



**Operadora:**

Bom dia senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 1T09. Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Felipe Rodrigues, Gerente de Relações com Investidores da Companhia. Por favor, Sr. Felipe, pode prosseguir.

**Felipe Rodrigues:**

Bom dia a todos, muito obrigado por participarem da conferencia de resultados do 1T09 da DASA. 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 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. Alexandre Saigh, nosso Presidente do Conselho; Sr. Marcelo Barboza, nosso CEO; Sr. Fernando Janikian, nosso Vice-Presidente de Suporte; e Tharso Bossolani, nosso Diretor Financeiro.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Alexandre Saigh.

**Alexandre Saigh:**

Bom dia a todos e muito obrigado por participar em nossos resultados do 1T09. Gostaria de começar essa ligação anunciando o nosso novo Conselho eleito em nossa última Assembléia dos Acionistas há duas semanas, foi empossado no começo dessa semana.

O Dr. Caio Auriemo, nosso fundador decidiu se aposentar da posição de presidente do Conselho depois de 35 anos de intensa contribuição para a nossa Companhia e para o sucesso da nossa Companhia. O Dr. Caio queria se aposentar depois que ele conseguiu profissionalizar essa Companhia e apoiar o novo Conselho e recomendar o novo Conselho para continuar nesse nosso crescimento rentável e sustentável. Eu gostaria de agradecê-lo pela liderança e importância em criar uma companhia de medicina diagnóstica na sua mais absoluta líder da América Latina.

Nossa Companhia tem vantagens competitivas duráveis que tornou ela uma líder e que tornará ela ainda mais forte indo para frente. A Companhia está muito bem preparada para essa transição do Dr. Caio, estou muito orgulhoso de assumir a presidência do Conselho e junto com os outros membros do Conselho vamos tornar a DASA uma Companhia ainda mais competitiva no futuro.



Continuaremos a investir pesadamente na nossa qualidade médica capacitando ainda mais a nossa equipe médica, o nosso time, focaremos ainda mais a nossa geração de caixa e principalmente o nosso retorno sobre capital investido, o nosso ganho de produtividade vindo de nossas escalas, consequência da nossa expansão.

Como vocês ouvirão do nosso time, os nossos resultados no 1T09 foram muito fortes, mostrando ganhos de vendas e de margens. As vendas continuam muito fortes e nossas margens continuam ainda crescendo versus o ano passado de uma maneira bastante interessante. Continuaremos a perseguir de uma maneira ainda mais enfática o crescimento de margem durante o ano de 2009 e 2010.

Nesse momento eu gostaria de passar a palavra ao nosso Presidente, Marcelo Barboza, que irá detalhar os nossos resultados no trimestre.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia a todos. A DASA teve uma sólida performance no 1T. A receita bruta atingiu valor recorde de R\$353 milhões, representando um crescimento de 26,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nesse trimestre, passamos a não mais reportar o EBITDA ajustado, sinalizando mais transparência e foco em caixa.

Outra mudança importante em relação ao 1T08 é que as despesas pré-operacionais que antes eram capitalizadas agora são contabilizadas em despesa. Nesse novo conceito, o EBITDA somou R\$76,5 milhões, 29,1% superior ao 1T08. Continuamos executando a nossa estratégia de multi-marca, multi-produto, multi-região, multi-pagador e multi-mercado.

No mercado ambulatorial e hospitalar, abrimos três novas unidades. Nossa receita com serviços de imagem cresceu 42,5% com a maior ocupação de nossos equipamentos. No mercado de apoio, crescemos o número de laboratórios atendidos em 22% e no mercado público iniciamos o nosso primeiro contrato de imagem, e já estamos operando pelos cinco hospitais ganhos na licitação no Rio de Janeiro.

No próximo slide destacamos as nossas prioridades para o ano. Primeiro, gostaria de mencionar a nova marca DASA, alinhada com a forma como a Empresa já é conhecida pelo mercado. Em 2009 vamos continuar investindo na capacitação médica e na qualidade dos serviços prestados. Recentemente criamos um comitê de radiologia, visando intensificar a troca de conhecimentos entre as equipes médicas dos diversos estados onde operamos.

Nos próximos meses estaremos criando um conselho médico ligado diretamente ao Conselho de Administração da DASA. Também vamos continuar as iniciativas de fortalecimento do time e dos mecanismos de remuneração variável. Uma evolução importante é o maior equilíbrio entre crescimento e geração de caixa e retorno sobre capital investido. A DASA possui menos de 8% de participação de mercado e ainda tem um grande horizonte de crescimento, tanto no mercado público como privado. Mas a Empresa também está dedicando grande energia no projeto de produtividade nos ativos de imagem e análises clínicas e no aperfeiçoamento de sua contabilidade gerencial para um melhor acompanhamento e análise dos resultados de sua expansão.



Agora passo a palavra ao Fernando Janikian, nosso Vice-Presidente de Suporte e CFO, que vai dar mais detalhes sobre os nossos resultados financeiros.

**Fernando Janikian:**

Obrigado, Marcelo. Bom dia a todos. Iniciando pela receita operacional, por favor, na página número cinco. Podemos observar no gráfico à esquerda que a receita bruta atingiu R\$353,4 milhões, superando em 26,2% o mesmo período de 2008. Isto demonstra a demanda ainda aquecida por nossos serviços diagnósticos.

Através do gráfico da direita, podemos ver a quebra desse crescimento por linha de serviço no qual notamos 27,2% de crescimento no segmento ambulatorial e hospitalar, 40,7% na operação Álvaro, apoio, e 10,9% no CientíficaLab, ou seja, no setor público.

O crescimento da receita bruta nas mesmas unidades quando comparado com o mesmo período de 2008, foi de 11,6%. O crescimento orgânico, excluindo aquisições, foi de 19,7%. O crescimento da receita bruta é resultante, principalmente no setor ambulatorial e hospitalar abrimos três novas unidades, uma mega e duas standard, introduzimos novos serviços de imagem e adquirimos marcas líderes em mercados estratégicos; no segmento de apoio aumentamos a penetração em novas regiões e ampliamos os serviços prestados para os laboratórios clientes; no segmento público ampliamos a prestação de serviços para os estados e municípios da base atual.

Por favor, indo para o próximo slide, página número seis, receita operacional do segmento ambulatorial e hospitalar, o nosso B2C. Iniciando pelo gráfico à esquerda, as receitas dessas unidades tiveram um crescimento de 27,2%, impulsionado por 42,5% de crescimento nos serviços de imagem e 17,2% de crescimento em análises clínicas.

A receita de serviços de imagem representaram 44,3% da receita do segmento B2C, mostrando um aumento de 4,8 p.p. sobre o mesmo período de 2008. Este desempenho é reflexo dos nossos investimentos em 19 novas unidades nos últimos 12 meses, da ampliação da base de equipamentos de imagem, aquisições das empresas Maximagem e Cedec e Cedilab e o do próprio desempenho das unidades existentes.

No quadro da direita podemos observar pelas barras um crescente número de atendimentos, atingindo 2,5 milhões de clientes no trimestre, um recorde para a DASA, também confirmado pelo crescente número de ligações no nosso call center que ultrapassou o marco de 40.000 ligações por dia.

Indo para o próximo slide, página número sete, receita operacional, segmento apoio e público, o B2B. Neste slide analisamos a receita operacional dos segmentos público e de apoio. Como já vimos no primeiro slide, no segmento de apoio, a receita bruta do Álvaro cresceu 40,7% sobre 2008, com aumento na base de clientes, 22% nesse trimestre, e também com crescimento no valor médio de receita por cliente. O Álvaro vem ainda ofertando uma maior amplitude de exames e penetrando em novas regiões.

No gráfico de barras cinza podemos ver que o Álvaro já supera o número de 3.200 laboratórios clientes, crescendo 22% sobre o ano anterior. Também observamos na linha azul do gráfico um importante crescimento na receita média por laboratório. Este crescimento advém de um aumento no volume de requisições por laboratório devido uma maior amplitude na oferta de exames pelo Álvaro.



No segmento público, o CientíficaLab aumentou sua receita em 10,9% neste trimestre. Apesar da diminuição no número de contratos, o CientíficaLab ampliou os serviços nos clientes existentes, atingindo um crescimento na receita por cliente de 21,6% em relação ao mesmo período de 2008.

Por favor, indo para o slide oito, margem bruta e custos caixa. A margem bruta no 1T09 diminuiu 0,3 p.p. em relação a 2008. Os gráficos abaixo mostram uma redução de custos no segmento B2C de 0,6 p.p. e um aumento de 3,8 p.p. no segmento B2B.

O segmento B2C já reflete os esforços das áreas de suprimentos e produção nas negociações com fornecedores e adaptações dos processos internos para fazer frente à desvalorização cambial. Já o segmento B2B sofreu os efeitos da desvalorização cambial advindos da operação de apoio que é o Álvaro. O impacto na margem do Álvaro está relacionado a uma menor flexibilidade em negociação com fornecedores, o Álvaro possui um mix de exames de maior complexidade e isso implica em mudanças das plataformas de produção e em vários outros processos, retardando o aproveitamento total dos benefícios das novas negociações. As plataformas já estão em processo de migração e esperamos melhorias nas margens no decorrer do ano.

Slide número nove, página número nove, por favor, despesas caixa. Com relação às despesas, podemos verificar pela tabela, através da terceira e quarta coluna uma diluição de 0,8 p.p. das despesas. As despesas administrativas e gerais apresentaram diluição de 0,2 p.p. mesmo considerando um maior investimento em call center, tecnologia e conhecimento médico. O crédito de R\$1,1 milhão em outras receitas refere-se à reversão de provisões efetuadas em períodos anteriores após análises efetuadas em algumas contas específicas identificamos essas reversões.

Slide número 10, por favor, EBITDA, bem o EBITDA do trimestre como todos viram atingiu R\$76,5 milhões, com crescimento de 29,1% sobre o mesmo período do ano passado. A margem de EBITDA foi de 23,5%, 0,4 p.p acima do ano passado.

Indo para o slide 11, CAPEX. Os investimentos em CAPEX somaram R\$ 22 milhões no trimestre, direcionados na sua maioria para novas unidades e equipamentos médicos. Conforme já mencionamos em algumas oportunidades, prevemos investimentos em CAPEX para 2009 em níveis bem inferiores a 2008.

Passando para o slide 12, dívida líquida, a dívida líquida da DASA chegou a R\$572,7 milhões no trimestre. Importante notar que 78% do endividamento da DASA é composto por itens de longo prazo, são as notas internacionais, debêntures locais e leasing de equipamentos de imagem.

Além dos investimentos em CAPEX e aquisições, a variação negativa no capital de giro foi a maior responsável pelo aumento do endividamento. Esta variação advém principalmente dos recebíveis da Companhia e representou R\$52 milhões no trimestre.

Dois fatores ocasionaram o aumento, nós temos o efeito da sazonalidade das vendas, ou seja, crescimento expressivo em relação ao 4T08 e outro aspecto que nós tivemos aqui também importante, representante 50% dessa variação grande do contas a receber foi uma alteração que nós fizemos nos processos internos do contas a receber visando melhorias mas que ocasionou atrasos no envio da cobrança para alguns clientes importantes. Esses problemas são eventos pontuais e não se referem à



inadimplência de clientes. A regularização desses processos de cobrança já ocorreu no mês de abril.

Na página seguinte, por favor, demonstramos a composição das despesas financeiras. Aqui damos destaque para um resultado positivo de *swap* de R\$21,7 milhões advindos da marcação a mercado do hedge dos juros das notas internacionais. Uma variação cambial positiva também de R\$5,2 milhões.

Gostaria agora de passar para o Presidente do Conselho, Alexandre Saigh. Obrigado a todos.

**Alexandre Saigh:**

Gostaria de fechar essa ligação com alguns comentários adicionais. Em primeiro lugar nós estamos revendo todas as transações com partes relacionadas em relação às fusões e aquisições que era reprisado para banco de investimentos incluindo o Pátria, nós contrataremos um time e internalizaremos essas atividades.

Racionalmente, estamos buscando aumentar de 15% para 25% o limite máximo da nossa cláusula de *poison pill* e tentar também remover a cláusula pética aonde o acionista que pede a remoção do *poison pill* tem que fazer uma oferta pública de ações com toda a Companhia.

Esta análise vai requerer um estudo detalhado e profundo, inclusive com consulta dos nossos advogados à CVM, e teremos que medir os riscos envolvidos em fazer tal mudança. Não podemos prometer que conseguiremos fazer tal mudança devido aos riscos que encontraremos no caminho.

Por fim, gostaria de enfatizar como estamos confortáveis e animados com a performance da DASA e muito confiantes que esses anos de 2009 e 2010 serão dois grandes anos para a nossa Companhia. Muito obrigado pelo seu tempo, e eu gostaria agora de abrir essa ligação para perguntas.

**Daniel Gewehr, Santander:**

Bom dia a todos. Eu teria duas perguntas. A primeira seria referente ao caixa da Companhia que está investido em *p. pills* lá fora, se vocês têm alguma definição, se ele vai continuar investido lá fora nesse tipo de ativo.

E a segunda questão seria explicar, eu não peguei muito bem essa parte do *poison pill*, se pudesse explicar novamente, e se isso implica se a Empresa está recebendo propostas e estaria com um ativo a venda.

**Fernando Janikian:**

OK, Daniel, bom dia e obrigado pela pergunta. Foi uma pergunta muito pertinente. Eu acho que desde o início da crise global a gente teve uma posição muito conservadora com relação ao caixa, privilegiando a segurança do caixa e agora a gente chega a um momento em que estamos avaliando com mais conforto a gestão desse recurso, mas ainda também com segurança mas já buscando um curso de carregamento menor. Eu acho que agora é um momento que nos permite fazer alguma mudança e isso deve acontecer agora nos próximos meses.



Eu gostaria de passar para o Alexandre para falar sobre o *poison pill*.

**Alexandre Saigh:**

Bom dia, Daniel. Em relação à nossa cláusula de *poison pill*, você conhece que o limite é de 15% antes de um acionista ter que fazer então uma oferta pública de ações para todas as ações da Companhia. Nós gostaríamos de aumentar esse *poison pill*, esse limite, de 15% para 25% por algumas razões.

Primeiro, nos antecipando, vamos dizer, a um movimento de mudança do regulamento do Novo Mercado que está sendo liderado pela CVM e pela Bovespa aonde foi até instalado uma Câmara para estudar as mudanças em nosso regulamento que eu faço parte, e o consenso geral é que esse limite de 15% é muito baixo e teria de vir para um limite de 20% a 30%.

Nós estamos então tentando já nos antecipar a isso e estudar a possibilidade de mudar para 25%. Eu comentei e vou falar mais um pouco agora, existe uma série de riscos envolvidos e eventualmente custos para se fazer isso. Adicionalmente a essa antecipação de um movimento da CVM e Bovespa e de mudança de regulamento do Novo Mercado, também nos possibilitaria um pouco mais de liquidez às nossas ações. Mas de forma nenhuma isso tem a ver com uma potencial venda, não sei se foi isso que você perguntou.

Não tem nada a ver, é justamente voltado para o mercado de capitais, nos adaptando ao novo regulamento do Novo Mercado que virá nesses próximos meses e também tentar introduzir uma liquidez ainda maior para as nossas ações, beneficiando todos os acionistas.

Em relação aos riscos envolvidos, eles ainda têm de ser mensurados, estamos fazendo consultas aos nossos advogados, à CVM, a CVM emitiu um parecer que é favorável até que é favorável à retirada da cláusula pética onde o acionista que pede a remoção ou a alteração dessa cláusula tem que fazer uma oferta pública a todos os acionistas da Companhia, mas como eu disse esse estudo ainda vai requerer uma análise muito profunda de custos e riscos envolvidos.

Então. Nós gostaríamos só pela transparência vamos dizer de comentar com os senhores hoje que nós estamos iniciando esse estudo e temos a vontade de perseguir esse caminho, mas de forma nenhuma podemos dar qualquer segurança, nenhuma segurança de que isso vai correr, só queríamos informar qual é a visão hoje do Conselho da Companhia.

**Daniel Gewehr:**

Está OK, obrigado.

**Alexandre Pizzano, Merrill Lynch:**

Bom dia a todos, eu tenho duas perguntas, a primeira seria quanto a margem do B2B, eu queria entender qual que é a fonte desse aumento de custos de materiais que acabou afetando a margem bruta, se tem a ver com o USD ou não e enfim, quando que a gente pode esperar isso voltando para os níveis anteriores e o que vocês vão fazer?



E a segunda pergunta seria quanto ao *working capital*, eu queria entender qual que é a expectativa de vocês, se a gente deve ver uma reversão, desse aumento da conta de clientes no curto prazo, se isso deve vir ao longo do ano e se a gente pode esperar 100% de uma reversão ou deve ficar no meio do caminho? São essas as perguntas, obrigado.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia, Alexandre, eu vou começar com a resposta sobre o B2B. O impacto, realmente você colocou, tem a ver com a desvalorização cambial. Nós temos uma flexibilidade menor no B2B para a troca de equipamentos e troca de fornecedores e isso nos tomou um pouco mais tempo e nós fomos muito eficientes e focamos muito no B2C onde é o grande volume da nossa despesa de material, mas o B2B a gente caminhou menos, a gente já espera ter algum resultado de melhora no 2T, mas mais provavelmente vamos ter um resultado ainda melhor no 3T, então é totalmente vinculado à questão da desvalorização cambial.

Quanto ao *working capital*, eu vou pedir para o Fernando comentar as ações que a gente colocou em prática para reverter esse resultado do 1T.

**Fernando Janikian:**

Esse evento do 1T em relação ao *working capital*, nós tivemos um efeito principal e mais importante que foi esse evento do contas a receber. Estamos fazendo uma série de mudanças nos processos internos, é um processo absurdamente complicado, com muito papel, com um trânsito de papel, uma coisa que envolve muita conferência e a gente fez algumas mudanças para melhorar isso e pontualmente nesse trimestre isso ocasionou um atraso do envio dos documentos para alguns importantes clientes nossos e o envio desses papéis, quer dizer não envolve faturamento, o valor foi faturado, mas para a cobrança se efetivar precisamos fazer o envio desses papéis.

Então, houve esse atraso pontual aqui nesse trimestre, já em abril e agora nesse trimestre a gente já vê isso caindo, já percebemos essa cobrança acontecendo normalmente e é esse o ponto do contas a receber. Não há nenhum aspecto de inadimplência, isso é importante, e nós estamos acompanhando bem de perto a revisão desses processos.

**Alexandre Pizzano:**

Está certo. Agora, essa redução seria de todos os R\$48 milhões? O atraso dos R\$48 milhões foi por essa mudança de processos ou é uma parte disso?

**Fernando Janikian:**

Não, metade desse valor é advindo dessa mudança de processos, exatamente a metade. E a outra metade vem da pressão mesmo do crescimento de receita em relação ao 4T, porque o 4T por questão de sazonalidade a receita é menor, então a gente vem com um crescimento puxado de receita no 1T e tem uma pressão natural do *working capital*.



**Marcelo Barboza:**

Eu queria só complementar, Alexandre, a explicação do Fernando, é que também o perfil do trimestre, o 4T tem boa parte da receita concentrada nos meses de outubro e novembro, dezembro é um mês mais fraco. E o oposto acontece no 1T onde boa parte da receita é concentrada em março, que é um dos melhores meses do ano. Então, essa diferença de perfil do trimestre também faz com que tenhamos o impacto em caixa.

**Fernando Janikian:**

Só mais um comentário, estamos com um foco muito grande na gestão do caixa em 2009, temos planos já bem estabelecidos para até o final do ano termos uma redução importante no *working capital*, então esperamos bons resultados nessa área até o final do ano. Tem muito foco, tem muito trabalho e acho que até o final do ano conseguimos bons resultados.

**Alexandre Pizzano:**

Está ótimo. Obrigado.

**Iago Whately, Banco Fator:**

Bom dia. Eu gostaria de saber se os senhores esperam manutenção do ritmo do crescimento orgânico dos três seguimentos de negócios nos próximos trimestres.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia. Nós estamos muito otimistas com o crescimento no ano ainda, nós acreditamos que é um ano difícil, é um ano de incertezas, mas ao que tudo indica vamos conseguir entregar novamente o nosso *guidance* que é de 6% a 8% nas mesmas unidades, de 6% a 8% em novas unidades e de 6% a 8% em novas aquisições que daria um *range* entre 18% e 24%.

Nós estamos bem confortáveis de que esse *range* é possível esse ano, provavelmente ao longo do ano com um crescimento um pouco talvez um pouco menor do que no 1T, mas estamos vendo um bom ritmo. No B2C, o movimento tem sido muito forte, no Álvaro nós estamos vendo que estamos conquistando um volume de receita maior nos atuais clientes, além de conquistar novos clientes, e na área pública, essa é uma área que o crescimento vem em ondas, você sempre vai depender do volume de licitação e volume de projetos novos, então há uma incerteza maior quanto ao número de projetos novos que estarão sendo licitados, mas devemos sim ter um crescimento esse ano também na área pública.

**Iago Whately:**

OK. Obrigado.

**Andréia Teixeira, JPMorgan:**

Olá, bom dia a todos, eu só queria, Marcelo, vocês me desculpem se você já respondeu a essa pergunta, mas se você pudesse falar um pouco sobre o crescimento, o que você espera de margem, se há algum outro impacto adicional, quer



dizer, na verdade o resultado foi muito forte nessa área, se você pudesse comentar um pouco se existe alguma pressão de preço. A gente já conversou sobre isso, mas a última impressão que eu tive é que não está havendo nenhuma pressão muito forte com relação aos seus pagadores, se você pudesse comentar sobre isso eu lhe agradeço. Muito obrigada e parabéns pelos resultados.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia, Andrea. A gente vem comentando que não tem havido pressão de preço, nós estamos bem tranquilos quanto a isso, e a questão de margens, nós temos feito e quando você pensa em margem indo para frente, você tem um trabalho de resultados em curto prazo e um trabalho de resultados em médio e longo prazo.

No curto prazo é uma gestão mais conservadora do aumento das despesas. Temos sido muito cautelosos em aumentar qualquer despesa fixa, renegociar com fornecedor tirando de matéria-prima como em serviços e então isso tem trazido alguns resultados. Nós estimamos que esse ano, na média, estaremos em torno de 150 b.p. maior em margem do que o ano passado e vamos buscar ter uma linearidade maior esse ano, sabemos que o 4T é um trimestre que apresenta desafios pela sazonalidade e vamos buscar ter uma maior linearidade entregando, como eu comentei, 150 b.p. a mais que o ano passado.

É importante colocar também que temos feito um trabalho grande de melhoria de margem com resultados de médio e longo prazo, focado basicamente nas duas linhas de negócios que são análises clínicas e imagem. Em análises clínicas nós temos um trabalho muito grande de avaliação e consolidação dos nossos laboratórios centrais e na área de imagem nós temos um projeto e desafios importantes para ter um volume de receita maior com a atual parte instalada. Só que esses dois projetos são projetos que demandam tempo, demandam um grande volume de análise, uma execução muito forte e resultados esperados mais para 2010.

**Andréia Teixeira:**

Só pra clarificar, Marcelo, quando você fala do acréscimo de 150 b.p., você está comparando com a margem de EBITDA reportada, não mais a margem EBITDA ajustada, é isso?

**Marcelo Barboza:**

Exatamente. Reportada, este é novo conceito já dentro das despesas pré-operacionais e aquelas despesas que chamávamos de não-recorrentes.

**Andréia Teixeira:**

Perfeito. Mas isso é dependente também de não haver nenhuma aquisição nesse período?

**Marcelo Barboza:**

As aquisições sempre implicam em despesas adicionais. Então, ela vai impactar no custo da aquisição, e no EBITDA que ainda vem durante o ano, impacta na margem, se você comprar uma empresa com um EBITDA maior ou menor.



Não tem nenhum *guidance* de aquisição, estamos sendo muito conservadores no sentido de avaliar as sinergias e o retorno sobre o investimento das aquisições. Temos algumas empresas com as quais estamos em conversação, mas, como você falou, dependendo do tipo da aquisição, pode impactar a margem.

**Andréia Teixeira:**

OK. E por último, o *same-store sales* que você teve aqui, que obviamente foi muito forte, em 12%; se o senhor vê alguma desaceleração, na medida em que, claro, teve também um efeito aqui de maturação dos *labs* que foram abertos, das unidades que foram abertas muito fortemente em 2007 e 2008. Você acha que esse *same-store sales* é sustentável nesse patamar de duplo dígito?

**Marcelo Barboza:**

Andréia, você colocou bem: o conceito de *same-store sales* olha 12 meses para trás. Como nós nos últimos três anos abrimos um volume grande de unidades que ainda estava maturando, isso vinha nos beneficiando bastante. Agora, a pressão para continuar entregando um número alto é cada vez maior.

Mas nós temos, não digo iniciativas de curto, mas como eu comentei, médio prazo, por exemplo, a melhor utilização dos nossos ativos de imagem, que pode vir a nos ajudar e fazer com que esse valor cresça novamente. Mas temos, sim, uma pressão de curto prazo para manter esse valor alto.

**Andréia Teixeira:**

Perfeito. Muito obrigada, e parabéns mais uma vez.

**Eduardo Nichio, UBS Pactual:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira em relação ao *working capital*, voltando um pouco. Eu queria saber se vocês podem detalhar quais são os projetos em que vocês estão trabalhando, alguns exemplos e o impacto que vocês esperam.

E minha segunda pergunta é em relação ao novo *Board*, o que vocês esperam mais a médio e longo prazo em termos de projetos, em termos de mudanças de estratégia etc. Muito obrigado.

**Marcelo Barboza:**

Os dois grandes projetos, Eduardo, são projetos que eu comentei agora, que são a consolidação dos nossos laboratórios centrais e o projeto de melhor utilização dos nossos ativos de imagem. Nós temos nove laboratórios centrais, estamos trabalhando com uma consultoria externa para avaliar a quantidade e qual realmente é o papel de cada um desses laboratórios. Estamos já imaginando que talvez haja uma especialização, concentração de alguns exames em alguns laboratórios.

Como eu comentei antes, esse não é um projeto de curto prazo, porque efetivamente você tem que executar fisicamente essa consolidação, mas o binômio logística/produção é um estudo grande que foi feito, mostra que há oportunidades interessantes nessa área.



E na área de margem, utilizar os equipamentos de uma forma melhor, melhora não só margem como retorno sobre capital investido; você conseguir fazer com o mesmo equipamento ao invés de 20 exames 25 ou 30 dá um retorno muito superior, e isso implica em várias questões, desde questões de agendamento como disponibilidades de médicos, processos internos, ter o equipamento certo no local certo. Estamos dispendendo bastante energia, é uma avenida de crescimento de margem bem interessante para 2010.

**Eduardo Nichio:**

Obrigado. Em relação à mudança do *Board*, poderiam comentar alguma coisa?

**Alexandre Saigh:**

Desculpe, Eduardo, eu não entendi.

**Eduardo Nichio:**

Quanto à mudança do *Board*, se vocês esperam alguma mudança a médio e longo prazo em termos de estratégia, algum projeto novo que vocês pretendem lançar a médio e longo prazo, alguma coisa nesse gênero, se você pudesse nos dar um pouco mais de detalhes.

**Alexandre Saigh:**

Bom dia, Eduardo. Em relação ao Conselho, nós temos uma continuidade do que foi feito. Como eu comentei durante o *call*, o DASA viveu um processo, dez anos atrás faturávamos menos de R\$60 milhões e hoje é mais de 25x isso. Então, nós crescemos muito forte nesses últimos dez anos.

E este ano, que é um ano em que todos estão se questionando sobre o crescimento possível da economia, todas as questões macro que você entende, é um ano em que vamos continuar crescendo, mas acho que deveríamos olhar também um pouco mais para dentro, tentando, como o próprio Marcelo comentou, olhar para uma utilização melhor de todos os nossos ativos.

Acho que até o projeto de capital de giro, que nós no Conselho estamos bastante focados em cima do Fernando e do Tharso, também é uma utilização melhor de capital de giro. Investimento dos recursos lá fora também é uma melhora de utilização de ativo. Então, desde um projeto de menor porte até um de grande porte, como o Marcelo comentou, de unificação de fábricas, de melhoria da logística.

Nós estamos realmente tentando, ao mesmo tempo que crescemos bastante, que é um crescimento muito sustentável, focar bastante em tentar dar um retorno melhor nesse capital enorme que temos hoje, de aproximadamente R\$1 bilhão que hoje nós temos para poder retornar para os nossos acionistas.

A estratégia macro é a mesma. Temos um foco, e 2009 e 2010 são anos que estão alinhados com o que o mundo inteiro está fazendo. Está todo mundo olhando um pouco mais para dentro para tentar melhorar sua eficiência operacional.



Então, eu não diria que tem alguma mudança macro, existe, realmente, talvez um foco muito maior, em um momento de economia como esse, em questões de gestões internas da Empresa.

**Eduardo Nichio:**

Muito obrigado.

**Daniel Gewehr, Santander:**

Se vocês me permitem, gostaria de fazer duas perguntas adicionais. A primeira seria em relação à aquisição do *stake* que o Bradesco fez na Fleury. Eu queria saber a visão de vocês, se vocês imaginam isso como um acirramento da competição por *targets*, ou uma maior pressão, poder de barganha por parte de clientes. Essa seria a primeira questão.

A segunda questão seria entender um pouco melhor esse 18% a 24% de crescimento, se vocês podiam quebrar isso, se vai ter um maior destaque para a parte de clínicas, ou um destaque maior para a científica, para o *lab to lab*. Explicar um pouco mais esse 18% a 24%.

**Fernando Janikian:**

Quanto a essa associação, na verdade um investimento do Bradesco na Fleury, eu vou comentar o que o próprio Bradesco tem comentado, que é um investimento financeiro. Nós não vemos e não imaginamos que possa haver qualquer tipo de mudança no nosso excelente relacionamento com o Bradesco. Estamos muito tranquilos quanto a isso, e inclusive, nos últimos meses temos até nos aproximado do Bradesco.

Quanto ao crescimento, provavelmente este ano continuaremos vendo essa mesma dinâmica de crescimento, com o Álvaro vindo mais forte, depois vindo B2C e depois Científica. Na científica estamos otimistas, temos alguns contratos novos que já estamos começando a operar, mas o volume para este ano deve ser inferior ao do Álvaro. Então, Álvaro, B2C e Científica.

**Daniel Gewehr:**

OK. Obrigado.

**Andréia Teixeira, JPMorgan:**

Obrigada por pegar minha segunda pergunta. Eu só queria, se pudesse, esclarecer se vocês estão dando algum *guidance* de crescimento para o ano, principalmente em termos de crescimento do *same-store*, ou de crescimento total de vendas. E desculpe, mais uma vez que eu não pude ligar mais cedo.

**Marcelo Barboza:**

Este é um ano que apresenta uma série de incertezas. Mas pelo volume que estamos vendo, nós acreditamos que podemos ainda crescer dentro do histórico 18% a 24%. Provavelmente os trimestres seguintes serão de crescimento, talvez não tão grande como do 1T, mas ainda é muito possível entre 18% e 24%.



**Andréia Teixeira:**

Perfeito. Obrigada.

**Operadora:**

Encerremos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcelo Barbosa, CEO, para suas considerações finais. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Barbosa:**

Muito obrigado pela presença de todos. Estamos vendo que o *call* teve um atendimento muito grande hoje, e queria reforçar a visão muito positiva da gestão quanto ao futuro da Empresa, sentindo um apoio grande do novo Conselho. Estamos à disposição, nossa área de RI, através do Felipe e da Renata, está à disposição para pegar qualquer tipo de questão e dúvida que vocês possam ter.

Muito obrigado, e até mais.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência de resultados do 1T09 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."