

DS

Disclaimer



IMPORTANTE: Antes de continuar, leia os termos e condições abaixo e concorde em estar vinculados a eles. Os termos e condições abaixo aplicam-se (i) à apresentação que se segue, (ii) à apresentação oral das informações a ser realizada pela Diagnósticos da América S.A., por suas controladas e suas subsidiárias (em conjunto, a "Companhia") ou qualquer pessoa agindo em nome da Companhia, e (iii) a qualquer sessão de perguntas e respostas que se segue à apresentação oral (em conjunto, as "Informações").

O material abaixo é uma apresentação confidencial de informações gerais sobre a Companhia na data da apresentação. As informações estão expostas de forma resumida e não têm a intenção de serem exaustivas. Esta apresentação foi preparada exclusivamente para fins informativos e não deve ser interpretada como uma recomendação, um convite ou uma oferta de compra ou venda de quaisquer valores mobiliários e não deve ser tratada como uma recomendação legal, fiscal, de investimento ou de qualquer outro tipo. A apresentação não é direcionada aos objetivos específicos de investimento e não considera a situação financeira ou necessidades particulares de quaisquer destinatários. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à precisão, integridade ou confiabilidade das informações, declarações ou opiniões aqui contidas, inclusive em relação a dados estatísticos, previsões ou estimativas aqui contidas, e nenhuma confiança deve ser depositada na precisão, imparcialidade ou integridade de tais informações apresentadas ou contidas nesta apresentação. As Ações serão oferecidas somente em jurisdições onde e na medida do permitido.

Essa apresentação é confidencial e não deve ser divulgada, compartilhada ou entregue a qualquer terceiro. A apresentação abaixo foi preparada pela ou sob a direção da Companhia e inclui informações gerais sobre a Companhia a partir da data indicada na apresentação. As Informações foram preparadas exclusivamente para reuniões a serem feitas com potenciais investidores em relação à Oferta pública primária de distribuição de ações de emissão da Companhia, juntamente com as garantias ("Ações"), a serem emitidas (i) no Brasil, de acordo com a Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") n° 160 ("Resolução CVM 160"), sob o rito de registro automático perante a CVM, (ii) nos Estados Unidos da América de acordo com uma isenção dos requisitos de registro do Securities Act of 1933, conforme alterado ("Securities Act"), e (iii) fora do Brasil e dos Estados Unidos para investidores que sejam considerados não residentes ou domiciliados nos Estados Unidos da América ou não constituídos de acordo com as leis dos Estados Unidos da América (non-U.S. Persons), nos termos da Regulation S do Securities Act ("Oferta").

Nos termos da Resolução CVM 160, esta apresentação será divulgada nos sites da Companhia e dos coordenadores da Oferta, conforme indicado no Prospecto Preliminar. As Informações não são direcionadas a, destinadas à distribuição para ou utilizadas por qualquer pessoa ou entidade que seja um cidadão ou residente de, ou localizada em qualquer localidade, estado, país ou outra jurisdição onde a distribuição ou utilização seria contrária a qualquer lei ou regulamento, ou que exigiria qualquer registro ou licença dentro da jurisdição.

A Oferta não foi e não será registrada sob o Securities Act, e as Ações não podem ser oferecidas ou vendidas nos Estados Unidos, ou para pessoas consideradas U.S. Persons (conforme definido no Regulation S da Securities Act), exceto (i) para aqueles considerados qualified institutional buyers ("QIBs"), nos termos da Rule 144A do Securities Act ou (ii) por outras isenções ou transações não sujeitas aos requisitos de registro do Securities Act. Ao obter acesso às Informações, você declara que é: (i) considerado não residente ou domiciliado nos Estados Unidos da América ou não constituído de acordo com as leis dos Estados Unidos da América (non-U.S. Persons), nos termos da Regulation S do Securities Act ou (ii) um QIB.

Certas informações contidas neste documento foram obtidas de fontes públicas. As Informações não foram verificadas de maneira independente pelos Coordenadores da Oferta ou qualquer uma de suas respectivas afiliadas. Esta apresentação contém declarações "preditivas" como esse termo é definido na Seção 27A do U.S. Securities Act de 1933 e na Seção 21E do U.S. Securities and Exchange Act de 1934, conforme alterado. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "estima", "pretende", "prevê", "planeja", "prediz", "projeta", "almeja" e palavras similares têm a intenção de identificar estas declarações. Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração "preditiva" nesta apresentação ilustra apenas o desempenho hipotético sob suposições especificadas de eventos ou condições. Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações "preditivas" não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros. Não pode haver garantia de que (i) a Companhia tenha medido ou identificado corretamente todos os fatores que afetam seus negócios ou a extensão de seu provável impacto; (ii) a informação publicamente disponível com relação a esses fatores nos quais a análise da Companhia está baseada seja completa ou precisa; (iii) a análise da Companhia esteja correta; ou (iv) a estratégia da Companhia, que está baseada em parte nesta análise, seja bem-sucedida. Os potenciais investidores devem compreender as suposições e avaliar se elas são apropriadas para seus propósitos. Alguns eventos ou condições podem não ter sido considerados em tais premissas. Os eventos ou condições reais podem diferir materialmente de tais premissas. A apresentação pode incluir números relacionados ao desempenho passado ou ao desempenho simulado passado. O desempenho passado não é um indicador confiável de resultados ou desempenho futuro. A Companhia se exime de qualquer obrigação de atualizar sua visão sobre tais riscos e incertezas ou de divulgar publicamente os resultados de qualquer revisão das declarações preditivas aqui feitas, exceto nos casos em que isso seja exigido pela legislação aplicável. Você está advertido a não confiar em declarações "preditivas", pois os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações "preditivas".

Esta apresentação também contém certas medidas financeiras não-GAAP, que não são reconhecidas sob IFRS ou GAAP brasileiro. Essas medidas financeiras não-GAAP não são auditadas ou revistas por nossos auditores independentes e não devem ser consideradas isoladamente ou como substitutos para a análise de nossa posição financeira ou resultados de operações ou como substitutos para o lucro (prejuízo) líquido, indicadores de desempenho operacional, substitutos para fluxos de caixa, indicadores de liquidez ou base para a distribuição de dividendos. Como estas medidas financeiras não-GAAP não são preparadas de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos no Brasil ou pelo IFRS, os investidores são advertidos a não depositar confiança indevida nestas informações.

Qualquer decisão de subscrição ou compra das Ações deve ser tomada exclusivamente com base nos documentos da Oferta, os quais devem ser publicados ou distribuídos oportunamente em conexão com qualquer oferta de Ações da Companhia, se houver.

Os investidores devem consultar seus próprios consultores jurídicos, regulatórios, tributários, empresariais, de investimento, financeiros e contábeis na medida que julgar necessário, e deve tomar sua própria decisão de investimento, hedging ou negociação em relação a esta Oferta com base em seu próprio julgamento e aconselhamento de tais consultores, conforme julgar necessário, e não com base em qualquer opinião expressa neste material.

OS INVESTIDORES DEVEM LER ATENTAMENTE O OFFERING MEMORANDUM PRELIMINAR E O DEFINITIVO RELACIONADO À OFERTA, CONFORME O CASO, BEM COMO O FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA, ESPECIALMENTE A SEÇÃO DE FATORES DE RISCO ANTES DE TOMAR SUA DECISÃO DE INVESTIMENTO.

Apresentadores



Pedro Bueno

CEO



Felipe Guimarães

CFO



Glauco Desiderio

Diretor de RI

Anos de
Experiência

14

21

25

Experiência



Sumário da Oferta



Emissor	<ul style="list-style-type: none">▪ DASA S.A. (“DASA”) – DASA3
Estrutura da Oferta	<ul style="list-style-type: none">▪ Follow-on sob a resolução CVM 160 no Brasil, com colocação no exterior conforme 144A / Reg S
Listagem	<ul style="list-style-type: none">▪ B3 / Novo Mercado
Termos da Oferta	<ul style="list-style-type: none">▪ Oferta Base: ~176,5 mi ações / R\$ 1.500 mi (100% primária)▪ Hot issue: ~82,4 mi ações / R\$ 700 mi (100% primária)▪ Bônus de Subscrição: 1/10 (1 Bônus de Subscrição para cada 10 novas ações emitidas, sendo que cada Bônus de Subscrição dá ao investidor o direito de subscrever uma nova ação em até 24 meses)
Subscrição do Acionista Controlador	<ul style="list-style-type: none">▪ Os acionistas controladores comprometeram-se a exercer parcialmente seu direito de prioridade na oferta subscrevendo ações de emissão da companhia correspondentes ao montante financeiro de R\$1.000.000.010,00
Compromisso Firme do BTG Pactual	<ul style="list-style-type: none">▪ O BTG Pactual prestará a garantia firme de até 58.823.530 ações, correspondentes ao montante financeiro de até R\$500mm ao preço de R\$8,50, montante que poderá, a critério da companhia e de seus acionistas controladores, ser reduzido de acordo com a demanda do mercado
Destinação dos Recursos da Oferta	<ul style="list-style-type: none">▪ Otimização da estrutura de capital da Companhia
Datas Relevantes	<ul style="list-style-type: none">▪ Lançamento: 4 de abril de 2023▪ Precificação: 18 de abril de 2023▪ Liquidação: 24 de abril de 2023
Lock-up	<ul style="list-style-type: none">▪ 90 dias aplicáveis ao Emissor, Acionistas Controladores, Conselheiros e Diretores Executivos
Coordenadores	<p>Coordernador Líder</p>

Propósito

**Ser a saúde que as pessoas desejam e
que o mundo necessita...**

**...e a cultura com foco constante em
proporcionar o melhor cuidado**

Nossa Cultura



**Paixão pelas
Pessoas**



**Retenção de
Talentos**



**Confiança
Plena**



**Inovação com
Ousadia**



**Somos Uma
Só Dasa**



**Nosso Melhor
Sempre**



COMBINAÇÃO ÚNICA DE MARCAS, ATIVOS, PRESENÇA NACIONAL E GESTÃO

1

SÓLIDO HISTÓRICO DE EXECUÇÃO COM CRESCIMENTO CONSISTENTE DE RECEITA E LUCRATIVIDADE NO NEGÓCIO DE DIAGNÓSTICOS, QUE AINDA POSSUI OPORTUNIDADES DE GANHO DE MARKET SHARE E EFICIÊNCIA

2

HOSPITAIS E ONCOLOGIA: OPORTUNIDADES CLARAS DE CRESCIMENTO COM MELHORA NAS OPERAÇÕES DEVIDO AO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO EM ANDAMENTO, CAPTURANDO GANHOS SIGNIFICATIVOS DE MARGEM

3

ECOSSISTEMA DE SAÚDE COM PLATAFORMA HABILITADA PARA TECNOLOGIA E FOCADA EM DADOS, AUMENTANDO O ENVOLVIMENTO DO PACIENTE, MELHORANDO OS TRATAMENTOS MÉDICOS E ALIMENTANDO O BANCO DE DADOS DA DASA COM INFORMAÇÕES RELEVANTES PARA O APRIMORAMENTO DAS OPERAÇÕES

4

1 O Maior Ecossistema de Saúde no Brasil...

Core Business

Plataforma Digital

A MAIOR COMPANHIA DE DIAGNÓSTICOS NA AMÉRICA LATINA

AMBULATÓRIO, DIAGNÓSTICOS & COORDENAÇÃO DE CUIDADOS (BU2)

CORE BUSINESS⁽¹⁾

R\$ 7,1bi Receita Bruta

INICIATIVAS DE CRESCIMENTO

- DIAGNÓSTICOS EM CASA; SEGMENTO PREMIUM

~1k
PSCs⁽⁴⁾

Plataforma de PSCs com ampla presença no Brasil

SEGUNDA MAIOR REDE DE HOSPITAIS PRIVADOS INDEPENDENTES E UM DOS MAIORES GRUPOS INDEPENDENTES DE ONCOLOGIA NO BRASIL

HOSPITAIS & ONCOLOGIA (BU1)

CORE BUSINESS⁽¹⁾

R\$ 7,0 bi Receita Bruta
+68% crescimento vs. 2021⁽¹⁾

INICIATIVAS DE CRESCIMENTO

- ONCOLOGIA

29
CENTROS DE
ONCOLOGIA

15
HOSPITAIS

UMA DAS MAIORES PLATAFORMAS DE SAÚDE EM NÚMERO DE USUÁRIOS NO BRASIL

PLATAFORMA DIGITAL DE SERVIÇOS DE SAÚDE

NAV

6,4 mi usuários ativos | 39 mil médicos

INICIATIVAS DE CRESCIMENTO

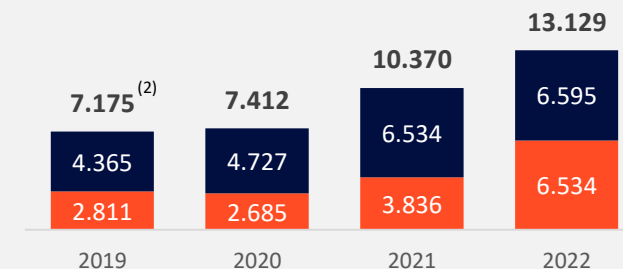
- INICIATIVAS DE NAVEGAÇÃO
- PROCESSOS NÃO AUTOMATIZADOS
- PROCESSOS AUTOMATIZADOS
- PROCESSOS DIGITAIS E ESCALÁVEIS

NAVEGAÇÃO DO PACIENTE PELOS ATIVOS DA DASA POR MEIO DE ALAVANCAS DIGITAIS E ANALÓGICAS

PRINCIPAIS NÚMEROS

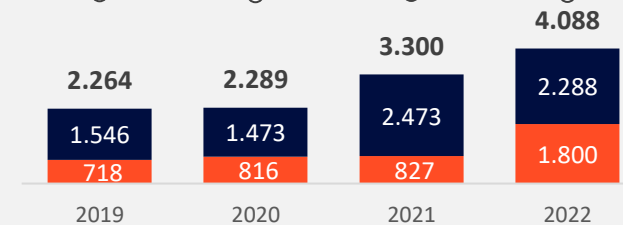
Receita Líquida (R\$ mm)

Hospitais & Oncologia | Ambulatório, Diagnósticos & Coordenação de Cuidados



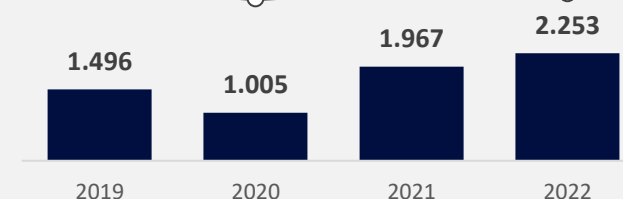
Lucro Bruto e Margem (R\$ mm; %)

Lucro Bruto | Margem Bruta



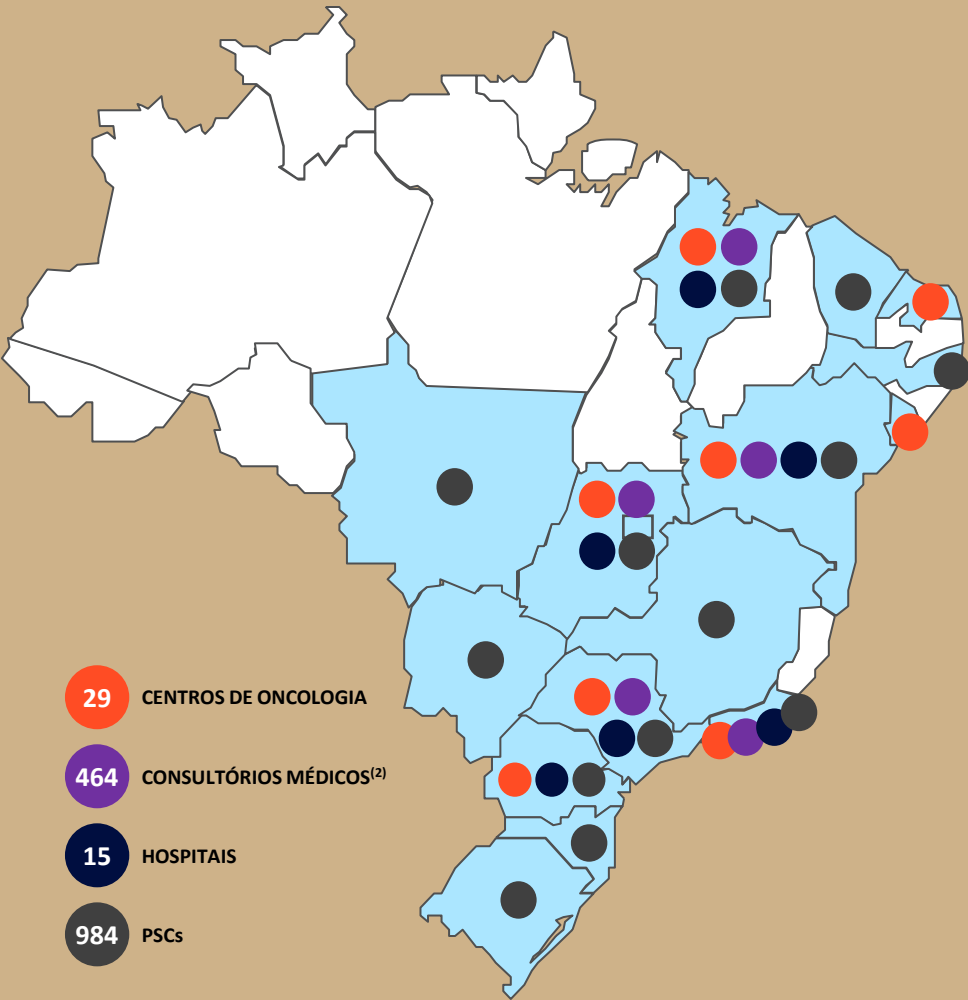
EBITDA Ajustado e Mg. EBITDA Ajustada⁽³⁾ (R\$ mm; %)

EBITDA Ajustado | Mg. EBITDA Ajustada



Nota: (1) Em 2022; (2) Receita líquida combinada da Dasa (R\$4.365mm) e Ímpar (R\$2.811mm) menos receitas intracompanhia (R\$87mm); (3) EBITDA, também conhecido como LAJIDA ou Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização. Nesse caso, excluindo itens não recorrentes e efeitos não caixa; (4) Rede de unidades de atendimento

1 Infraestrutura Irreplicável por Todo País...



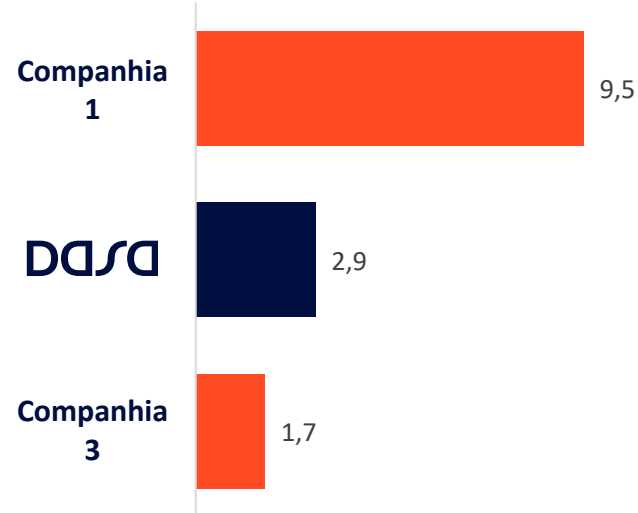
Fonte: Relações com Investidores das Companhias

Nota: (1) Considerando a soma de dois players em processo de fusão; (2) Considera Hospitais e Centros Oncológicos

ECOSSISTEMA LÍDER NO BRASIL

HOSPITAIS

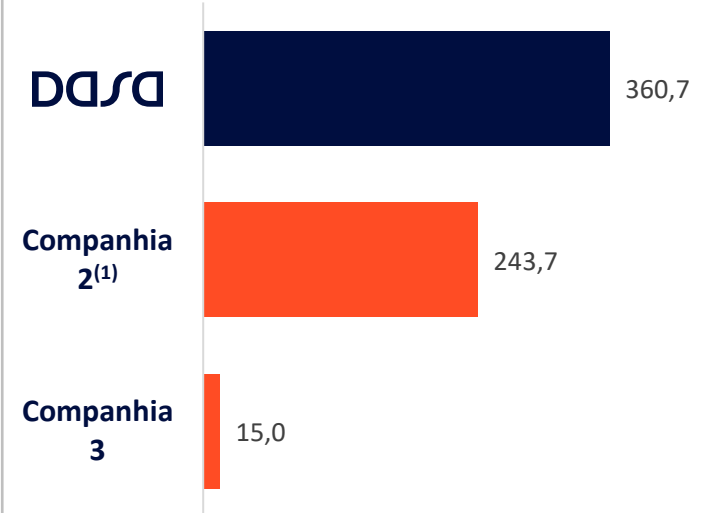
de leitos operacionais ('000), 2022



- 2ª maior plataforma hospitalar no país
- Hub em mercados chave (SP, RJ e BR)

ATENDIMENTO AMBULATORIAL

de exames (mm), 2022



- Maior que o 2º e 3º concorrentes somados na divisão de diagnósticos
- Outras atividades ambulatoriais relevantes

Infraestrutura ampla que representa uma fonte significativa de diferenciação

Equipe comprometida e executivos extremamente experientes

Plano de *stock option*⁽¹⁾ amplo cobrindo +165 executivos

Baixo *turnover* por parte dos executivos

Companhia altamente meritocrática com uma cultura de retenção de talentos

GESTÃO INOVADORA E BEM ALINHADA



Pedro Bueno, Diretor Presidente



Emerson Gasparetto, M.D.
Diretor de Operações Hospitalares e Oncologia



Leonardo Vedolin, Diretor Médico



Felipe Guimarães, Diretor Financeiro



Andrea Dolabela, Diretora de Produtos, Marketing e Experiência



Rafael Lucchesi, Diretor de Operações Ambulatoriais e Diagnósticos



Fabio Rosé, Diretor De Pessoas e Cultura



Danilo Zimmermann, Diretor de TI, Segurança e Proteção de Dados



Nelcina Tropardi, Diretora Jurídica



Rafael Motta, Diretor Comercial



MEMBROS DO CONSELHO ALTAMENTE EXPERIENTES



Dulce de Godoy Bueno (Co-Presidente)

Co-fundadora do Grupo Amil. Mestre em medicina pela UFRJ, MBA pela COPPEAD e PhD pela Universidade do Texas



Romeu Côrtes (Co-Presidente, Independente)

Medicina na UFRJ e pós-graduado em Harvard com qualificação em Ressonância Magnética



Oscar de Paula (Vice-Presidente, Independente)

Engenheiro Químico formado pela UFRJ. Conselheiro em algumas das maiores empresas do Brasil



Stelleo Passos Tolda (Membro, Independente)

Engenheiro Mecânico formado pela Stanford. Advisor e co-fundador do Mercado Livre (NASDAQ: MELI)



Henrique Grossi (Membro)

Médico especialista em ortopedia e traumatologia pela UNIG, MBA em Saúde pela COPPEAD



Carlos de Barros Jorge Neto (Membro)

Ex-CEO e CFO da DASA. Conselheiro em diversas companhias relevantes no Brasil

2

Ambulatório e Diagnósticos: Crescimento Consistente em Receita e Centros de Serviços

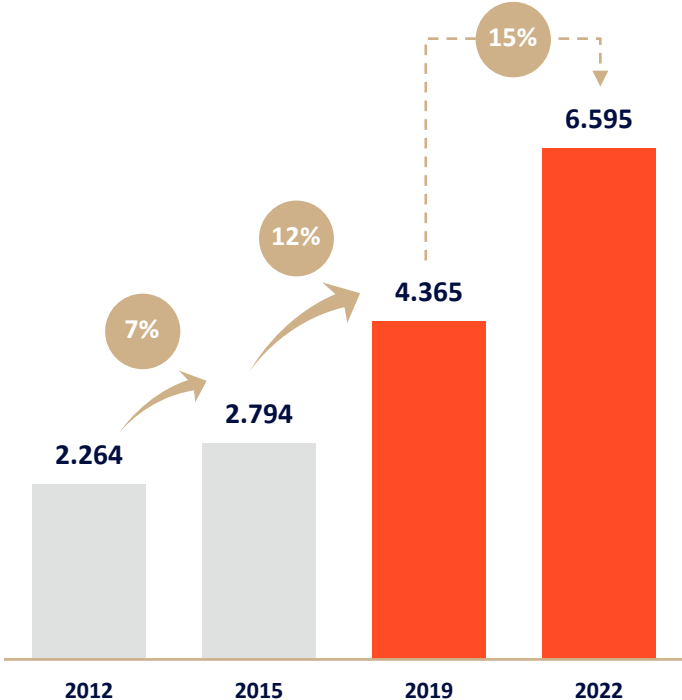
Implementação bem sucedida da “Cultura DASA”, focando nos resultados, formação da equipe, meritocracia, eficiência, excelência médica e qualidade do serviço. Líder de mercado com consistente histórico de crescimento

NPS⁽²⁾

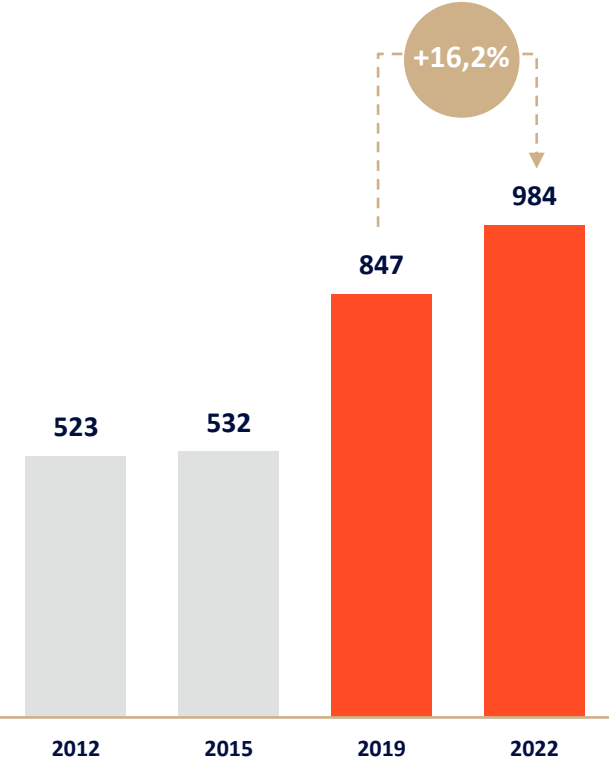
75,7
(2022)

Receita Líquida (R\$mm)

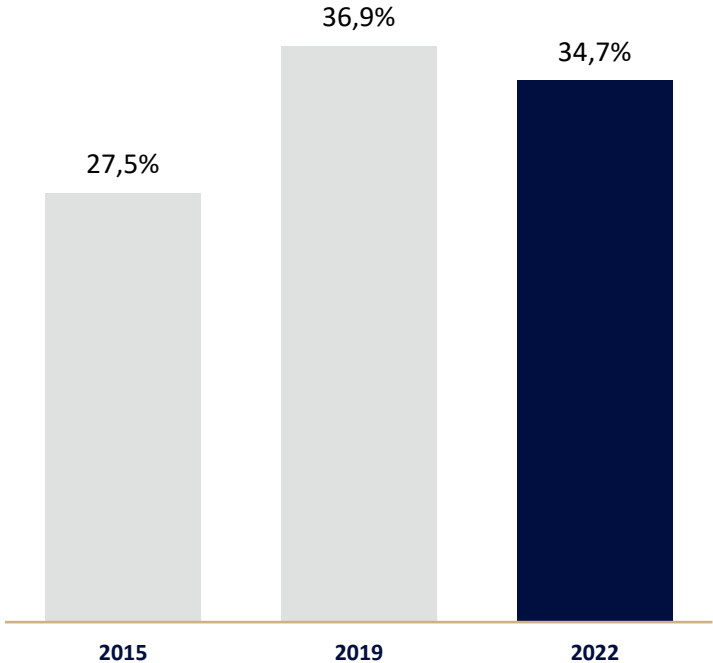
● CAGR⁽¹⁾ (%) Aquisição pela família Bueno em 2014



PSCs⁽³⁾ (#)



Margem Bruta (%)

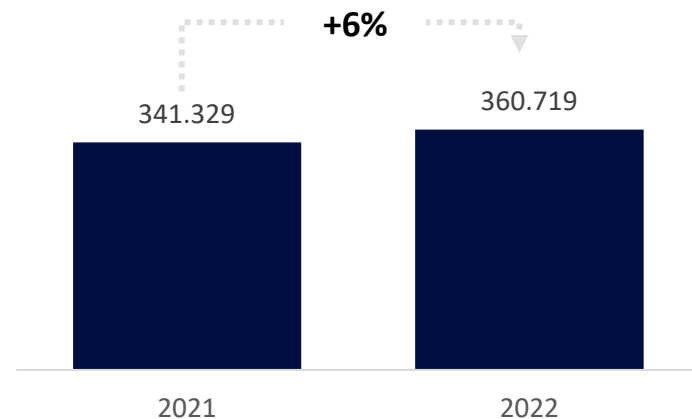


Nota: (1) CAGR é a sigla para *Compound Annual Growth Rate*, ou taxa de crescimento anual composta, em português; (2) O Net Promoter Score é uma métrica usada para medir a lealdade e satisfação dos clientes com uma empresa; (3) Centro de Serviço ao Paciente

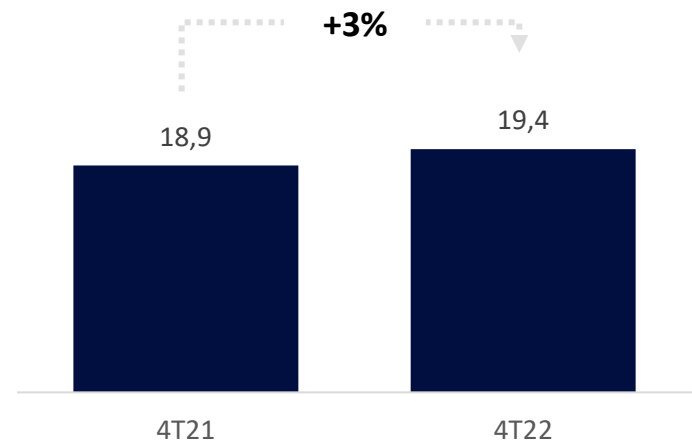
Ambulatório e Diagnósticos: Resultados Impulsionados por Maiores Volumes, Crescimento da Receita da Alta Diagnósticos e Maior Produtividade e Eficiência

O aumento das receitas da BU2 foi impulsionado por (i) maior ticket bruto médio por usuário direto e (ii) maior número de exames totais

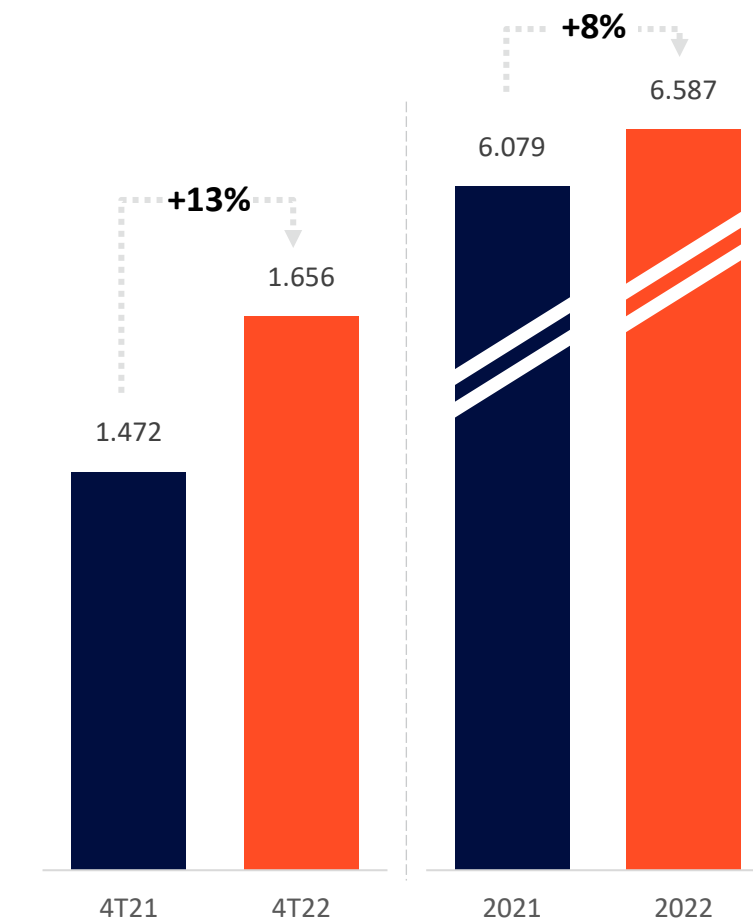
Serviços de Cuidados Ambulatoriais e Coordenação de Cuidados: Volume de Exames ('000)



Ticket Médio por Exame (R\$ por exame)

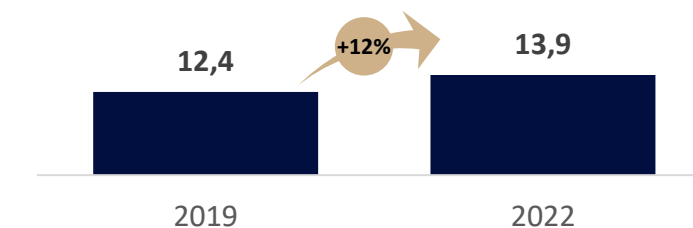


Receita Bruta de Diagnósticos Ex-Covid-19 (R\$mm)

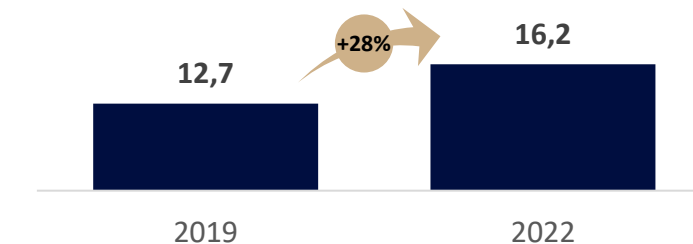


Produtividade e Eficiência na BU2

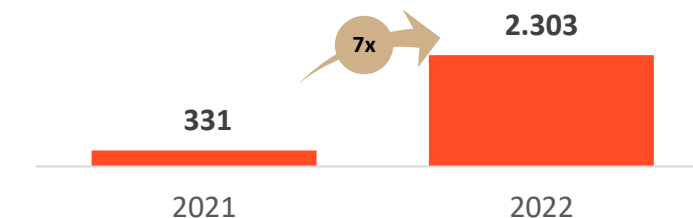
Produtividade – Recepção (# de pacientes por FTE efetivo)

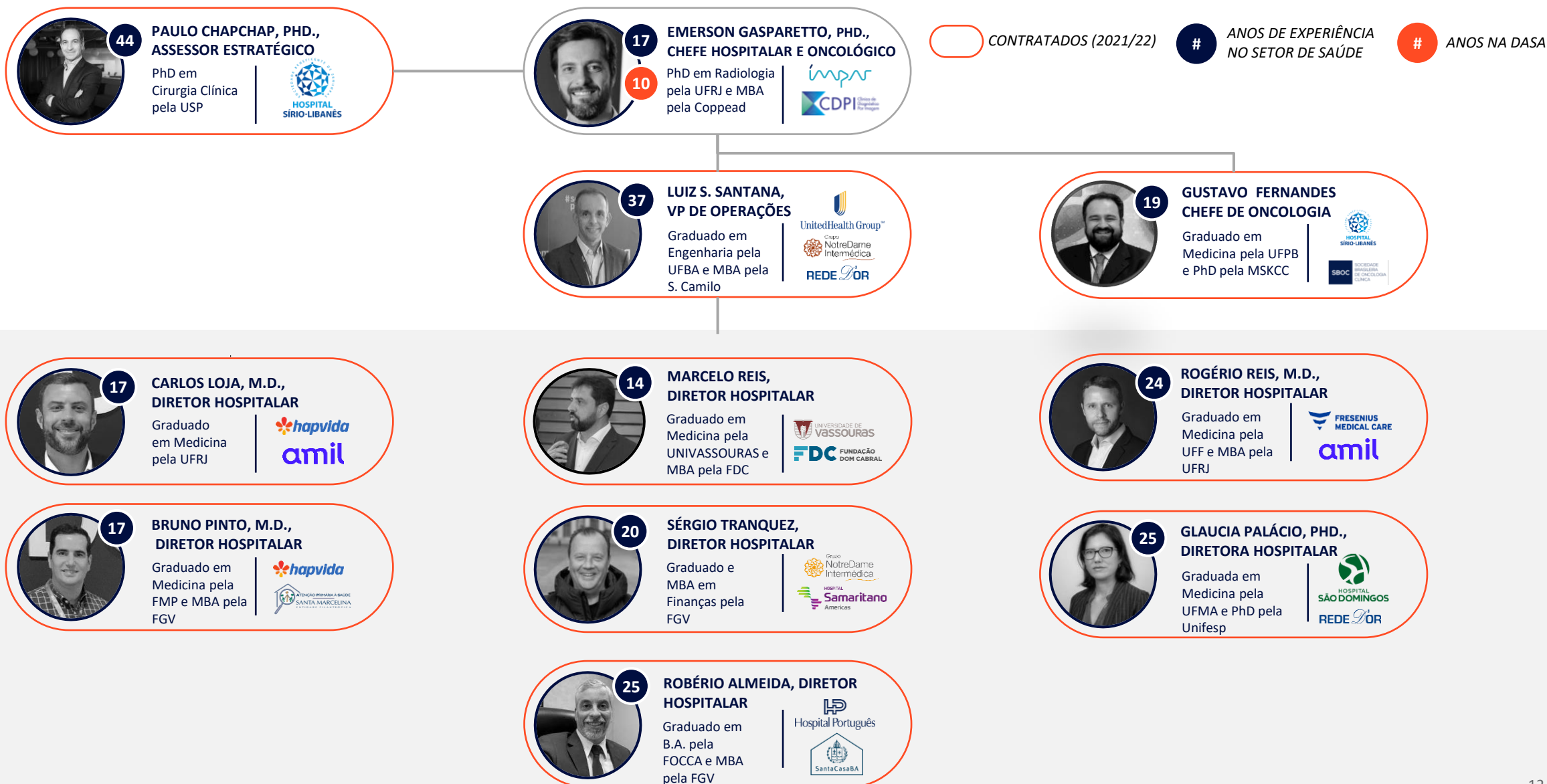


Produtividade – Coleta (# de pacientes por FTE efetivo)



Check-ins - Web ('000)





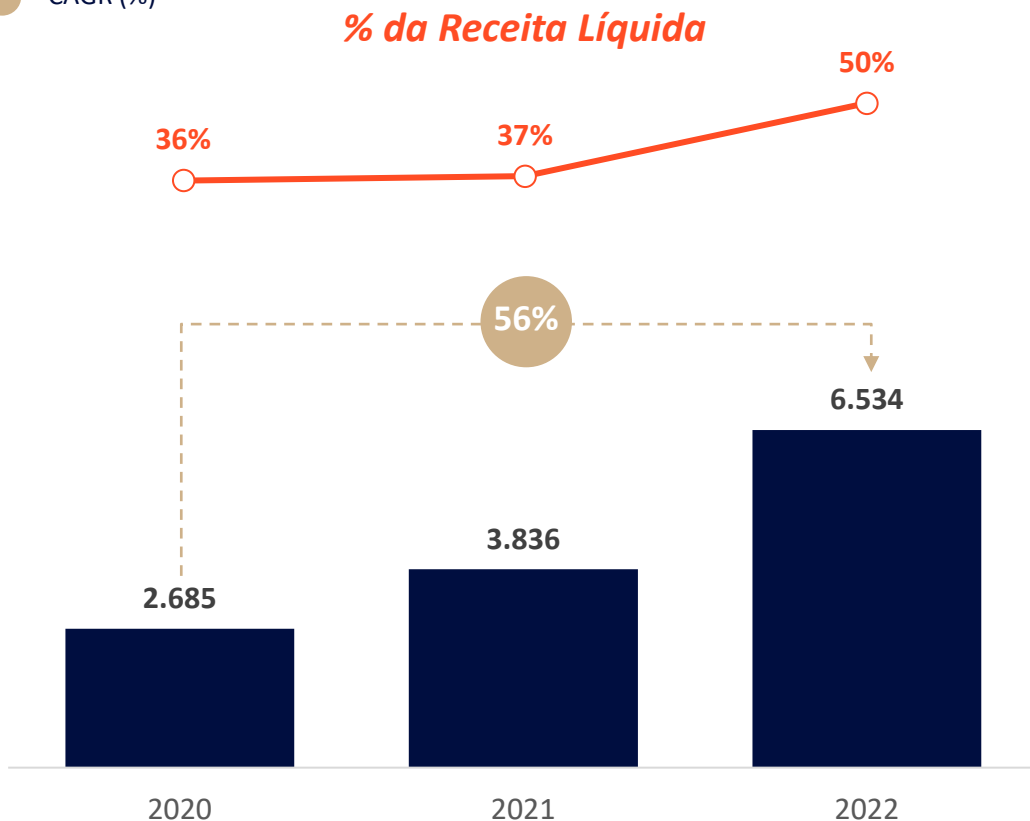
Hospitais e Oncologia: Performance Robusta em Crescimento e Lucratividade

Estratégia vencedora e *track-record* sólido com altas margens operacionais e time de gestão de alto nível

Receita Líquida

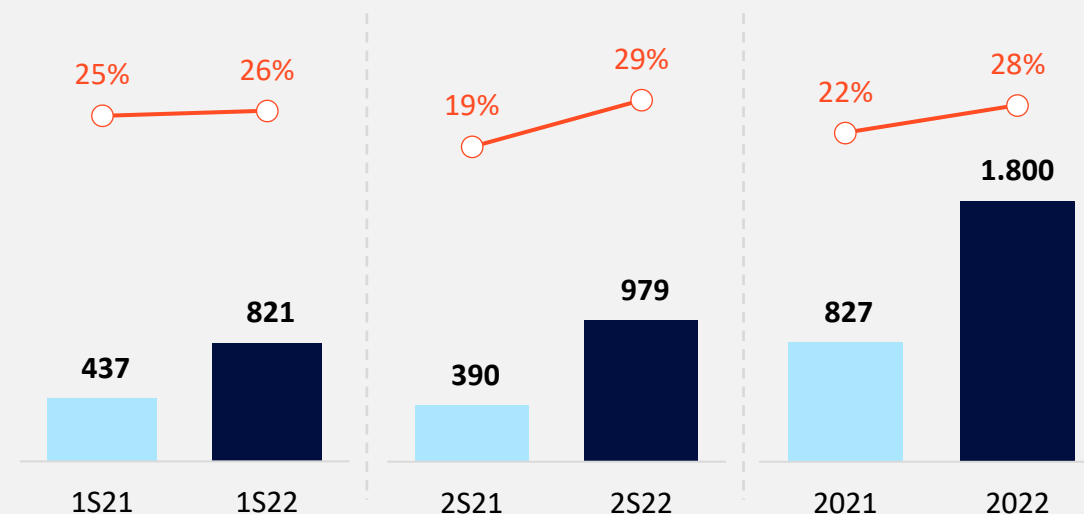
(R\$mm)

● CAGR (%)



Lucro Bruto e Margem Bruta

(R\$mm; %)



- ✓ **Evolução do processo de integração dos ativos adquiridos**, que, no final de 2021, tinham margens bem abaixo do normal
- ✓ **Melhora na taxa de ocupação, complexidade e eficiência das operações**
- ✓ **Melhor gestão dos ativos existentes**
- ✓ Hospitais já representam **50%** da **Receita da Companhia**

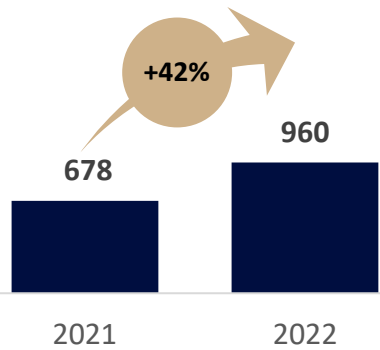
3 Oncologia: Expansão Rápida e Ganhos de Escala

Em menos de dois anos, Dasa é atualmente **uma das maiores operadoras independentes de oncologia no Brasil**



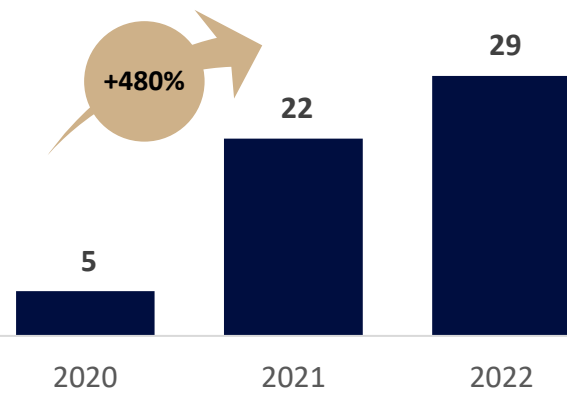
Receita de Oncologia

(R\$mm)



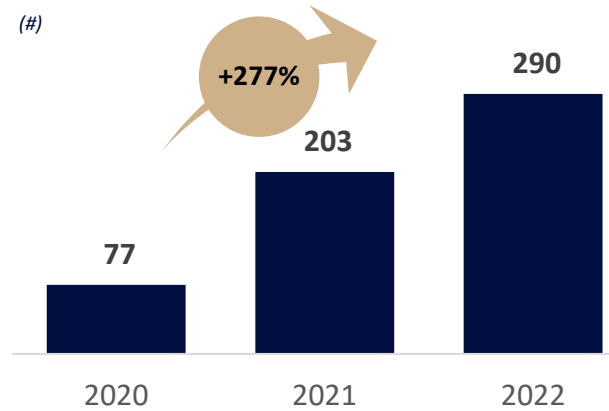
Centros de Oncologia

(#)



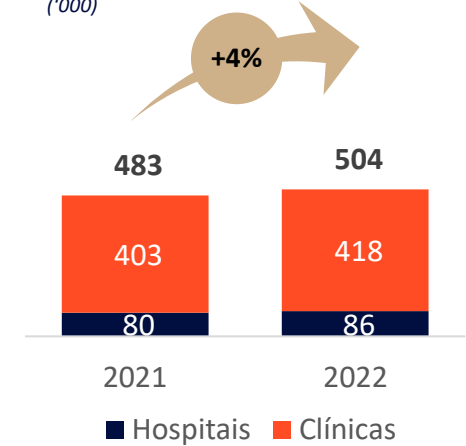
Cadeiras de Infusão

(#)



Volume de Infusões⁽¹⁾

('000)



Nota: (1) Considerando infusão + consulta + radioterapia

NAV é uma Plataforma Digital de Saúde que Conecta Pacientes e Médicos, Oferecendo uma Experiência Intuitiva e Orientada por Dados

NAV: Proposta de Valor para Pacientes e Médicos



Proposta de valor: resolução conveniente e uma experiência de saúde simplificada



Conectando **médicos** diretamente com a DASA

Proposta de valor: pacientes engajados e melhores resultados clínicos

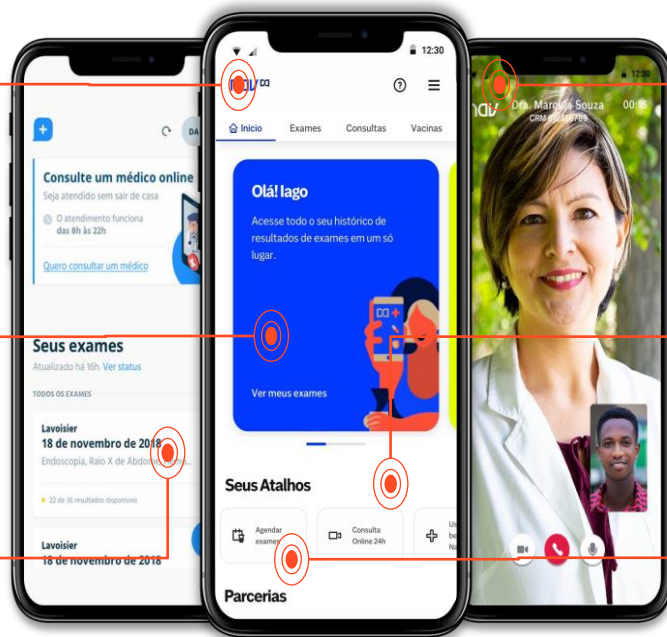


Estratégia de Navegação

Ser o **canal principal** para perguntas de saúde, disponível a qualquer momento

Ajuda para **encontrar os profissionais de saúde adequados**

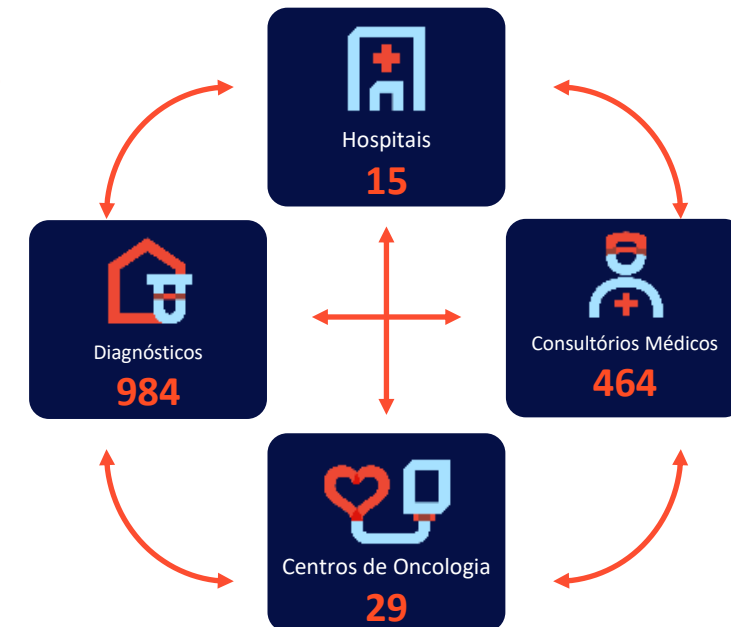
Garantir acesso rápido às informações e serviços no momento certo



Gerar mais indicações, envolvendo **médicos, pacientes e tratamentos**

Facilitar o acesso a dados para auxiliar e gerenciar consultórios médicos e pacientes

Informar sobre situações de saúde de forma personalizada e **engajamento em tratamentos**



- Usuários navegáveis
- Médicos envolvidos
- Registos de dados para alavancar

NAV é uma Plataforma Digital de Saúde que Conecta Pacientes e Médicos, Oferecendo uma Experiência Intuitiva e Orientada por Dados (Cont.)

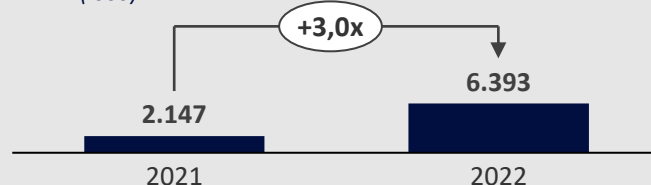
TEMOS SIDO EFETIVOS EM...

DIGITALIZANDO A JORNADA DE SAÚDE...

1- Aumento de Usuários Únicos

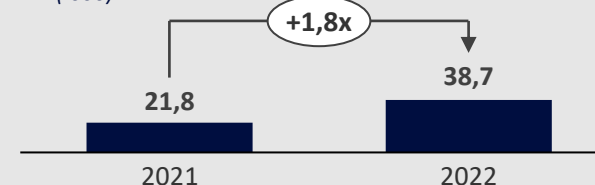
Número Total de Pacientes⁽¹⁾ Cadastrados

('000)



Número Total de Médicos Cadastrados

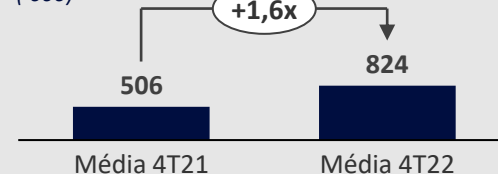
('000)



2- Aumento de Recorrência e Engajamento

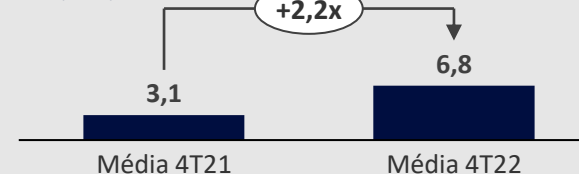
Usuários Mensais Ativos - Pacientes

('000)



Usuários Semanais Ativos - Médicos

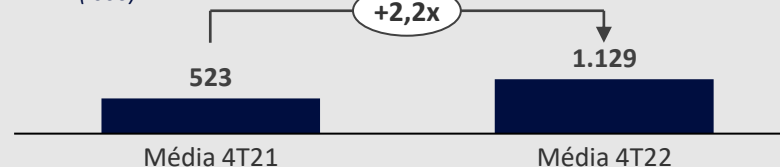
('000)



3- Aumento de Transações / Uso de Serviços

Pacientes Acessando Produtos na Plataforma

('000)



(i) aumentar a digitalização da nossa base de usuários ...

... (ii) em estimular o uso recorrente da nossa plataforma e...

... (iii) garantir o alcance dos nossos serviços, promovendo a conexão da jornada e gerando oportunidades de navegação

Serviços Disponíveis⁽²⁾

- Agendamento e resultados de exames
- Agendamento e realização de consulta médica
- Receita digital
- Painel médico



HOSPITAIS

- Centros Cirúrgicos
- Ambulatorial
- Oncologia
- Processamento de Linguagem Natural (PNL)



DIAGNÓSTICO

- Contratos Comerciais
- Gestão da Oferta de Exames
- Experiência de Digitalização
- Alto Crescimento



NAVEGAÇÃO

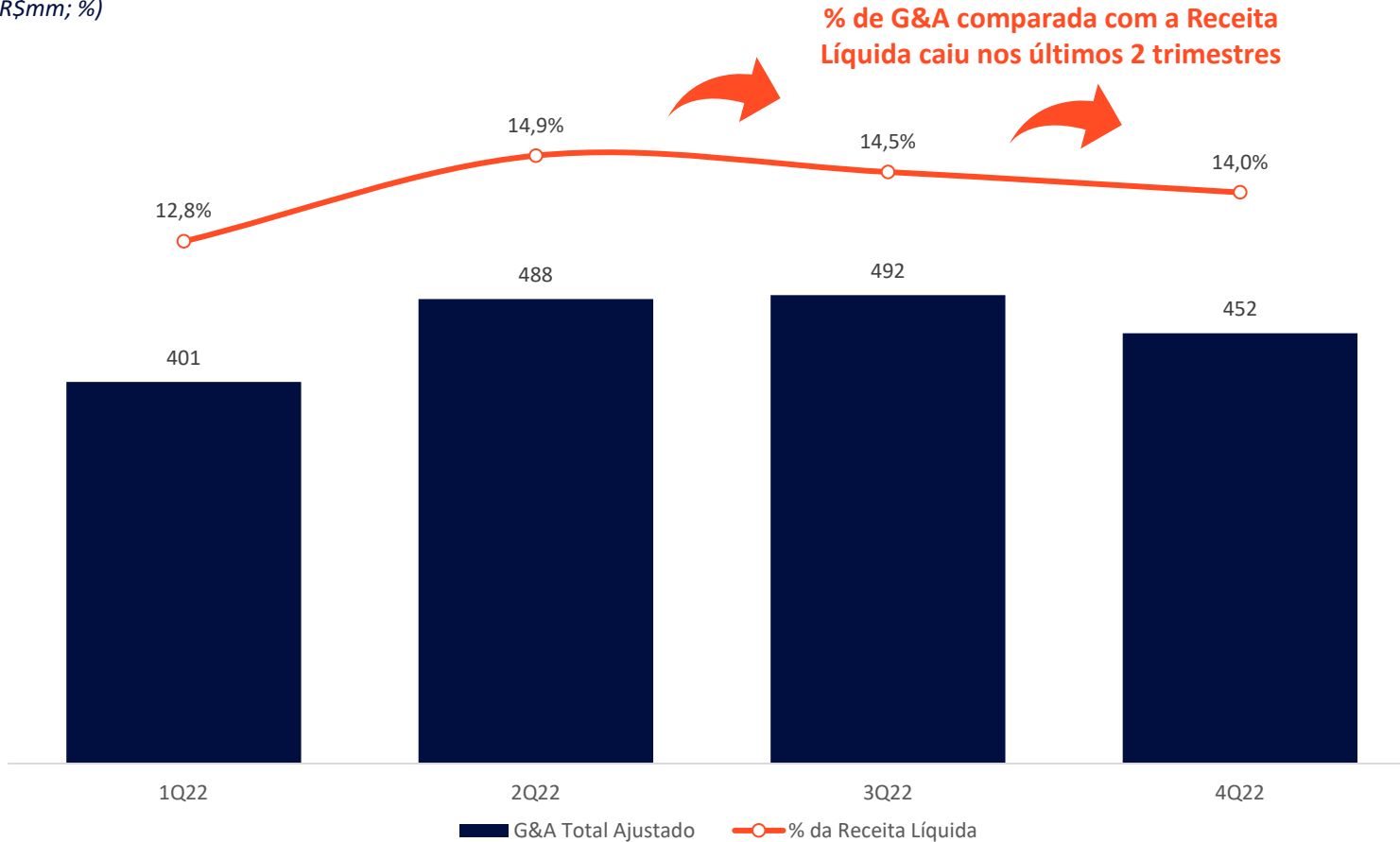
- Ambulatorial
- Coordenação de Cuidados
- NAV
- Condução de Diagnósticos para Hospital
- DASA Empresas

Ganhos de Eficiência em Despesas Gerais e Administrativas por Dois Trimestres Consecutivos



Despesas Gerais e Administrativas (G&A)⁽¹⁾ e G&A como Porcentagem da Receita Líquida

(R\$mm; %)



% de G&A comparada com a Receita Líquida caiu nos últimos 2 trimestres

PRINCIPAIS INICIATIVAS E OBJETIVOS

Diluição de Despesas

Continuação do processo de diluição de despesas, com um ramp-up operacional/financeiro ainda maior dos ativos adquiridos, combinado com um aumento relevante nas sinergias (tanto no nível dos ativos, quanto no nível da DASA)

Eficiência de Custos

Execução do plano de eficiência interna da Companhia (com múltiplas iniciativas, já mapeadas, a serem implementadas) combinado com o compromisso total em relação à priorização de projetos mais avançados (vs. outras iniciativas incipientes, que necessitariam de maiores investimentos)

Crescimento da Receita

Crescimento da receita proveniente principalmente de (i) novos leitos e (ii) maior participação da carteira

Nota: (1) Despesas Gerais e Administrativas + Outras Receitas e Despesas Operacionais – reflete ajustes gerenciais, conforme Release de Resultados da Companhia

Estrutura de Capital

DASA

DASA

Oportunidades para otimizar a estrutura de capital atual da Companhia

DASA



OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS COMO SOLUÇÕES ESTRUTURAIS PARA A ALAVANCAGEM DA COMPANHIA



CAPEX: PRIORIZAÇÃO DE PROJETOS COM PAYBACK RÁPIDO E ALTOS RETORNOS (ROI⁽¹⁾ JÁ REALIZADO)



POSSIBILIDADES DE VENDA E RELOCAÇÃO DE ATIVOS



OPORTUNIDADES PARA OTIMIZAR O CAPITAL DE GIRO



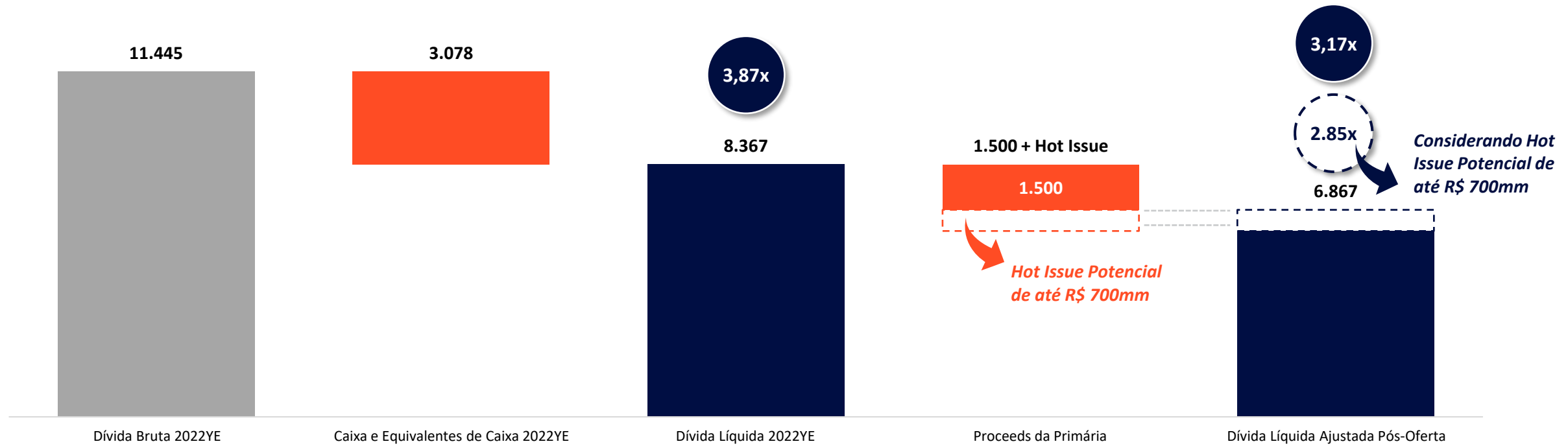
CONTINUIDADE NA EXECUÇÃO DO PROJETO DE EFICIÊNCIA E CONSEQUENTE DILUIÇÃO DO G&A

A Estrutura da Oferta Permitirá que a Companhia Alcance Suas Necessidades de Curto e Médio Prazo

R\$ mm

x Dívida Líquida/EBITDA⁽¹⁾ (x)

SEM CONSIDERAR A GERAÇÃO DE CAIXA DA COMPANHIA, A ALAVANCAGEM DA DASA IRÁ CAIR 0,7x APÓS A OFERTA (OU 1,0x CONSIDERANDO O HOT ISSUE POTENCIAL DE ATÉ R\$ 700MM)



Nota: (1) EBITDA Pro Forma UDM de R\$ 2.164mm considerando aquisições e excluindo *Stock Options*

Balizadores de Crescimento da DASA no Curto Prazo

A Companhia começou o ano com alavancas claras de crescimento e eficiência

1 ESTRUTURA DE CAPITAL

Geração de caixa e redução significativa na alavancagem

- *Eficiência das operações, ações de priorização de investimentos e otimização do capital de giro*

2 HOSPITAIS E ONCOLOGIA

Crescimento acelerado e expansão dos ganhos de margem

- *Expansão da receita: navegação de pacientes e oncologia*
- *Melhor gestão de custos*

3 AMBULATÓRIO E DIAGNÓSTICOS

Retomada de ganho de market share e eficiência

- *Retomada do crescimento*
- *Avanços na digitalização de unidades e processos*

4 NAVEGAÇÃO E NAV

Conversão de receita e melhoria na experiência

- *Conexão acelerada com hospitais e laboratórios da rede*

5 DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS

Avanços obtidos através de ganhos de escala e eficiência

- *Ações começam a gerar resultados no curto prazo*

