



# Teleconferência

Resultados do terceiro trimestre 2010



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.

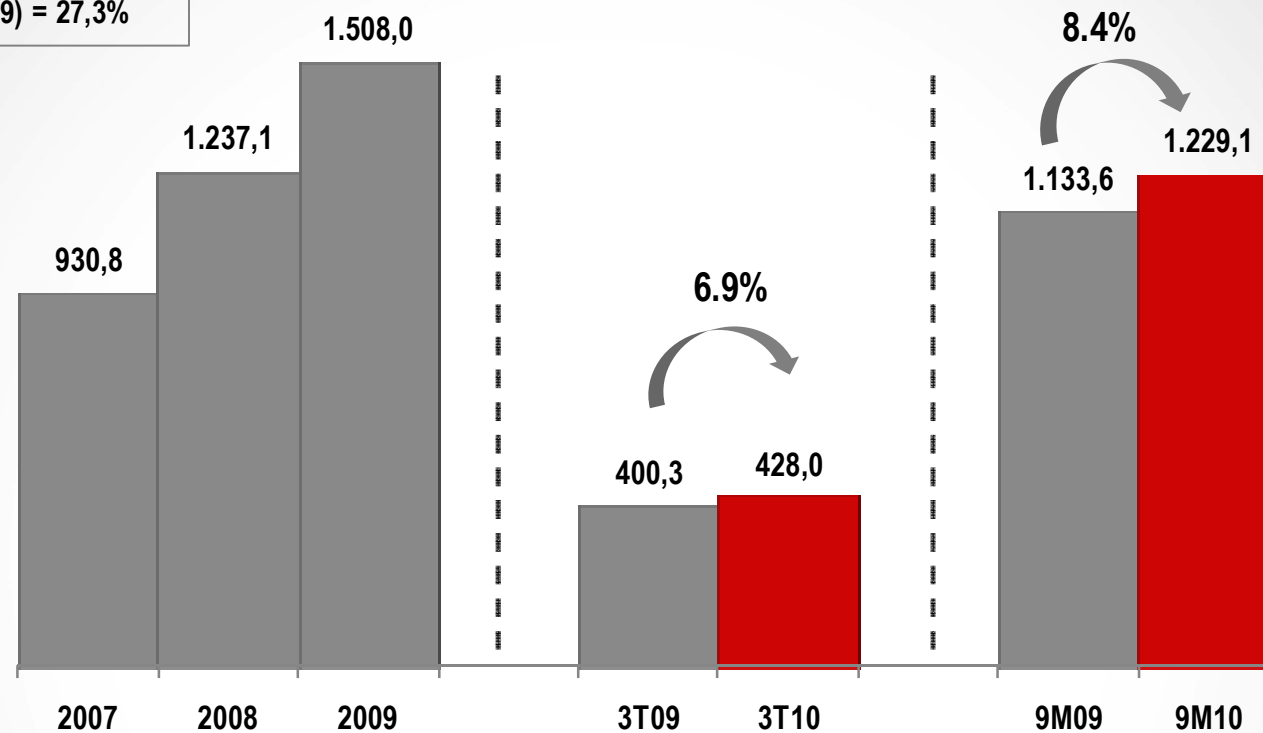


- Receita de R\$ 428 milhões (↑ 6,9%).
- Performance financeira substancialmente superior ao 3T2009:
  - ✓ Margem bruta de 42,5% (↑ 3,7 p.p)
  - ✓ Ebitda de R\$ 108,4 milhões (↑ 28,0%)
  - ✓ Lucro líquido caixa R\$ 67,3 milhões (↑ 27,6%)
  - ✓ ROIC de 19,0% (↑ 4,7 p.p)
- Duas importantes transações refletem a nova fase com foco em crescimento:
  - ✓ MoU com MD1
  - ✓ Aquisição do Cerpe (outubro).



# Receita Bruta (R\$ MM)

CAGR (2007-2009) = 27,3%

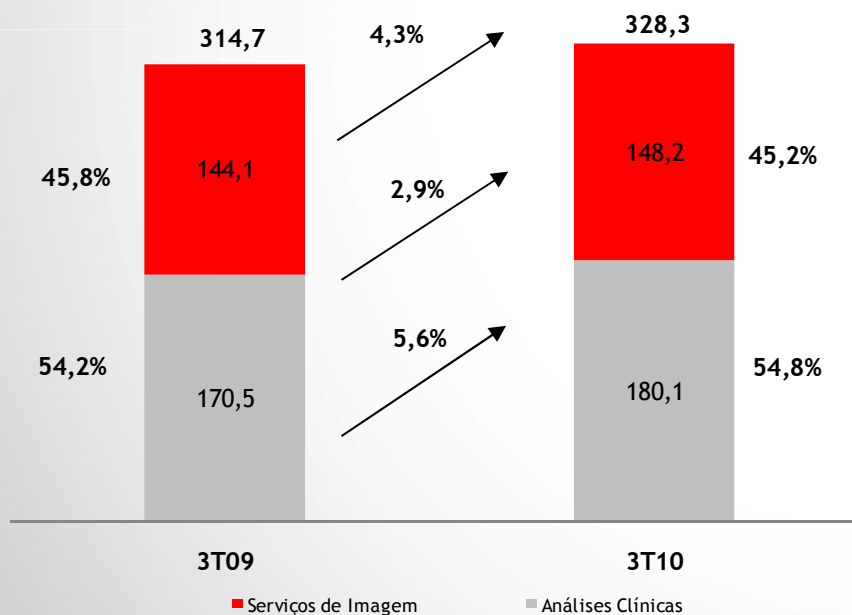


A receita foi impactada positivamente pela alta performance do segmento de Apoio e impactada negativamente pelo baixo crescimento do mercado privado e pela otimização do portfólio de contratos do segmento público.

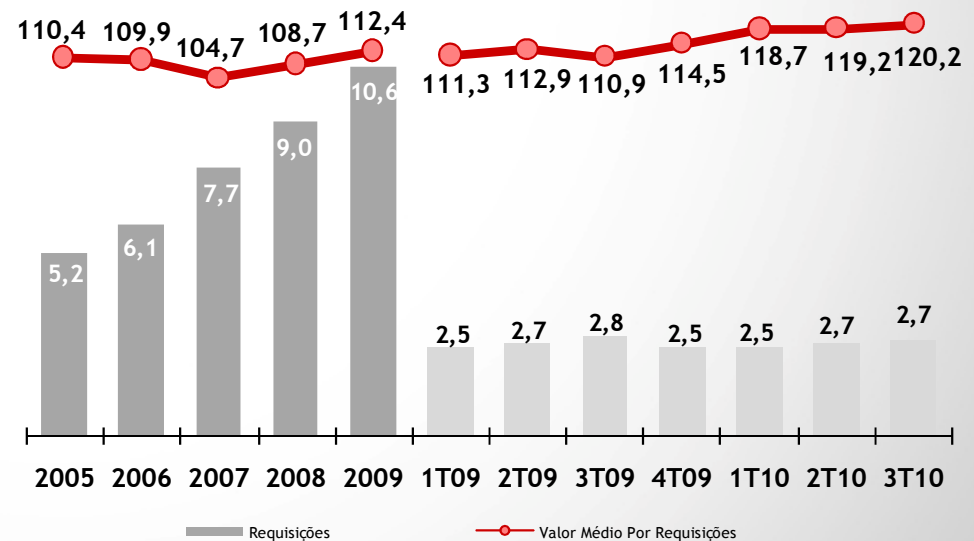
# Receita Ambulatorial e Hospitalar

- O crescimento das mesmas unidades atingiu 4,7% (após considerarmos o fechamento de 20 unidades em 2010).
- O menor crescimento dos serviços de imagem reflete nossa estratégia de encerrar os serviços com margem negativa (ex.: reabilitação) e reduzir a disponibilidade de agendas de produtos com margem baixa (ex.: raio-x).
- É importante considerar que a performance da nossa receita foi impactada por um crescimento mais lento do mercado (dados da ANS indicam que o mercado de Medicina Diagnóstica cresceu apenas 2,9% no primeiro semestre de 2010 após ter atingido um crescimento de 19% em 2009).

Receita por Linha de Serviços (R\$ milhões)



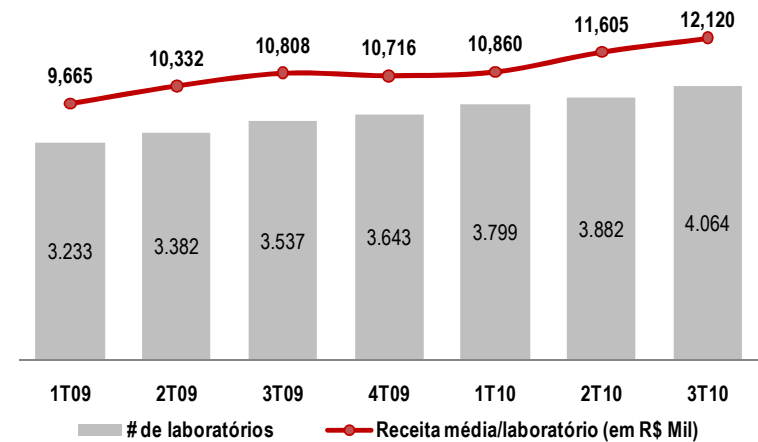
Valor médio por requisição e volume (milhões)



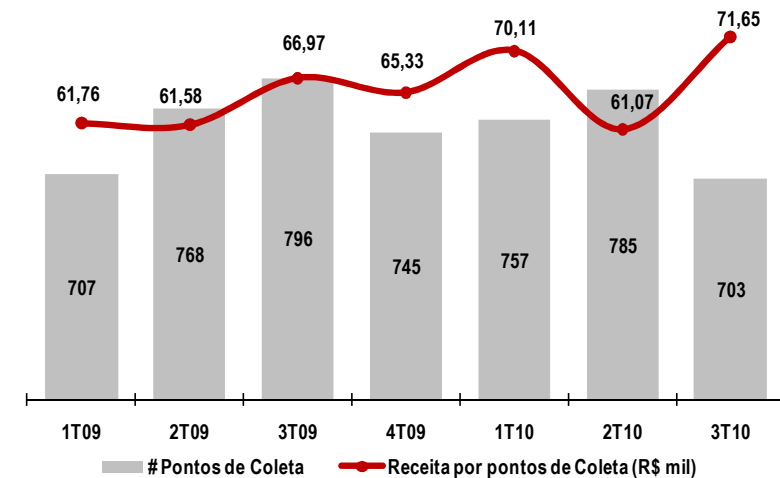
# Receita Mercado Apoio e Público

- O segmento de apoio cresceu 28,8% no 3T10 e já representa 11,5% da receita total da Dasa.
  - Adicionamos 182 novos laboratórios neste trimestre, totalizando 4.064 clientes atendidos em todo o Brasil.
  - Receita média por Laboratório cresceu 12,1% comparado ao 3T09
- 
- No 3T10, descontinuamos algumas operações no segmento público e a receita cresceu apenas 6,2%, alcançando R\$ 50,4 milhões.
  - Ganhamos dois importantes contratos: um de ressonância móvel e outro de tomógrafo móvel no Estado do Rio de Janeiro.

## Performance Analysis – Alvaro (B2B)

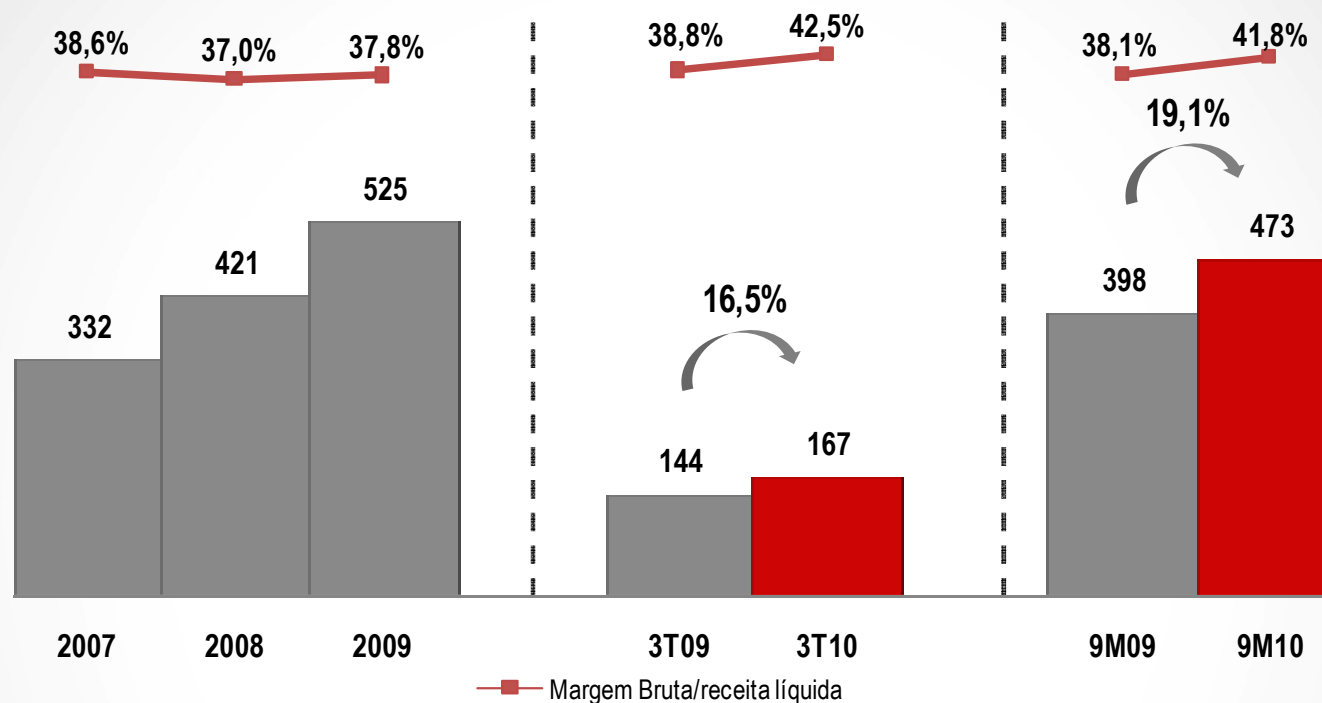


## Performance Analysis – Científica (B2G)



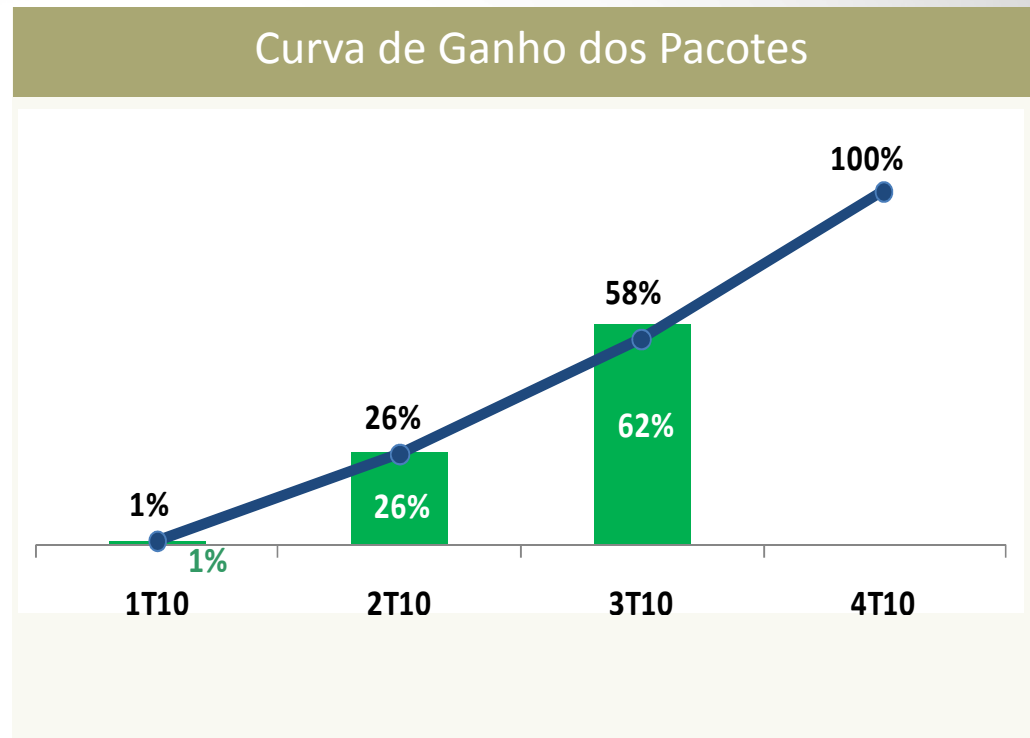
# Margem Bruta (R\$ MM)

CAGR (2007-2009) = 27,4%



- Um importante driver de ganho de margem bruta foi a diluição de 2,6 p.p. em custos de pessoal, resultado do nosso foco em ganho de eficiência, com iniciativas como centralização da produção de Análises Clínicas, maior utilização dos equipamentos com margem maior e 'benchmarking' feito nas unidades de atendimento.
- A diluição de 1,8 p.p. em custos de materiais é consequência dos esforços nas negociações de preço e da centralização do processo de compras.

PACOTES	META (%)
INSUMOS	45%
PESSOAL	10%
TI & COMUNICAÇÃO	10%
BENEFÍCIOS	9%
SERVIÇOS GERAIS	6%
ALUGUEIS E UTILIDADES	5%
LOGÍSTICA	5%
SERVIÇOS MÉDICOS	4%
MANUTENÇÃO	4%
GERAIS	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

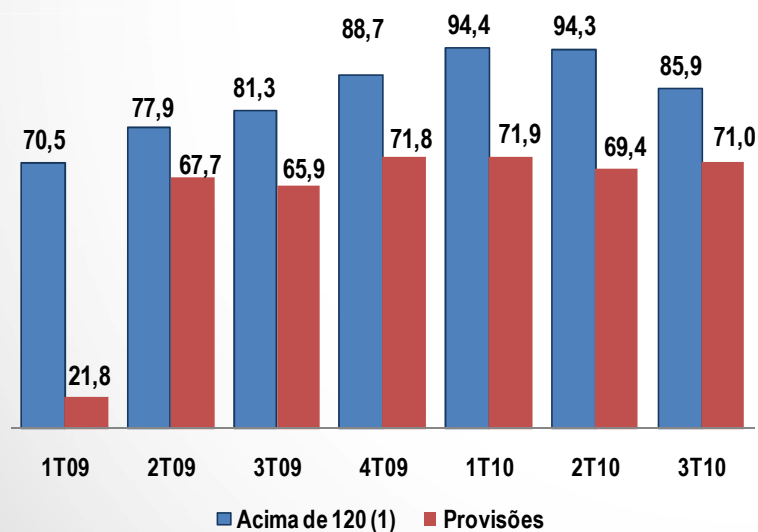


- Projeto Iniciado em Jan/10
- Acompanhamento Sistemático (PDCA)
- 170 ações de redução de custo em andamento
- Ações complementares ao orçamento

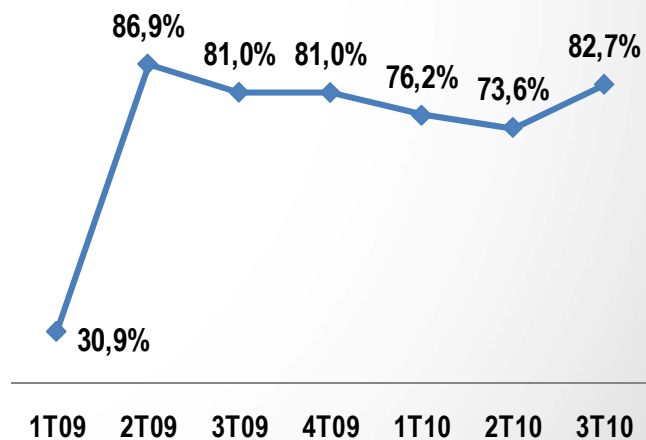
# Recebíveis

	1T09	2T09	3T09	4T09	1T10	2T10	3T10
Duplicatas a Vencer	224,1	199,6	213,5	195,1	230,0	247,4	257,4
Vencidas 0 - 120	43,1	62,3	59,4	56,8	56,3	58,8	62,3
Acima de 120 <sup>(1)</sup>	70,5	77,9	81,3	88,7	94,4	94,3	85,9
Provisões	(21,8)	(67,7)	(65,9)	(71,8)	(71,9)	(69,4)	(71,0)
<b>Total CR</b>	<b>316,0</b>	<b>272,1</b>	<b>288,3</b>	<b>268,8</b>	<b>308,7</b>	<b>331,0</b>	<b>334,6</b>

Saldos Vencidos > 120 dias e PDD <sup>(1)</sup>



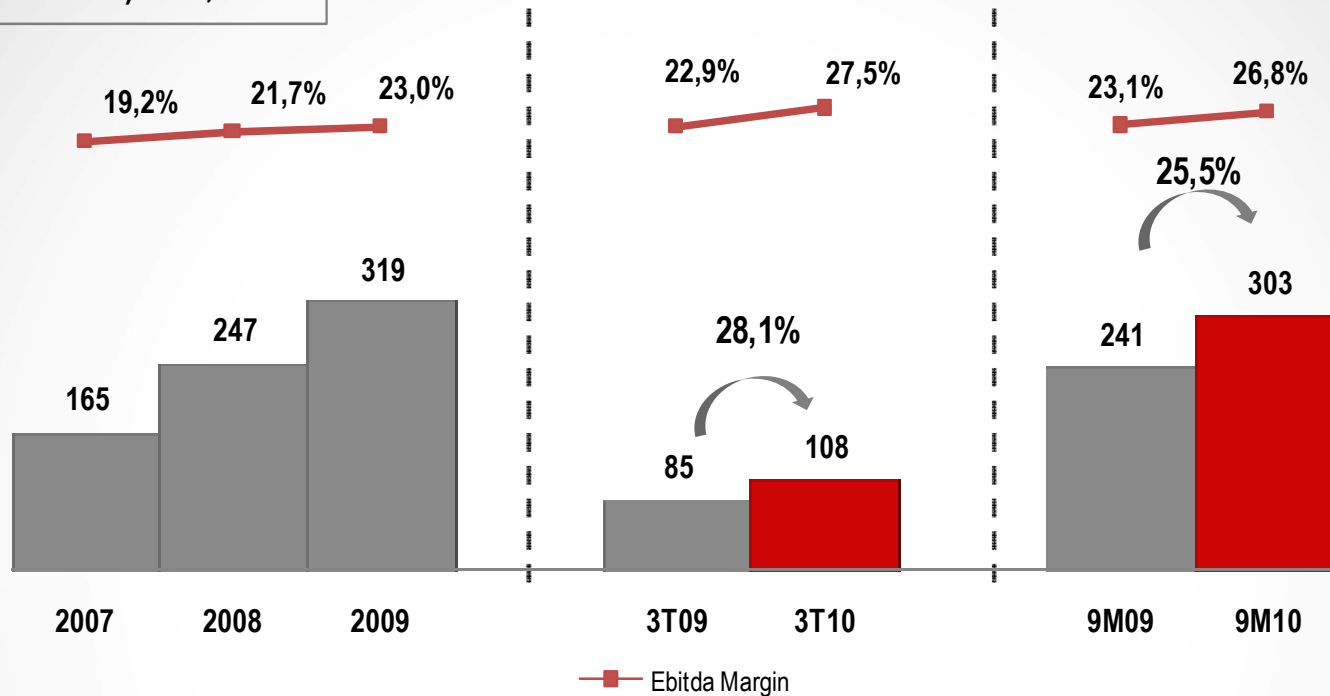
Índice de Cobertura <sup>(2)</sup>



(1) Inclui Cheques Devolvidos

(2) Índice de Cobertura = Saldo de PDD / Vencidos > 120 dias

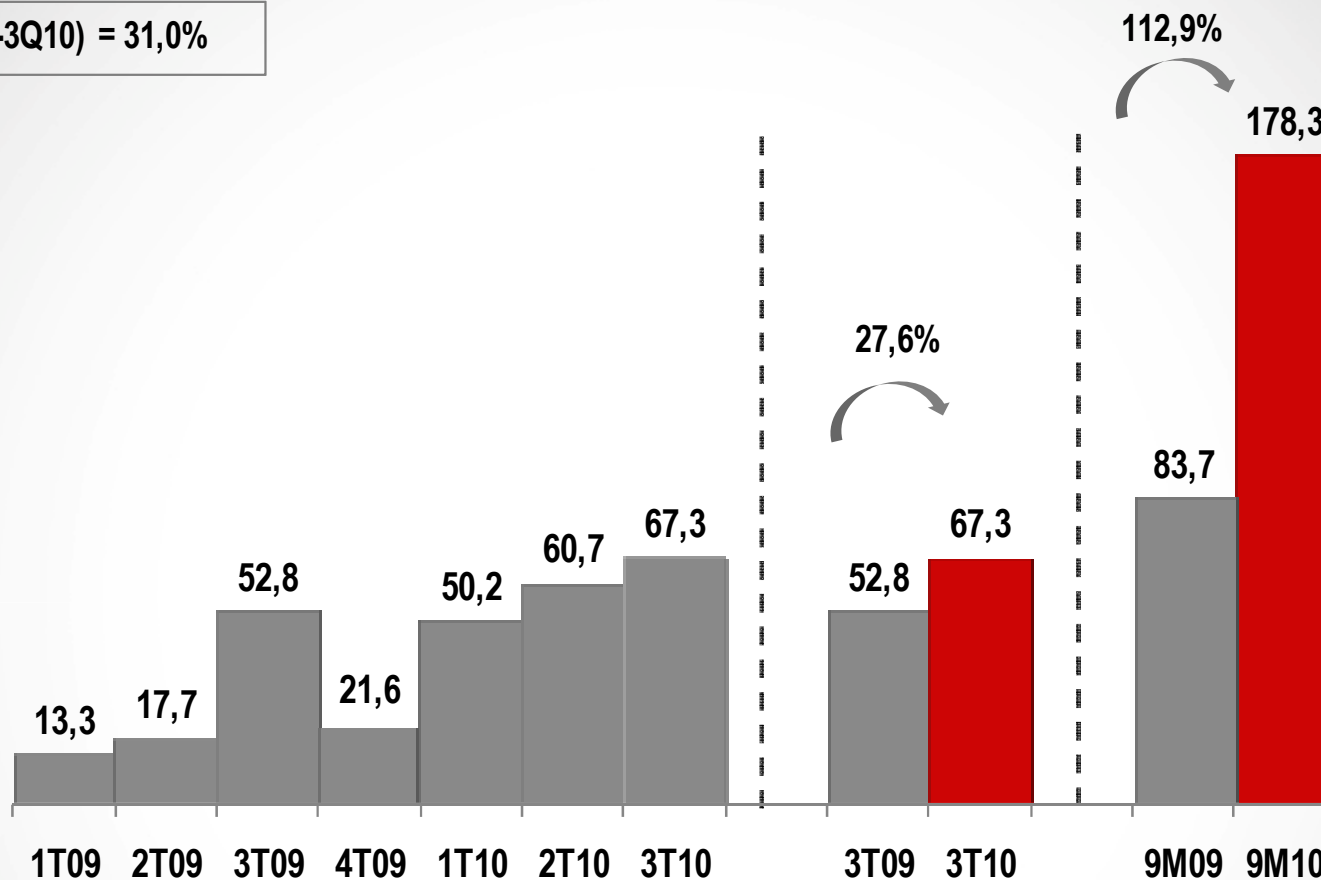
CAGR (2007-2009) = 39,1%



O crescimento de margem Ebitda foi resultado do substancial aumento da margem bruta, de um SG&A estável e de uma melhor performance da provisão para devedores duvidosos que compensou uma maior provisão para remuneração variável.

# Lucro Líquido Caixa (R\$ MM)

CAGR (1Q09 -3Q10) = 31,0%



O lucro líquido caixa foi impactado positivamente pelo desempenho operacional, pela incorporação de empresas realizado no final de 2009 (benefício fiscal do ágio) e pelo menor custo de capital.

**Lucro líquido caixa** = lucro líquido + despesas não-recorrentes + resultado da variação cambial + imposto de renda/ contribuição social não caixa (ágio e prejuízos fiscais).

## Análise de Fluxo de Caixa (R\$ milhão)

Fluxo de Caixa	3T10
EBITDA	108,4
Impostos	(23,2)
Capital de Giro + Outros	31,1
Capex	(20,3)
Fluxo de Caixa Livre	96,0
Financeiras Líquidas	(13,0)
Pagamentos de Empréstimos	(22,3)
Geração de Caixa	60,7

## Composição da dívida (R\$ milhão)

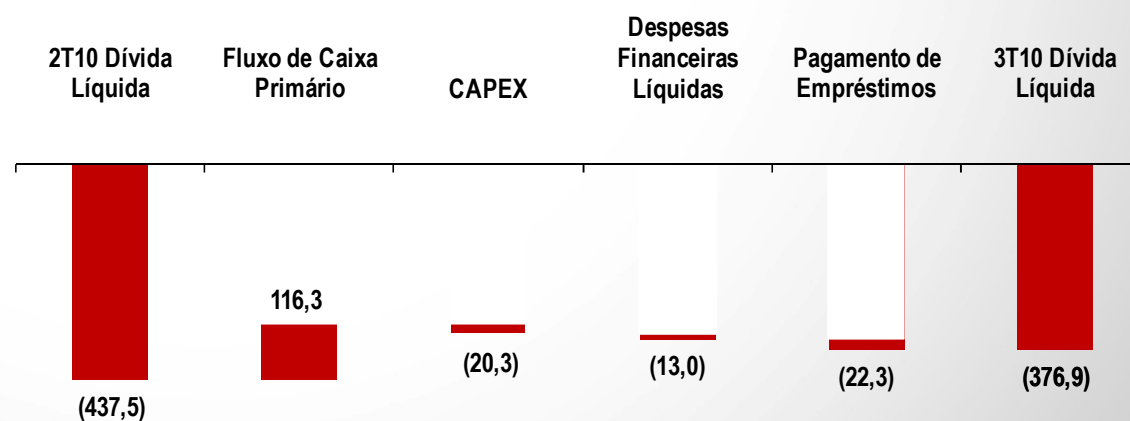
Disponibilidades	284,9
(+) (Escrow)	60,4
Dívida – Curto Prazo	(159,7)
Dívida – Longo Prazo (*)	(562,5)
Dívida Líquida	(376,9)

(\*) Contém Escrow

## Geração de Caixa de R\$ 60,7 milhões:

- Continuamos as ações de redução das dívidas de curto prazo mais onerosas.
- Controle do Capex.
- Administração eficiente do capital de giro.
- Zero exposição à moeda estrangeira

## Evolução do Endividamento Líquido (R\$ milhões)

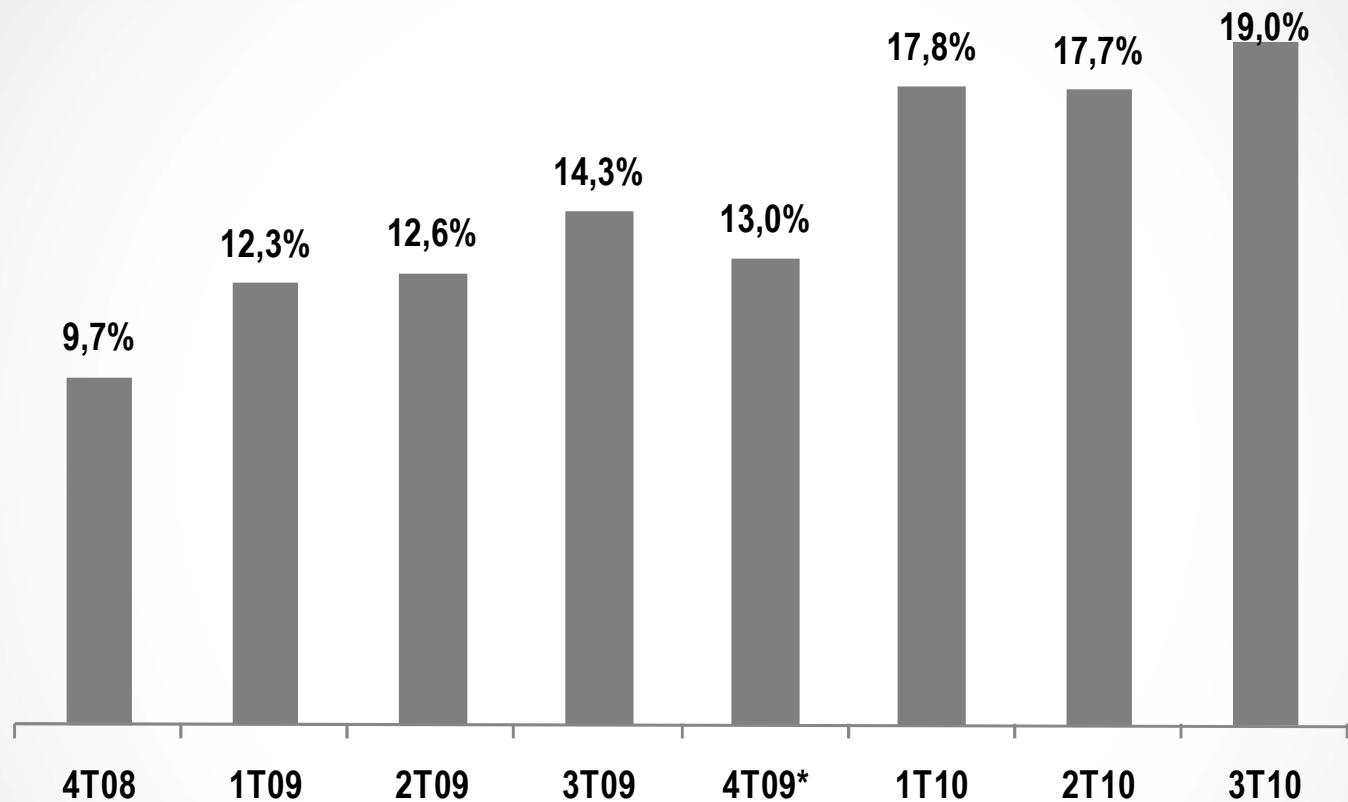


Com o objetivo de otimizar a estrutura de endividamento, manter a capacidade financeira para aquisições e reforçar a liquidez da companhia, observando o cenário de médio-prazo, adotamos as seguintes medidas:

- (1) realização, pela subsidiária integral, Dasa Finance Corporation, de oferta de aquisição de parte e/ou da totalidade das notas com vencimento em 2018 de sua emissão, em circulação (“Oferta de Aquisição”). As condições desta Oferta estão definidas da seguinte forma:
  - (i) será oferecido o preço de 112% do valor de face acrescidos dos juros decorridos para recompra das notas;
  - (ii) os detentores que aderirem até 01/12/2010 (“*early tenders*”) receberão adicionalmente 3% do valor de face como prêmio pela autorização da retirada de todos os “covenants”.
  
- (2) captação de recursos no valor de até R\$600 MM (seiscentos milhões de reais, os quais poderão ser obtidos através de Notas Promissórias que serão oportunamente convertidas em Debêntures, ambas com garantia firme. As Notas Promissórias terão prazo de até 360 dias e taxa de CDI + 1,1% a.a. para os primeiros 180 dias e CDI + 1,2% a.a. para o prazo remanescente. As Debêntures com garantia firme estão disponíveis para contratação até 03/06/2011, com taxa de CDI + 1,65% a.a. e prazo de pagamento de 60 meses.

Evento	Prazo
Anúncio e divulgação	12/nov
Recepção das respostas dos detentores dos títulos – “early tender”	01/dez
Anúncio dos resultados do “early tender period”	02/dez
Período adicional para demais detentores de títulos – “tender offer”	15/dez
Resultado final do processo	16/dez
Liquidação financeira	21/dez

# Resultados confirmam um novo nível de ROIC



(\*) Considerando o Ebitda recorrente  
 $EBIT / (\text{capital de giro CP \%} + LP + \text{Ativos fixos})$   
- 34% Alíquota efetiva de imposto de renda

# Prioridades da gestão e próximos passos



**População com mais de 60 anos** vai dobrar nos próximos 20 anos<sup>1</sup>.

Pessoas entre 65 e 74 anos fazem 3x mais exames por ano do que pessoas entre 18-44<sup>2</sup>

**Aumento do número de empregos formais**

Penetração de seguro saúde cresceu de 19.1% em 2005 para 22.4% em 2009<sup>3</sup>

**Maior consciência dos benefícios da medicina diagnóstica**

Número de exames por ano per capita cresceu de 6.6 em 2002 para 8.9 em 2007<sup>4</sup>

**Mercado de medicina diagnóstica cresceu a uma média anual de 15% entre e 2005 e 2009<sup>5</sup>**

Entretanto, dados históricos indicam um perfil de crescimento assimétrico, com o mercado crescendo acima da média nos anos de crise: mercado cresceu 19% em 2009 e apenas 2.9% na primeira metade de 2010.

