



Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 1T10.

Simultaneamente, este call está sendo transmitido via *webcast*, que pode ser acessado no nosso *website* de Relações com Investidores, 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 esta 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. Marcelo Barboza, CEO, Sr. Carlos Alberto Moura, CFO e Sr. Felipe Rodrigues, Diretor de Relações com Investidores.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcelo Barboza, CEO da Companhia. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Barboza:

Bom dia a todos, e bem-vindos à nossa teleconferência de apresentação dos resultados do 1T10. Hoje estou acompanhado pelo Carlos Alberto Moura, nosso Vice-Presidente Corporativo e CFO, e pelo Felipe Rodrigues, nosso Diretor de Relações com Investidores.

No primeiro slide, destacamos as conquistas do 1T10, quando alcançamos uma receita bruta de R\$390 milhões, ou seja, um crescimento de dois dígitos mesmo em um trimestre com uma comparação difícil, pois na primeira metade do ano passado houve uma utilização ampliada dos serviços de medicina diagnóstica pelos usuários de planos de saúde.

Além disso, as chuvas recorde em São Paulo causaram forte impacto na receita de janeiro e fevereiro, fato que comprovamos pelo nosso crescimento de março, 14,5%, bem acima da média do trimestre.

A margem bruta atingiu 41,9%, 3,9 p.p. acima do mesmo período do ano anterior. Obtivemos esta excelente performance através dos resultados das iniciativas de eficiência operacional, como, por exemplo, gestão do portfólio de unidade de produtos, migração da produção de análises clínicas, preço e negociação com fornecedores.

Nosso EBITDA do trimestre atingiu R\$93,6 milhões, 22,4% acima do mesmo período do ano anterior. Por último, mantivemos nosso compromisso com a entrega de fluxo de caixa livre, alcançando a marca de R\$37,8 milhões.



Agora passa a palavra ao nosso Diretor de Relações com Investidores, Felipe Rodrigues, que dará mais detalhes sobre nossos resultados operacionais.

Felipe Rodrigues:

Obrigado, Marcelo. Bom dia a todos. Passando para o slide quatro, podemos ver que nossa diversificação de receita realmente se fez valer neste trimestre. O setor público e o apoio realmente compensaram o volume do ambulatorial. Os dois juntos já estão somando praticamente 23% do nosso negócio e a tendência é continuarem ganhando *share* olhando para frente.

Na página seguinte, olhando mais de perto o resultado ambulatorial e hospitalar, podemos ver que tivemos um ganho expressivo no valor médio por requisição, obviamente ajudado pelo *mix*, mas também impactado pelas nossas negociações com as fontes pagadoras.

Queria ressaltar aqui, mais uma vez, que realmente vimos o 1T como atípico devido a um janeiro fraco, dadas as chuvas que o Marcelo comentou, mas em março e abril já vimos o privado voltando para *double digits*, então estamos confiantes de que este número é melhor para frente.

Indo para a próxima página, vemos a performance do apoio e do público. A receita do Alvaro mais uma vez surpreendeu positivamente, subindo 32% trimestre contra trimestre. Só nesse trimestre, ganhamos 150 novos clientes, principalmente nas regiões Sudeste e Norte, chegando a um portfólio de praticamente 3.800 laboratórios ativos.

O interessante deste negócio é que é uma maneira de consolidar as cidades em que não temos uma participação via mercado privado, com excelente ROIC, já que o investimento é bem baixo. A receita média evoluiu, crescendo 12,4%, efeito de *mix*, mas também de preço.

No público, estamos vendo bastante demora dos contratos existentes, e vocês podem observar que também estamos tendo um preço médio melhor, já que estamos vendo aumento nos serviços de imagem. Ganhamos alguns contratos em Vila Velha e no interior do Rio de Janeiro, e estamos vendo algumas boas oportunidades também em imagem ainda nesse 1S.

Passo a palavra agora para o nosso CFO, Carlos Alberto Moura.

Carlos Alberto Moura:

Obrigado, Felipe. Bom dia a todos. No slide sete, falando sobre custo caixa, nós atingimos 58,3%, ante 62,2% no 1T09, que coincidentemente é o mesmo número do 4T09. Essa evolução representa o resultado do começo das nossas ações relacionadas ao *benchmark* operacional de unidades, simplificação de estrutura de *middle office* e melhoria continua nos processos de produção.

Gostaria de ressaltar, em nome do nosso Grupo, que continuamos investindo no sentido de adotar outras práticas, buscando obter ainda mais ganhos nesse componente de margem.



Próximo slide, por favor. Nas despesas caixa, eu gostaria de expor aqui com um pouco mais de detalhes o comportamento desse grupo de contas. Nós atingimos no 1T desse ano R\$56,3 milhões, ante R\$46,4 milhões no mesmo período do ano passado.

No quadro abaixo, à esquerda, a composição da nossa despesa com salários, encargos e benefícios, que passamos a classificar aqui como estrutural, apresentou crescimento de 7%.

Se observarmos que temos o efeito do dissídio aqui, da ordem de 5,8%, o crescimento relativo ao mercado de Governo, como o Felipe mencionou aqui, tanto pela conquista de contratos quanto pela geração de mais negócios em contratos existentes, nosso crescimento em *call center*, a internalização da parte de manutenção predial, que era terceirizada, líquido dos desligamentos que fizemos em 2009, no final das contas temos uma boa evolução nessa linha. Nossa organização hoje tem 11.726 funcionários, ante 12.044 do 1T09 e 11.899 do 4T09.

As despesas não estruturais refletem o programa de participação nos lucros aprovado pelo sindicato, provisões para processos trabalhistas, treinamentos e custos com rescisões. Nós realizamos nesse 1T uma provisão complementar de R\$4,3 milhões para cobertura do PPLR dos funcionários relativos a 2009, e normalizamos a provisão de 2010, ou seja, provisionando mais R\$4,1 milhões.

Nas despesas administrativas, mostramos uma queda de 7% em relação ao mesmo período do ano passado, mesmo com o aumento dos gastos em consultoria de TI pela reorganização da nossa área, honorários advocatícios por conta de contingências tributárias que fomos bem sucedidos, e reformas simples ou manutenção de unidades, especialmente pelas chuvas em São Paulo durante janeiro e fevereiro.

A despesa com provisão para devedores duvidosos apresentou comportamento favorável em virtude dos esforços que temos adotada para o melhor gerenciamento da nossa carteira de recebíveis.

O próximo slide, por favor, é um complemento do anterior, para que demonstremos para vocês a disciplina que teremos em relação a custos e despesas. Nós implementamos em janeiro deste ano o controle matricial de despesas, em que temos uma meta global subdividida em dez grupos de contas. Nesses grupos de contas, temos mais 200 ações relacionadas à captura de benefícios, e nossa expectativa para o 1T é uma captura pequena, visto que estávamos configurando as metas, organizando os planos de ação, fazendo a organização aprender a rodar neste modelo.

Fomos bem sucedidos nisso. Essa ferramenta de gestão agora está incorporada à nossa rotina, com acompanhamento mensal das ações pelo Comitê Executivo. Nós trimestralmente passaremos, então, a mostrar a evolução dessa prática em nossa Companhia.

Gostaria de passar para o próximo slide, por favor, que fala sobre imposto de renda e contribuição social. Este slide mostra que apesar de nossa alíquota econômica ter sido de 34%, conseguimos compensar parte substancial do imposto com a dedutibilidade do ágio e os impostos retidos sobre a receita, o que nos leva a uma alíquota de 13,3% se considerarmos as deduções da receita.



Observada a decomposição da alíquota neste gráfico abaixo, percebemos o benefício da preservação do caixa, tendo em vista de que dos 34%, 17,8% nós compensamos com ágio e 13,3% compensamos com o que chamamos de imposto corrente; ou seja, não restou resíduo para que pagássemos imposto complementar.

No próximo slide, por favor, slide 11, apresentamos nossa carteira de recebíveis, o comportamento dos saldos em atraso acima de 120 dias, com a respectiva provisão para devedores duvidosos. Atualmente, temos um nível de cobertura superior a 75%, o que consideramos suficiente e adequado para fazer frente aos riscos de crédito. Acreditamos também que este indicador permite comparabilidade entre as empresas do setor.

A queda na cobertura entre o 4T e o 1T10 reflete nosso aumento do recurso e reconhecimento glosas que foram provisionadas no passado. A carteira de recebíveis líquida atingiu R\$308,7 milhões, o que representa queda de 2% em relação ao mesmo período do ano passado. Continuamos aqui firmes, implementando o programa de melhorias na área de recebíveis, com os projetos andando conforme o esperado.

Próximo slide, por favor, sobre o EBITDA. Nós apresentamos aqui crescimento de 22,4%, como o Marcelo mencionou, em relação ao mesmo período do ano passado, com uma margem EBITDA de 26,1%, o que representa o melhor indicador de nossa história recente.

No próximo slide, por favor, eu aproveito esta questão do EBITDA para fazer uma comparação com o nosso resultado líquido, considerando que a variação da conta de depreciação e amortização tem um componente aqui oriundo da baixa de benfeitorias associadas a unidades encerradas. Não fosse por isso, o valor seria R\$3,6 milhões menor, ou seja, sairíamos de R\$25,7 milhões no 1T09 para R\$23,3 milhões aproximadamente no 1T10.

O resultado financeiro no 1T09 foi impactado por um ganho de um swap de R\$21,7 milhões, o que não ocorreu nesse trimestre, o resultado foi zero; a variação cambial líquida saiu de um ganho de R\$1,4 milhão para uma perda associada ao USD de R\$3,1 milhões. Eu gostaria de ressaltar aqui que nós contratamos operações de swap para mitigação dessas variações, eu vou falar disso um pouco mais adiante.

A despesa líquida de juros saiu de R\$17 milhões para R\$13,2 milhões que é uma boa notícia porque representa uma redução de 22% no período, e já mostrando o benefício dos esforços de otimização financeira que temos feito.

Portanto, vemos o crescimento do LAIR da ordem de 13% e se descontarmos o efeito caixa dos impostos sobre o lucro, atingimos R\$43,8 milhões ante R\$34 milhões no período anterior, com o efeito do imposto diferido do resultado atingimos então os R\$33,3 milhões de lucro líquido.

No próximo slide, por favor, falando de royalties, nós consideramos aqui a alíquota padrão de impostos sobre lucro, e vamos passar a divulgar também esse indicador nas nossas conferências de resultado, que atingimos aqui 16,8% e claramente representa uma mudança no nosso patamar de capital investido.

No próximo slide, por gentileza, sobre gestão do balanço, nós apresentamos boa geração de caixa, com fluxo de caixa livre que apresenta nesse trimestre um volume de quase 60% de todo o exercício de 2009. Nosso CAPEX foi de R\$23 milhões,



ligados a investimentos em infraestrutura física, desenvolvimento tecnológico e equipamentos médicos.

A redução do endividamento mais oneroso continua sendo realizada, sendo visto o nosso efeito nas despesas de juros, e visando uma prudência na gestão financeira nós realizamos a contratação de swaps, zerando a nossa exposição cambial em abril passado. As operações foram contratadas junto a instituições de primeira linha com exaustiva revisão e acompanhamento de todos os órgãos de nossa governança corporativa. Eu gostaria de passar a palavra agora novamente ao Marcelo Barboza para suas considerações adicionais.

Marcelo Barboza:

No slide seguinte trazemos um *update* das prioridades de 2010. Em qualidade continuamos ampliando o uso dos NPS com uma métrica de lealdade com nossos pacientes. E hoje, além da visão regional, temos indicadores para as unidades com maior fluxo de pacientes. Em março iniciamos o primeiro curso de aperfeiçoamento de médicos ultrassonografistas, que está sendo realizado em parceria com a USP, que tem a presença de 30% do nosso corpo clínico da área.

Em estrutura organizacional e cultura, vamos lançar em maio o novo plano de remuneração variável e também a campanha de comunicação da nossa cultura organizacional. Esse foi um trabalho de vários meses formatado a partir da compilação da visão de diretores, gestores, médicos e outros líderes da base e traduz os valores e os comportamentos que já valorizamos e queremos reforçar para os nossos funcionários.

Também continuamos com um forte trabalho de gestão do portfólio de unidades e produtos. Já realizamos o fechamento das unidades com baixa performance e estamos trabalhando com ferramentas de *benchmark* interno para elevar a performance de todas as unidades.

Também segue firme o nosso esforço de redução de custos e despesas com ferramentas como orçamento matricial, já endereçado pelo Carlos Alberto, e com os comitês de caixa e compras, este realizado semanalmente com a presença dos principais executivos da Companhia. Na frente de contas a receber e TI, faremos nas próximas semanas o *roll out* do sistema automatizado do sistema de tratamento de glosas, e já estamos iniciando o desenvolvimento no sistema de atendimento.

No próximo slide incluímos as grandes oportunidades de crescimento que temos pela frente. O privado premium destaca o excelente mercado de São Paulo, que hoje representa apenas 3% de nossa receita na região.

No privado standard e executivo temos ainda algumas boas oportunidades de aquisição e também o crescimento orgânico no interior de São Paulo, onde estamos programando a abertura de unidades standard para 2010.

No mercado de hospitais privados, hoje estamos com apenas 29 clientes e estimamos um mercado potencial de cerca de 500 hospitais. Em apoio, estamos entrando forte em Minas Gerais, um estado com grande número de municípios.

No público, hoje temos uma presença muito forte em São Paulo e no Rio de Janeiro e em também em análises clínicas, ou seja, existirão grandes oportunidades na medida



em que outros estados intensifiquem as iniciativas de gestão compartilhada da saúde com empresas privadas. Há também oportunidade de operar mais em imagem a partir de uma experiência de muito sucesso no Rio de Janeiro.

No último slide reforçamos as razões que tornam a DASA uma companhia realmente diferenciada na criação de valor para os acionistas, a melhor relação custo-benefício do mercado com uso eficiente da escala; uma excelente diversificação de receita, propiciando menor risco e se beneficiando por segmentos de comprovado o potencial de crescimento; uma cultura de performance; uma rede forte de distribuição; e qualidade certificada por autoridades internacionais como o Colégio Americano de Patologia.

Pra finalizar vou destacar que ainda temos um importante caminho a percorrer na busca de maior eficiência operacional. A mudança de nosso Conselho de Administração é recente e foi concluída apenas em setembro do ano passado. A partir de outubro iniciamos a revisão da estrutura organizacional e a execução das oportunidades identificadas pela consultoria Galeazzi. Nos últimos meses temos trabalhado para completar nosso time de gestão com a adição de gestores sêniores em áreas como faturamento, logística e tesouraria.

Tenho grande confiança na capacidade desse time executar as principais iniciativas de eficiência operacional que, sem dúvida, são uma grande vantagem competitiva para DASA capturar as excelentes oportunidades de crescimento que temos pela frente. E agora passaremos para a sessão de perguntas e respostas.

Alexandre Pizano, Merrill Lynch:

Bom dia. Na verdade a minha pergunta é sobre as unidades que vocês fecharam no trimestre. Vocês comentaram no press release o fechamento de três unidades. Eu queria saber se vocês podem dar um pouco mais de detalhes quanto ao tamanho dessas unidades, se eram unidades relativamente grandes ou se eram menores, e um pouco da geografia também, se foi tudo em São Paulo, e com relação à proximidade de outras unidades, se vocês vão conseguir ou mesmo o *track record* de capturar 70% das receitas dessas unidades. Obrigado.

Marcelo Barboza:

Bom dia, Alexandre. Nós iniciamos esse trabalho, como eu comentei agora pouco, em outubro. Esse fechamento ocorreu de menor numero no 4T, e três unidades agora, no total foram 19 unidades. É importante entender que ao longo do tempo a DASA foi adquirindo várias empresas e não estava sendo feito um trabalho de entender a geografia dessas unidades, a proximidade.

Trabalhamos bastante com o apoio da Galeazzi para entender a lucratividade de cada uma dessas unidades, verificamos que tínhamos unidades ociosas próximas uma das outras, tínhamos unidades com o layout inadequado, com localização inadequada e procedemos o fechamento.

A grande maioria foi em São Paulo. Tivemos algumas unidades fechadas em outras regiões como no Rio de Janeiro, e nós estamos acompanhando as unidades próximas a essas unidades que foram fechadas desde outubro e como já comentamos, a nossa expectativa tem se realizado. Nós temos conseguido capturar mais de 70% da receita dessas unidades.



Alexandre Pizano:

Está ótimo. Só um *follow up* quanto a isso. Do lado tanto de beneficiários como dos seus pagadores, houve alguma reação negativa nesse sentido de cobertura ou vocês ainda não sentiram nada disso? Obrigado.

Marcelo Barboza:

De forma nenhuma, Alexandre. Quando a fizemos esse trabalho de avaliação, o objetivo foi o nível de serviço ficar igual. Nós não tivemos nenhum tipo de questionamento por parte das fontes pagadoras, não tivemos nenhum tipo de, se você olhar para as regiões, temos uma análise muito grande não só da lucratividade mas também das questões de nível de serviço, nenhuma região ficou desatendida, não houve nenhum tipo de fechamento onde não havia uma unidade nossa próxima.

Alexandre Pizano:

Obrigado Marcelo.

João Mamede, JPMorgan:

Bom dia a todos. Eu queria saber em relação à receita, vocês têm um *guidance* de crescimento para ano que varia de 12% a 16%, no 1T a receita ficou abaixo desses 12%. Eu queria saber se o *guidance* continua e o que seria o *driver*: volume ou preço. O ticket médio tem aumentado, aumentou, na verdade, pelo segundo semestre consecutivo. Queria saber, existe mais espaço para reprecificação? Ou o crescimento daqui para frente vem de volume?

Marcelo Barboza:

Bom dia, João. Nós, como você falou, indicamos um crescimento de 12% a 16%. Nós achamos que esse crescimento ainda faz sentido. Tivemos um janeiro e fevereiro prejudicados pela questão do tempo. Em março o nosso crescimento já está em linha, já é acima de 14%, que é mais da metade desse *range* que nós colocamos. Então, ainda estamos muito confiantes, principalmente pelo fato de o 1S ser um semestre de comparação mais difícil pelo grande uso de serviços médicos que aconteceu no ano passado.

O crescimento vai vir da combinação de volume e preço, esse trabalho de preço é constante. Nós logo vamos começar a renegociar com as empresas, com quem começamos a negociar no ano passado, no meio do ano. Então, vai ser uma combinação dos dois.

E tem uma questão de *mix* também. O *mix* de imagem tem nos ajudado, tanto no privado como no público. No público a nossa operação de margem tem sido de muito sucesso, então temos o efeito de *mix* também.

João Mamede:

Está ótimo. Obrigado.

**João Carlos Santos, BTG Pactual:**

Bom dia a todos. Na verdade, é a continuação da pergunta do João, com relação ao *guidance* que vocês têm de receita, descendo agora para a linha do EBITDA. Quer dizer, já entregando 26,1% no 1T, nós sabemos que no 2T e no 3T teoricamente é ainda mais favorável para o *business*, esse *guidance* de 26% pode acabar se tornando conservador, dado que você pode atingir, vocês estão reiterando o *guidance* de receita?

E aí eu aproveito, Marcelo, para pedir para você falar um pouco mais com relação a G&A, o que você vê de mais oportunidade? Você vê um grande ganho de margem aí nos custos caixa, mas se em G&A tem ainda oportunidade de gordura para queimar. Obrigado.

Marcelo Barboza:

Bom dia, JC. Nós não vemos razão para – na realidade nós estamos mantendo o nosso *guidance* de margem acima de 26%. Como você falou, o 1T e o 4T sazonalmente são trimestres mais difíceis, mas nós temos alguns desafios. Tem desafio de dissídio, que acontece agora em maio, a nossa despesa de pessoal impacta muito pela quantidade de funcionários. Nós temos renegociação de alugueis, o mercado de aluguel está muito aquecido. Temos investido mais e mais em treinamento e qualificação, tanto dos médicos como de funcionários. Temos um trabalho grande de cultura e de certificação na função.

Então, nós temos, por um lado, dois trimestres pela frente que sazonalmente são melhores em termos de receita, mas temos tanto desafio sob o ponto de vista de custo, como algumas iniciativas que nós achamos que temos espaço para fazer.

Essa busca de eficiência nós vemos como um círculo virtuoso. Nós conseguimos ser mais eficientes, conseguimos ter um custo menor, e com isso sobra mais dinheiro para investir na capacitação, na qualidade, nas certificações. Então, estamos ainda otimistas com 26%. Nós dissemos que nosso compromisso é entregar mais do que 26%, e vamos manter esse compromisso.

Quanto a G&A, vou pedir para o Carlos Alberto comentar.

Carlos Alberto Moura:

Oi, JC. Só para ressaltar aqui, acho que em despesas de pessoal, especialmente na parte estrutural, convém lembrar que nós estamos vivendo uma expansão de negócios, especialmente no nosso mercado de apoio e governo. Quer dizer, a cada contrato que você firma com o Governo tem que colocar as pessoas na frente, tem que colocar a estrutura toda. E nós, como vínhamos dizendo já no trimestre passado, temos tirado gente do *middle office* e do *back office* e temos procurado direcionar os esforços para produção.

Então, comparando trimestre contra trimestre, especialmente em relação ao mesmo período do ano passado, acho que nós conseguimos segurar e os controles aqui na nossa área de gente estão cada vez mais reforçados para que nós possamos ter uma equação de custo cada vez mais favorável.



Na parte não estrutural, como nós fizemos o movimento de desligamentos pesado no final do ano passado, quer dizer, você tem aí o eventual impacto de despesas de provisões trabalhistas. Nós vivemos em um ambiente que tem uma indústria disso e que nós estamos monitorando o tempo todo para ver se vamos ser contaminados também. Vocês sabem que tem outros mercados que sofrem bastante com isso.

As despesas administrativas, eu acho que quando comparamos uma queda nas despesas de R\$21,5 milhões para R\$20 milhões, isso já reproduz aqui a nossa prudência e nosso esforço em renegociar contratos, em rever coisas. Quer dizer, nós estamos desenvolvendo um sistema de atendimento, que é um contrato grande que nós estamos fazendo aqui. Para você ter uma ideia, é um contrato de quase 35.000 horas de desenvolvimento e tem algumas despesas também relacionadas a isso, porque você tem que trancar todo mundo dentro de uma sala, você tem a pressão de alugueis, como o Marcelo falou, essa apreciação do valor dos ativos gera algum tipo de precaução junto às nossas contrapartes nesse pedaço.

E PDD é aquele negócio, nós conseguimos fazer um esforço grande aqui no 1T de renegociação de crédito com muita disciplina, uma aliança muito forte aqui liderada pela nossa área comercial. Esse esforço é permanente, mas esse negócio não dá para dizer que vai continuar *flat* para o ano inteiro. E é um dos ofensores que pode acontecer aqui na nossa margem EBITDA. Portanto, nós continuamos aqui focados mas atentos ao nosso comportamento de despesas.

João Carlos Santos:

Está ótimo, Carlos. Muito obrigado.

Natália Lacava, Credit Suisse:

Bom dia a todos. São duas perguntas, a primeira é em relação ao PLR: eu queria saber o que nós devemos esperar para os próximos trimestres. Vocês comentaram que uma parte daqueles R\$8 milhões foi em relação a 2009, então eu queria saber se para os próximos trimestres seria em torno de R\$4 milhões, ou enfim.

E a minha segunda pergunta, em relação ao Imposto de Renda, eu queria saber se daqui para frente, enfim, depois da mudança da contabilidade do *goodwill*, nós sempre vamos ver uma taxa no contábil de 34% mas o efeito caixa menor. Queria saber se vai ser sempre assim daqui para frente. Obrigada.

Carlos Alberto Moura:

Bom dia, Natália. Tudo bem? Sobre PPLR, nós procuramos aqui eu acho que abordar o assunto com muita transparência, até porque não pode ser diferente. E o que aconteceu é que nós estamos fazendo o provisionamento agora com base no resultado. Quer dizer, fizemos um bom resultado no 1T se acionam alguns gatilhos com base no nosso algoritmo. Devemos ficar aí na ordem de R\$3 milhões a R\$4 milhões por trimestre, na questão do PPLR, oxalá continuemos entregando os resultados a que nos comprometemos com o nosso Conselho.

Em relação ao IR, para este exercício você está correta, a nossa taxa vai continuar sendo reportada na casa dos 34%, com um imposto corrente de 13% e fazendo todo o esforço possível para preservar caixa e nós termos o mínimo de imposto caixa no final do período.

**Natália Lacava:**

Está certo. Obrigada.

Iago Whately, Banco Fator:

Só dois *follow ups* em questões que já foram respondidas. Se a expectativa de margem EBITDA para 2011 também está mantida, superior a 27%. E em relação ao PPLR, o que mudou no sistema de incentivos da Empresa de outubro para cá?

Marcelo Barboza:

Bom dia, Iago. Estamos reiterando tanto o *guidance* de margem para este ano como para o próximo ano, que é acima de 27,5%. Então, não vemos razão para alterar isso. No que diz respeito a PPLR, nós temos trabalhado muito forte com o Marcelo Rucker, que é o nosso novo Diretor de gente, no sentido de ter um PPLR mais simples de ser entendido por toda a Empresa, acompanhado mensalmente, com regras mais claras e, na realidade, com uma premiação maior de acordo com os resultados, ou seja, pessoas que têm posições mais importantes, a ideia é que elas, por exemplo, gestores de unidades, tenham um PPLR melhor do que tinham no passado.

Nós ainda não divulgamos internamente, vamos fazer divulgação agora no final do mês das regras, de forma mais clara pra todo mundo, mas os fatores importantes são mais transparência, mais objetividade, e maior possibilidade de ganho para aquelas pessoas que se destacam e que têm impacto grande na Companhia.

Tem uma outra questão também que é todas as métricas do PPLR, na sua grande maioria, elas são desdobradas a partir do ROIC, do ponto de vista financeiro, e também temos alguns outros indicadores importantes de qualidade, de percepção de qualidade, de quantidade cada vez menor de erros por milhão, então se eu pudesse resumir, em termos de métricas financeiras a partir do ROIC e métricas qualitativas de qualidade.

Iago Whately:

Perfeito, obrigado.

Luciano Campos, HSBC:

Bom dia. A primeira pergunta é sobre a estratégia para hospitais privados. Eu queria saber se está incluído, quer dizer, qual o *mix* de vocês em termos de crescimento orgânico ou se vai incluir também aquisições especificamente para entrada desse segmento.

E a segunda pergunta é sobre o segmento de serviço para laboratórios, que tem crescido tão fortemente, eu queria que vocês comentassem um pouco sobre que tipo de barreiras de entrada que vocês têm que protegem esse tipo de resultado que vocês estão tendo, e se vocês têm como dar uma indicação de o quanto mais tempo vocês imaginam que vai continuar crescendo tão fortemente. Obrigado.



Marcelo Barboza:

Bom dia, Luciano. Essa área de hospitais pra nós já é uma área que atuamos já há bastante tempo, e o que nós fizemos a partir de outubro foi, primeiro ter um líder, uma pessoa, hoje temos um diretor responsável por essa área, que dá foco e que está buscando fazer com que essa operação seja uma operação muito eficiente.

Estamos começando a trabalhar no que diz respeito à gestão de produtos e de entender, segmentar a base de hospitais privados no Brasil, você tem hospitais dos mais variados tipos de hospitais, hospitais de tamanho grande, médio, pequeno, com baixa, alta complexidade, e o importante é a DASA entender de que forma ela pode trabalhar com esses hospitais, que tipo de produto ela vai oferecer, análises clínicas, imagem, e realmente se preparar para agora a partir da metade do ano, 2S, fazer um trabalho comercial mais efetivo, e mais intenso.

Eu acho que a última etapa desse ciclo que se iniciou em outubro vai ser a contratação de uma equipe comercial para que realmente começemos a atacar esse mercado e conseguir em 2011 mostrar resultados muito positivos. Completando aqui, você comentou de aquisições, não temos nenhuma aquisição sendo negociada nesse momento, que tenha respeito a esse setor, esse é um setor que a gente pode perfeitamente entrar sem aquisições, não vemos a necessidade de fazer esse movimento.

Na área de apoio, a grande vantagem competitiva, é você ser eficiente sob o ponto de vista de logística, de captura dos exames, uma boa distribuição, ou seja, uma boa equipe comercial, e sistemas integrados ao cliente, hoje a DASA consegue capturar os exames em qualquer lugar do Brasil, no dia seguinte nosso paciente, nosso cliente, que é o laboratório, está entregando o resultado para seu paciente de forma muito eficiente e barata.

Essa eficiência tem mostrado que o nosso *share of wallet* dentro dos clientes atuais têm aumentado, eles tem visto que é mais eficiente terceirizar do que fazer em casa, e somos muito otimistas com esse crescimento, porque esse é o mercado que cresce mais do que o mercado como um todo, porque você tem o efeito do mercado crescendo mas tem o efeito também de mais terceirização ocorrendo. Então, continuamos otimistas que apoio vai ser um propulsor importante nos próximos trimestres no nosso crescimento.

Luciano Campos:

Obrigado, Marcelo.

Daniel Gewehr, Santander:

Bom dia a todos, duas perguntas. A primeira é em relação a ROIC, vocês já entregaram 16,8% no 1T, e ainda tem muita coisa a ser feita. Qual seria o nível que vocês consideram que, em velocidade de cruzeiro para esse retorno?

E a segunda pergunta é, só pra confirmar, qual seria o número de abertura de lojas? Entendi que você falou oito lojas no interior de São Paulo, qual seria para o ano o total, se seria esse o número, e se teriam mais fechamentos que vocês estão estudando?



Carlos Alberto Moura:

Bom dia, Daniel. Sobre ROIC, o que ambicionamos aqui é estar em um patamar de 20%, então estamos fazendo todos os esforços para ir atrás disso. Sobre abertura de lojas, vou falar da otimização de rede de uma maneira geral, quer dizer, nós estamos vendo aí o interior de São Paulo como uma perspectiva promissora, com uma âncora de um contrato que nós temos que permite a nossa expansão.

Com relação as nossas unidades, que nós temos visto expansão, nós temos uma já com o local determinado, terreno comprado, já começando as nossas obras, uma outra já com obras em andamento, e as outras três em prospecção.

E a questão de fechamento de unidades, eu acho que é uma coisa contínua, na medida em que você faz um *benchmark* operacional de rede, compara resultados, busca nivelar práticas, e está o tempo todo olhando para eficiência operacional e melhora no serviço de atendimento ao nosso paciente, quer dizer, isso é uma coisa contínua, não consigo dizer se vou fechar zero, 15, 10, isso é muito difícil, depende das circunstâncias de mercado.

O que estamos vendo é de que o nosso foco está sendo em aparelhar a nossa rede, quer dizer, cada vez mais melhorar o nosso serviço que a gente chama de hotelaria, a recepção, o atendimento, o canal de contato com o nosso paciente, e, quer dizer, continuar com a nossa qualidade técnica tanto em imagem quanto gráfico e análises clínicas pra continuar rodando nossa operação pra ir ao nível de 20% de ROIC.

Não queremos diminuir rede, vemos que rede é uma vantagem competitiva que temos, é a nossa capilaridade, a nossa força de distribuição, mas, quer dizer, esse negócio é um negócio que você tem que ficar monitorando e sendo muito criterioso.

Marcelo Barboza:

Só complementando o Carlos, esse fechamento de unidades está bastante ligado a aquisições que você faz na mesma região, as aquisições certamente vão te levar a ter sobreposição geográfica, e nós fizemos desse grande trabalho como eu comentei com o 4T no primeiro, então a não ser que haja uma outra aquisição, em uma região em que já atuamos, não vemos um grande movimento de fechamento de unidades.

Daniel Gewehr:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

Marcelo Barbosa:

Muito obrigado pela participação de todos, esperamos, encontrá-los no *call* do 2T10 para compartilhar novos *updates* sobre processo de transformação da DASA. Obrigado, bom dia.



Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T10 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.”