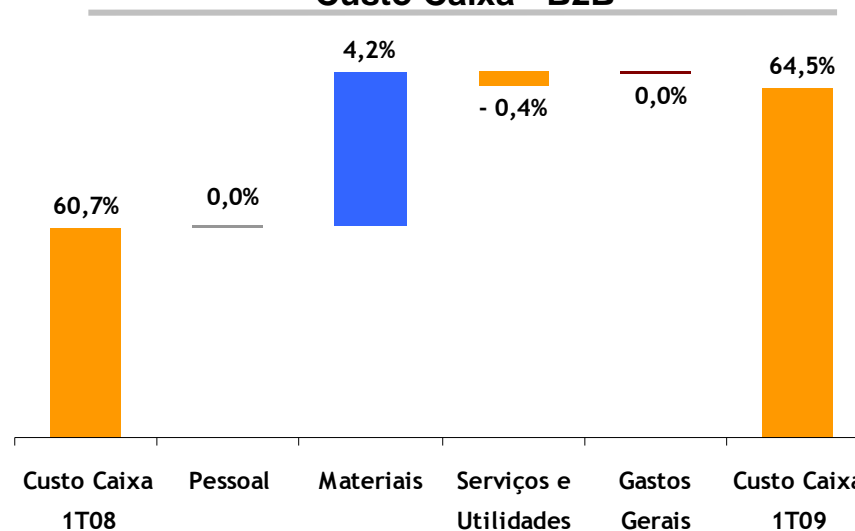
Margem Bruta e Custos Caixa

- ▶ A margem bruta do 1T09 foi diluída em 0,3 p.p., atingindo 37,8%, consequência do redução da margem caixa do segmento: B2B;
- ▶ Na operação B2C, os “custos-caixa” obtiveram uma redução de 0,6 p.p. em relação ao 1T08. Esta diluição é fruto dos ganhos de escala e de um grande esforço de negociação de material com fornecedores.
- ▶ Os “custos caixa” da operação B2B apresentaram uma concentração de 3,8 p.p. em função, principalmente de um aumento de custos de materiais no segmento de apoio de laboratórios.

Custo Caixa - B2C



Custo Caixa - B2B



Despesas Caixa



- ▶ Obtivemos uma diluição de 0,8 p.p nas despesas caixa devido principalmente a uma diluição das despesas administrativas e gerais (-0.2 p.p.).
- ▶ As despesas administrativas e gerais (G&A) atingiram R\$ 44,5 milhões no 1T09, representando uma diluição de 0,2 p.p.. Este resultado é fruto do processo de integração realizado nos últimos meses e de menores despesas de reestruturação.
- ▶ Não obstante da diluição, realizamos aumento de investimentos em três linhas de despesas para atender de forma eficiente o aumento da demanda: (i) Expansão do quadro de funcionários da central de atendimento; (ii) Tecnologia, obtenção de sinergia nas centrais de laudo; (iii) Iniciativas de aproximação dos médicos e desenvolvimento do conhecimento médico;

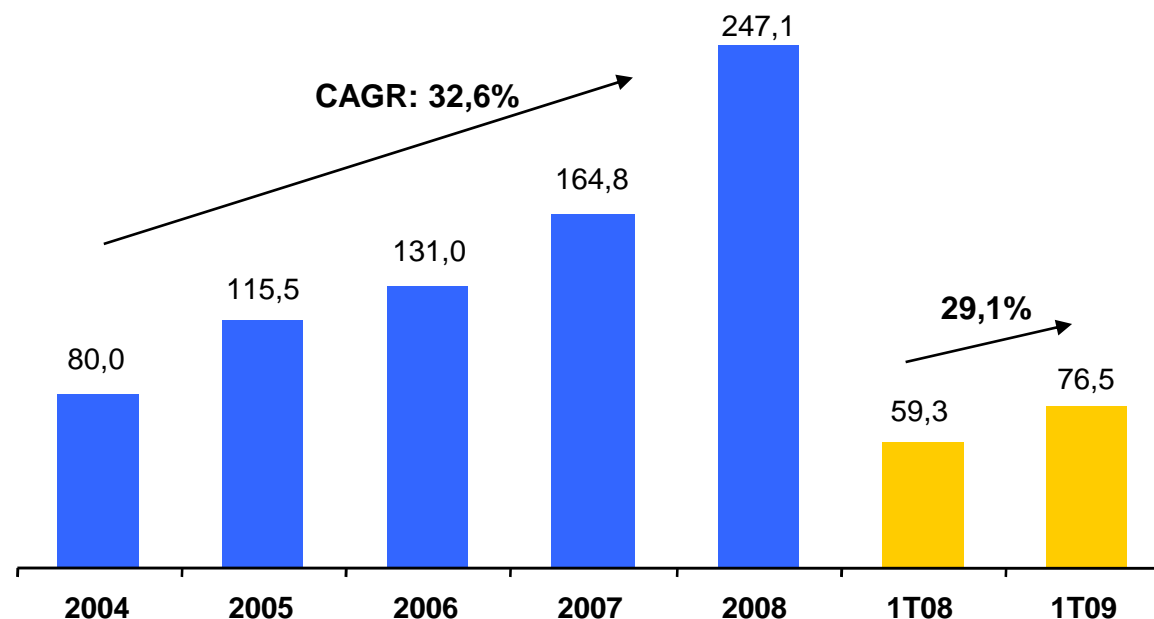
	<i>Em milhões de R\$</i>		<i>% da Receita Líquida</i>		<i>1T09 vs 1T08</i>	
	1T09	1T08	1T09	1T08	Δ%	Diluição (p.p)
Administrativas e Gerais	(44,5)	(35,7)	13,7%	13,9%	24,6%	-0,2
PPLR	(2,9)	(1,8)	0,9%	0,7%	61,8%	0,2
Outras receitas/despesas Operacionais	1,1	(1,1)	-0,3%	0,4%	-199,5%	-0,7
Despesas Operacionais Caixa	(46,4)	(38,6)	14,3%	15,0%	20,2%	-0,8

Ebitda



- ▶ Neste trimestre, o EBITDA apresentou crescimento de 29,1% ano contra ano;
- ▶ A margem de EBITDA atingiu 23,5%, 40 bps. acima do 1T08. Os valores aqui demonstrados estão todos ajustados para inclusão das despesas pré-operacionais, que eram capitalizados até o 3T08
- ▶ No 1T09 deixamos de divulgar EBITDA ajustado por itens anteriormente considerado "não-recorrentes". Entendemos que isso torna a divulgação mais transparente e expressa nosso foco em geração de caixa

EBITDA (R\$ milhões)



	2004	2005	2006	2007	2008	1T08	1T09
Margem EBITDA	17,9%	21,9%	19,5%	19,2%	21,7%	23,1%	23,5%
Margem EBITDA sem despesas pré-operacionais	18,9%	22,5%	20,5%	20,9%	22,7%	25,5%	24,0%

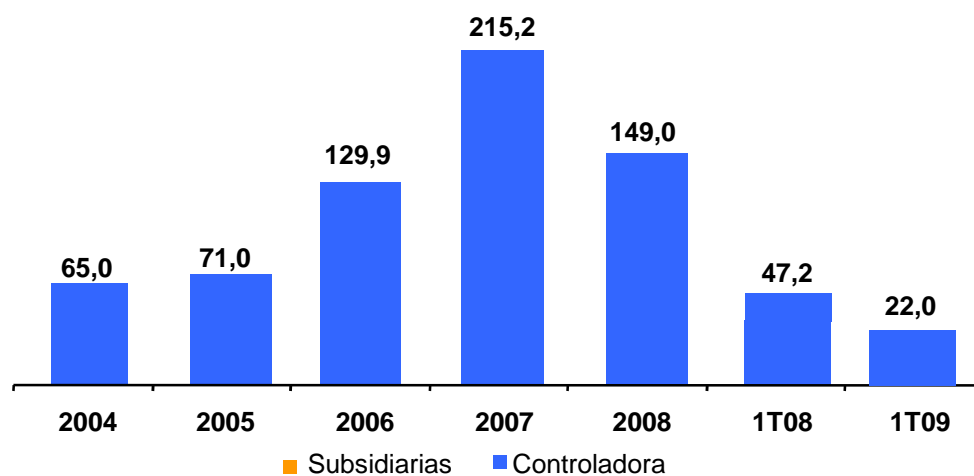
Capex



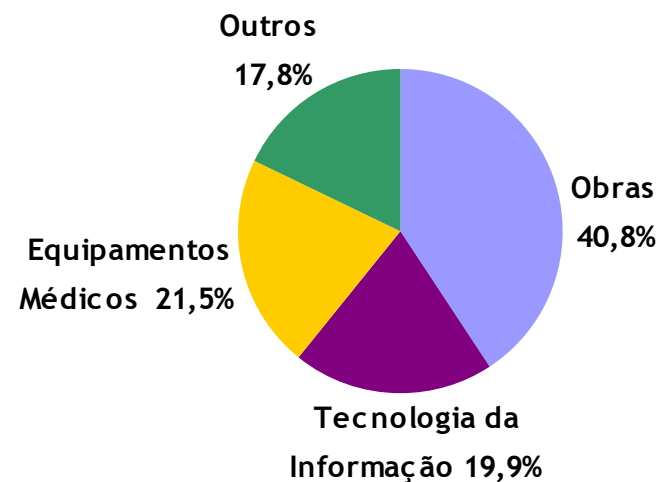
▶ No 1T09, os investimentos em expansão orgânica somaram R\$ 22 milhões, assim distribuídos:

- ▶ Obras 9,0 milhões
- ▶ Equipamentos Médicos 4,7 milhões
- ▶ Tecnologia de Informação (TI) 4,4 milhões
- ▶ Outros (diferimento de despesas de M&A) 3,9 milhões

Capex (R\$ milhões)



Abertura do CAPEX



Dívida Líquida



- ▶ A dívida líquida somou R\$ 572,7 milhões no 1T09, afetado por um aumento pontual do capital de giro por conta da mudança de processos internos de cobrança, fazendo com que o saldo de clientes a vencer atingisse R\$ 48,3 milhões. Esse problema já foi corrigido em Abril e deverá mostrar melhora já no 2T09;
- ▶ O endividamento de longo prazo representou 78,3% do endividamento, composto principalmente pela emissão do Bond, programa de Debêntures e leasing dos equipamentos de imagem.

Análise de Fluxo de Caixa (R\$ milhões)

Fluxo de Caixa	1T09
EBITDA	76,5
Impostos	(10,4)
Financeiras Líquidas	(6,1)
Capital de Giro	(53,6)
Geração de Caixa	6,4

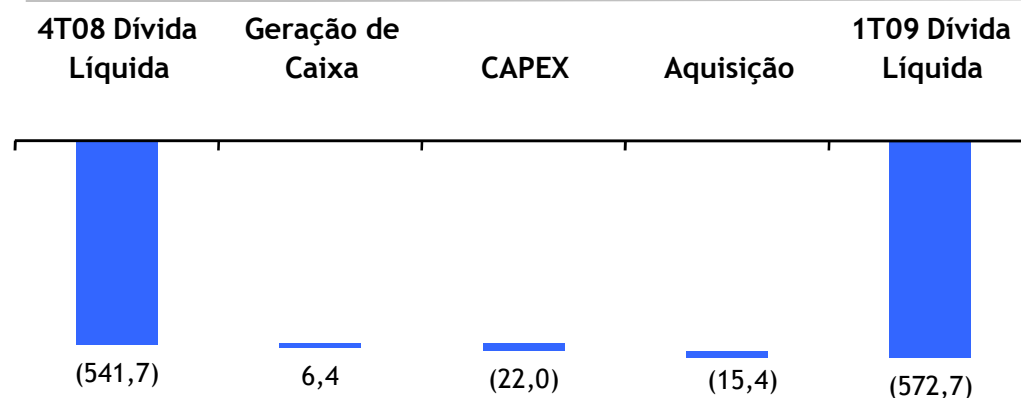
Clientes a Vencer	(48,3)
Clientes Vencidos	(4,0)
Outros	(1,3)
	<u>(53,6)</u>

Composição da Dívida (R\$ milhões)

Disponibilidades	395,4
(+) (Escrow)	61,2
Dívida – Curto Prazo	(223,0)
Dívida – Longo Prazo (*)	(806,3)
Dívida Líquida	(572,7)

(*) Contém Escrow

Evolução do Endividamento Líquido (R\$ milhões)



Despesas Financeiras Líquidas



- ▶ No 1T09 foram contabilizados R\$ 6,1 milhões de despesas financeiras líquidas frente a R\$ 11,1 milhões no 1T08, representando uma queda de 45% ano contra ano.
- ▶ As despesas financeiras líquidas sofreram uma queda em função, principalmente, da marcação a mercado do hedge nos *coupons* e o efeito da queda do dólar no principal das notas internacionais.
- ▶ Ao final do 1T09, a posição exposta a variação cambial era de US\$ 131,9 milhões, dos quais US\$ 38,1 milhões referem-se a leasing de equipamentos.

1T09	R\$ Mil
Despesas Financeiras Líquidas	6,1
Variação Cambial Leasing / Financiamentos	(5,2)
Notas Internacionais	(6,8)
Juros da Dívida	15,1
Receita de aplicação financeira	(0,1)
Resultado do <i>hedge (Swap)</i> ¹	(21,7)
Debentures	6,3
Outros ²	11,8

1 – Inclui marcação a mercado dos derivativos

2- Juros do leasing de equipamentos em moeda nacional, capital de giro e conta garantida.

- ▶ **Questões Estatutárias.**

 - ▶ **Partes Relacionadas:**
 - ✓ **O Conselho de Administração da empresa está revendo todos os contratos com partes relacionadas;**

 - ✓ **As Fusões e Aquisições, que eram realizadas com o apoio do Pátria, dada a sua importância estratégica, serão realizadas internamente e estarão subordinadas ao conselho de administração da empresa com o apoio da gestão.**
-

DASA – Investor Relations

Av. Juruá, 434

Barueri – Alphaville – São Paulo

Telefone: 55-11-4197-5410

Website: www.dasa.com.br

E-mail: ir@danet.com.br

