



Apresentação de Resultados 1T22

13 de maio de 2022

Aviso Legal

Esta apresentação pode conter considerações com relação às perspectivas futuras de negócios, estimativas de resultados operacionais e financeiros, a perspectiva de crescimento da Companhia, bem como outros eventos futuros.

Expressões, tais como, por exemplo, "antecipa", "acredita", "estima", "espera", "projeta", "planeja", "prevê", "visa", "busca", assim como variações, e outras expressões com significado semelhante, visam identificar essas declarações prospectivas. As referidas declarações envolvem vários fatores, riscos, ou incertezas, conhecidas ou desconhecidas, que podem resultar em diferenças relevantes entre os dados atuais e eventuais projeções desta apresentação, e não representam qualquer garantia em relação ao desempenho futuro da Companhia.

Todas as declarações aqui contidas se baseiam em informações e dados disponibilizados na data em que foram emitidos. A

Companhia não se obriga a revisar essas declarações, tampouco em atualizá-las, em qualquer hipótese, caso surjam novas informações ou devido a eventos futuros.

O leitor/investidor é unicamente responsável por qualquer decisão sobre investimentos, negócio, ou medidas tomadas com base nas informações e declarações aqui contidas. O leitor/investidor não deverá considerar apenas as informações aqui contidas para tomar decisões relacionadas com a negociação de valores mobiliários emitidos pela Companhia. Para obter maiores informações, consulte nossas demonstrações financeiras, o formulário de referência, e outras informações relevantes em nosso site de relações com investidores www.dasa3.com.br.

Esta apresentação não constitui uma oferta de venda, tampouco uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário.

AGENDA



1. DESTAQUES DO 1T22

Execução de nossos objetivos financeiros e estratégicos



Resultados consolidados

- Receita bruta cresceu 32% vs. 1T21, com a receita de Hospitais e Oncologia quase duplicado
- Margem bruta de 32,4% próxima da estabilidade vs. 1T21, mesmo com maior parte da receita proveniente da unidade de Hospitais e Oncologia e a incorporação de aquisições; o EBITDA ajustado aumentou 23% vs. 1T21 impulsionado por um forte crescimento da receita
- Todas as iniciativas de “high growth” aumentaram a receita em dois dígitos em relação ao 1T21, inclusive Coordenação de Cuidados e Dasa Empresas, Genômica, e a marca Alta



Desenvolvimento do core business

- Execução das iniciativas de integração e eficiência na unidade de Hospitais e Oncologia: a margem bruta aumentou 5,5 p.p. vs. 1T21 e 12,9 p.p. vs. 4T21
- Oncologia: A Dasa se torna o terceiro maior player independente através da aquisição da Clínica AMO; novo diretor de negócios; a aquisição da CENTRON é anunciada; a receita de oncologia cresce 67% vs. 1T21, inclusive aquisições
- A receita da unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados registra crescimento impulsionado por um maior ticket médio apesar do declínio de testes da Covid em relação ao 1T21; a digitalização avança (agendamento online e *web check-in*), com foco na experiência do usuário e eficiência

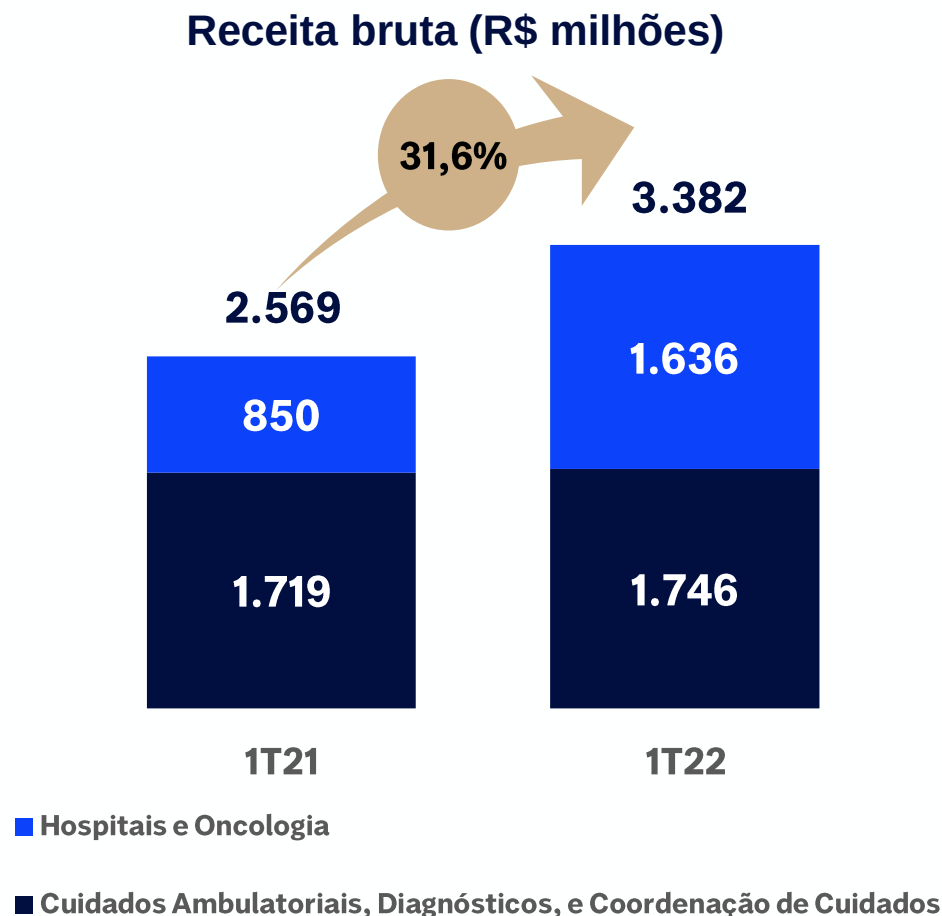


Aceleração da plataforma digital e atividades de navegação

- O número de novos usuários Nav mantém seu crescimento (aumento 5x superior dos novos usuários Nav na comparação com 1T21) com alto engajamento; consultas de telemedicina via Nav aumentaram 77% vs. 1T21
- A navegação vê um movimento ascendente com um crescimento de 170% da receita associada à navegação

2. RESULTADOS CONSOLIDADOS

Receita: a receita dos Hospitais quase dobra vs. 1T21



DESTAQUES DO CORE BUSINESS (A/A)

31,6% Aumento da receita bruta consolidada

HOSPITAIS E ONCOLOGIA (A/A)

92,5% Crescimento da receita bruta
5,5pp Aumento da margem bruta
48,4% Contribuição da unidade Hospitais e Oncologia para a receita total
67,0% Crescimento da receita no segmento de Oncologia

CUIDADOS AMBULATORIAIS, DIAGNÓSTICOS E COORDENAÇÃO DE CUIDADOS (A/A)

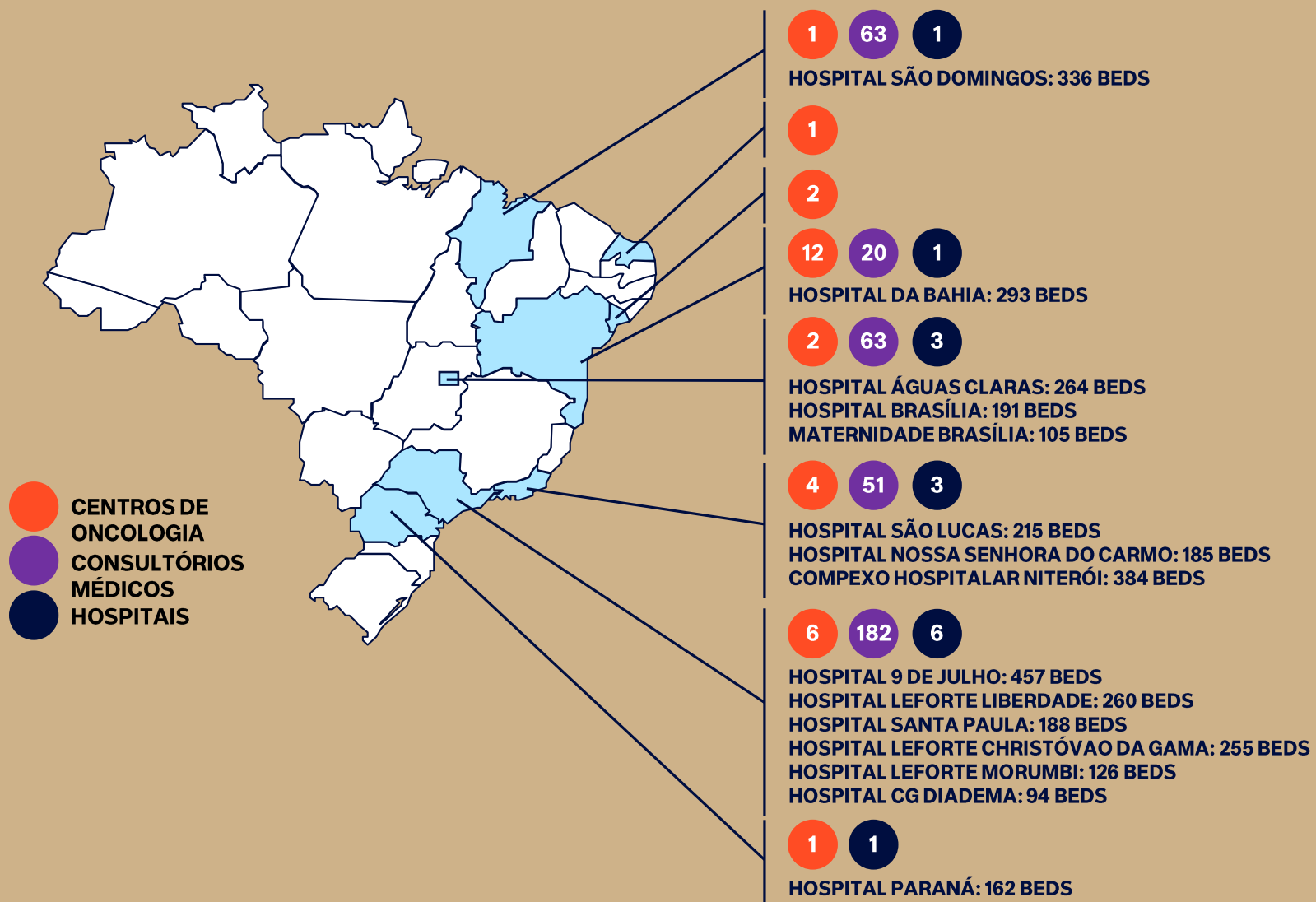
7,7% Aumento da receita bruta (excluindo a Covid)
27,2% Crescimento da receita da marca Alta

INICIATIVAS “HIGH GROWTH”: DESTAQUES (A/A)

77,4% Consultas de telemedicina
46,5% Aumento da receita bruta do segmento de Genômica
35,4% Aumento das vidas sob a Coordenação de Cuidados
3x Crescimento da Dasa Empresas em número de vidas

3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Infraestrutura em rápida expansão nos principais mercados



29

CENTROS DE ONCOLOGIA

- Aumento 14x versus dez 2020
- 3o. maior grupo independente de Oncologia do Brasil

379

CONSULTÓRIOS MÉDICOS

- Aumento de 133% versus dez 2020

15

HOSPITAIS

- Aumento 2x versus dez 2020
- 2ª. maior plataforma privada de hospitais no Brasil
- Centros nos principais mercados: São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília

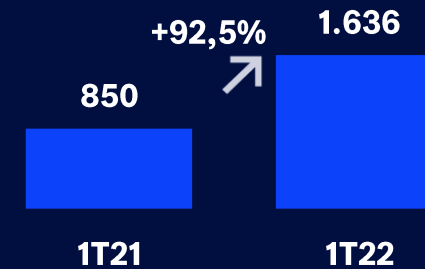
3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Hospitais e Oncologia

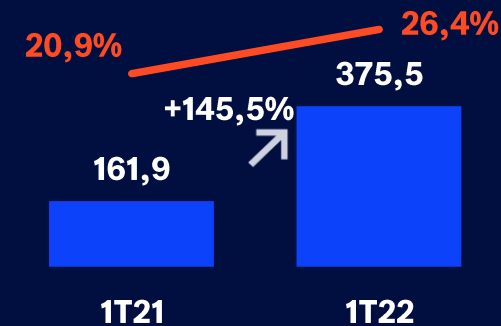
Destaques vs. 1Q21:

- Aumento da receita líquida impulsionada por (i) expansão de 81,2% dos leitos operacionais e (ii) ticket 8,0% maior;
- Crescimento da margem bruta (+ 5.5 p.p.) decorrente de maior ticket e diluição de custos, em especial, custos com serviços terceirizados e serviços públicos;
- Melhora da margem bruta apesar da elevada contribuição dos ativos adquiridos em 2021;
- Aceleração na captura de sinergias (M&As); medidas em andamento visando melhorar a receita e os ganhos de eficiência;
- Consolidação da Clínica AMO intensifica relevância estratégica e contribuição da receita da unidade de Oncologia.

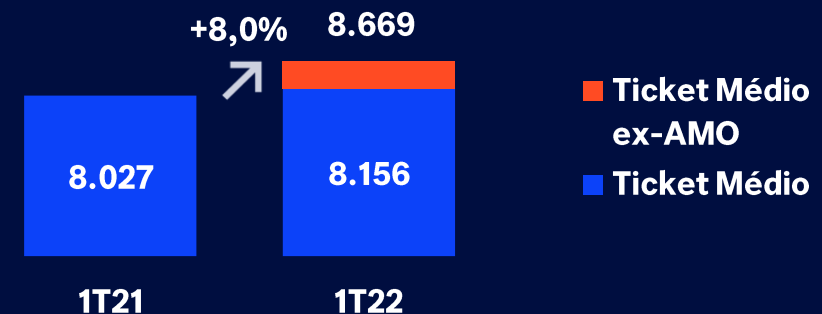
Receita Líquida (R\$ milhões)



Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões e %)



Ticket Bruto / Paciente-Dia (R\$)



3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Reestruturação dos hospitais oferece maior oportunidade de margem



RÁPIDA REESTRUTURAÇÃO

- Margens brutas em hospitais adquiridos registraram um avanço de 13 p.p. vs. 4T21 (LEFORTE HCG SANTO ANDRE e LEFORTE MORUMBI): rápida execução do *playbook*
- Modelo de reestruturação é replicado em outros hospitais com alto potencial para aumento da margem (CARMO, HCG-DIADEMA, LEFORTE LIBERDADE): avanços estimados durante 2022

MENOS MATURIDADE: MAIORES OPORTUNIDADES

- ~60% dos leitos em hospitais com menor maturidade, onde nossas iniciativas de eficiência terão maior impacto;
- Ganho de margem de hospitais ainda em maturação para ativos mais maduros; ao mesmo tempo todo o portfólio ainda tem espaço para melhorar a rentabilidade.

3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Em todos os hospitais: fluxo de trabalho implementado e **apresentando rápidos ganhos**

AUMENTO DO
TICKET MÉDIO
POR PACIENTE

Maior complexidade hospitalar e negociação com pagadores

+4,2%

AUMENTO DO TICKET MÉDIO
(1T22 vs. 4T21, excluindo a AMO)

EXPANSÃO DAS
CLÍNICAS
AMBULATORIAIS

Aumento da ocupação nas clínicas ambulatoriais e capacidade instalada para receber mais equipes médicas

+34%

AUMENTO DA RECEITA RELACIONADA COM CLÍNICAS AMBULATORIAIS
(1T22 vs. 1T21)

FOCO NAS
ESPECIALIDADES
DE ALTA
COMPLEXIDADE

Atração de novas equipes de Oncologia, Cardiologia e Neurologia

+1.000

MÉDICOS INCORPORADOS NA EQUIPE DE HOSPITAIS DA DASA

CONTRATOS DE
SERVIÇOS
DIRETOS

Otimização dos processos com terceiros/modelo de contratação (i.e., lavanderia, limpeza e nutrição)

-8,6pp

CUSTOS COM SERVIÇOS E SERVIÇOS PÚBLICOS COMO % DA RECEITA DA UNIDADE DE NEGÓCIO
(1T22 vs. 1T21)

OTIMIZAÇÃO
DA ESTRUTURA
DE PESSOAL

Redução da média de funcionário/leito, utilizando a nova ferramenta de Workforce Management no Centro de Comando

-267

REDUÇÃO DO PESSOAL (TAXA DE FUNCIONÁRIOS POR LEITO DE 4,2 PARA 4,0)
(1T22 vs. 4T21)

3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Integração pós-fusão: Sinergias relevantes dos hospitais adquiridos recentemente já apresentam resultados no 1T22



1. Sinergias de custo

- Foco nas pessoas e cultura
- Fortalecimento da equipe de gestão
- Implementação da tabela de custos junto aos fornecedores, revisão de contratos
- Primeira onda de eficiência das despesas gerais e administrativas
- Revisão da qualidade da receita, prazos com pagadores

+13pp

MELHORA DA MARGEM BRUTA DOS HOSPITAIS ADQUIRIDOS (1T22 vs. 4T21)

2. Aumento da complexidade e portfólio de serviços

- Maior complexidade clínica e eficiência
- Expansão do portfólio de serviços oferecidos
- Implementação do *playbook* de TI
- Segunda onda de eficiência das despesas gerais e administrativas

+12%

AUMENTO DO TICKET DOS HOSPITAIS ADQUIRIDOS (1T22 vs. 4T21, Ecluindo a AMO)

3. Expansão

- Oportunidades brownfield (capex)

95

HOSPITAL SÃO DOMINGOS PREPARAÇÃO PARA 95 NOVOS LEITOS BROWNFIELD Nova entrada e saguão inaugurados em abril de 2022

3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Atualização sobre a integração: margem bruta do Hospital Leforte já +5.7 p.p. desde a aquisição em setembro



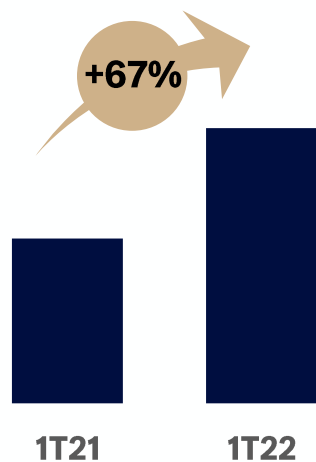
3. DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Oncologia: Rápida expansão e ganhos de escala

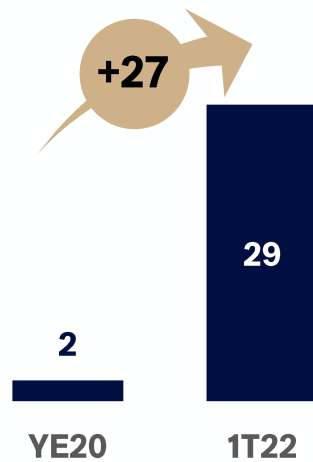
Dasa é a terceira maior operação independente de oncologia do Brasil



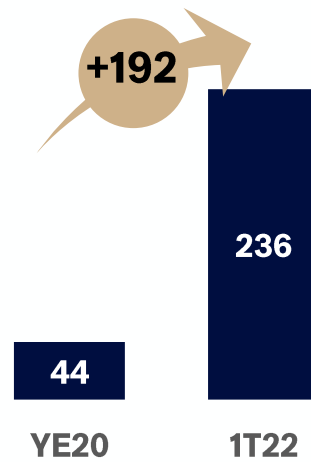
Receita da Oncologia 1T22 vs. 1T21 %



Centros de oncologia
Número de unidades



Cadeiras de infusão
1T22 vs. 1T21 %



Dr. Gustavo Fernandes
Novo Diretor da Dasa Oncologia

CENTRON
Aquisição anunciada: 1 de abril 2022

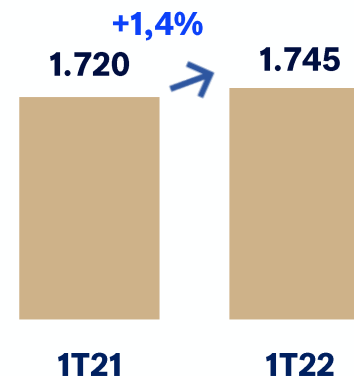
3.DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados

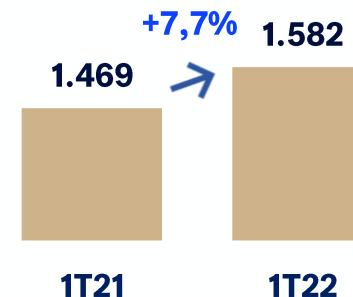
Destaques vs. 1Q21:

- Crescimento da receita de 7,7%, excluindo testes da Covid;
- Volume de exames aumenta 6,8% impulsionado por maior B2B;
- Receita dos negócios “high growth” aumenta: marca premium de diagnósticos Alta (+27,2%), Dasa Empresas e Coordenação de Cuidados (+16,4%), Genômica (+46,5%);
- Margem bruta cresce vs. 4T21 (2,7 p.p.) com a recuperação de usuários; ligeiro declínio vs. 1T21 decorrente de mix de exames.

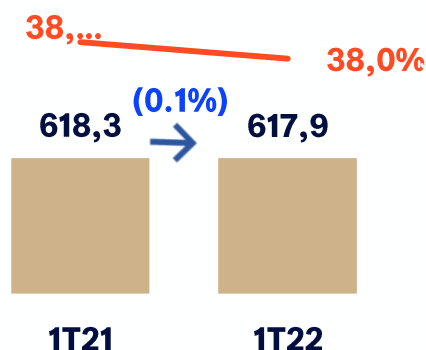
Receita Líquida (R\$ milhões)



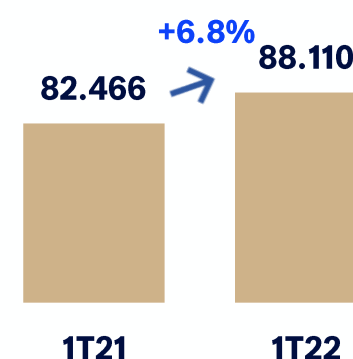
Receita Líquida, ex-Covid



Lucro Bruto e Margem (R\$ milhões e %)



Exames (000s)



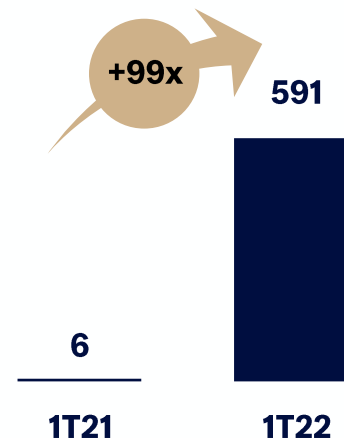
3.DESENVOLVIMENTO DO CORE BUSINESS

Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados

Iniciativas digitais ganham força

- **Web check-in:** Aceleração dos check-ins, atingindo um total de 1 milhão de usuários desde o seu lançamento;
- **Web check-in:** Conveniência e redução de tempo aos usuários: 95% dos usuários relataram alta satisfação; 19% de redução de tempo em relação ao check-in tradicional ;
- **Agendamento online:** sólido crescimento com maior percentual de exames elegíveis;
- **Agendamento online:** no 1T22 já resultou em redução do “contact rate” junto ao call center e aumentos de produtividade por atendente do call center;
- **Web check-in e agendamento online:** Oportunidade de migrar um número maior para a plataforma Nav.

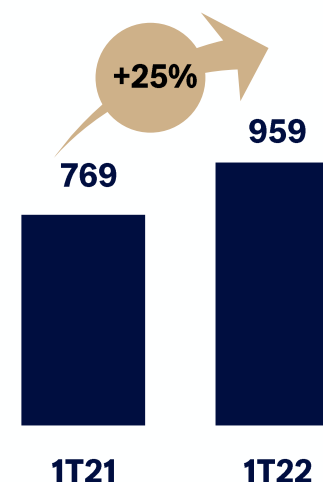
Web Check-in (000s)



19

WEB CHECK-IN implementado para 19 marcas; disponível em 449 unidades de atendimento

Agendamento online (000s)



79,7

RECORDE HISTÓRICO DO NPS na unidade de diagnósticos (médicos) em março de 2022

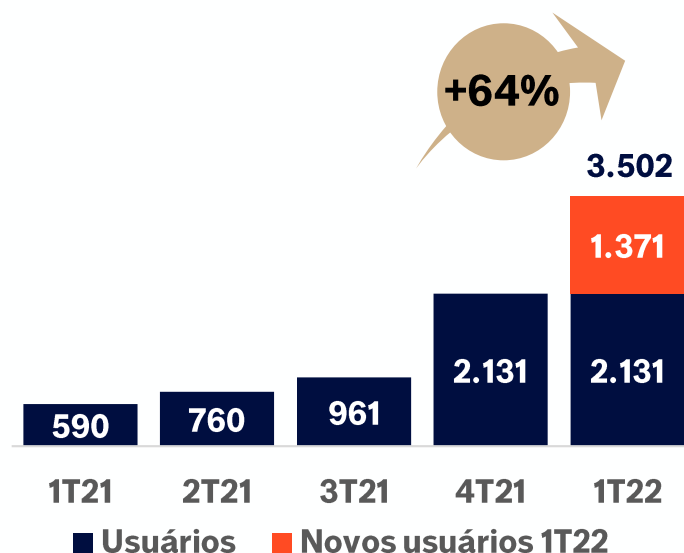
31,9%

AGENDAMENTO ONLINE como % de exames elegíveis aumentou de 23,5% para 31,9% vs. 1T21

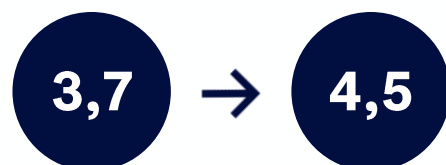
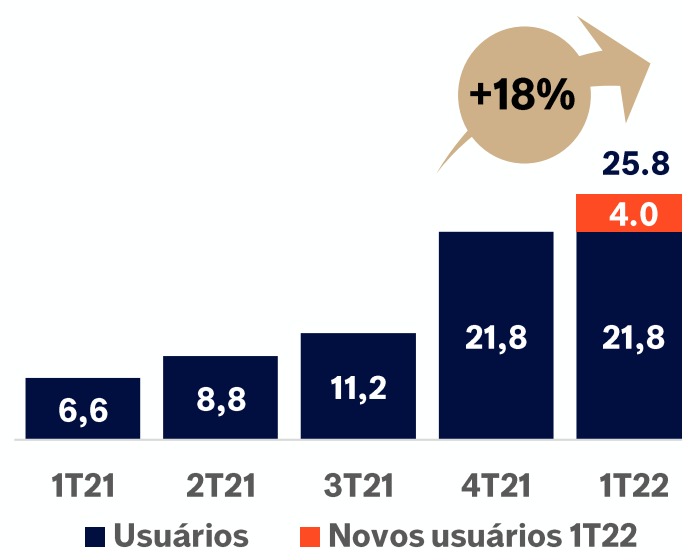
4.DESENVOLVIMENTO DA PLATAFORMA DIGITAL E NAVEGAÇÃO

Nav: Rápida expansão da base com altos níveis de engajamento do usuário

Nav
USUÁRIOS ÚNICOS PACIENTES (000s)



Nav PRO
USUÁRIOS ÚNICOS MÉDICOS (000s)



NOTA DO APP PELO USUÁRIO

Avanço significativo da satisfação do usuário de junho de 2021 para março de 2022

4. DESENVOLVIMENTO DA PLATAFORMA DIGITAL E NAVEGAÇÃO

Iniciativas de navegação ganham força no 1T22

169,9%

Crescimento da receita proveniente das iniciativas de navegação (1T22 vs. 1T21)

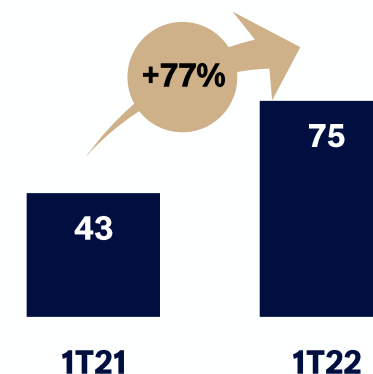
121,2%

Aumento no número de pacientes “navegados” vs. 1T21 (+37,5% versus 4T21)

49,9%

Aumento do ticket médio de pacientes “navegados” (A/A)

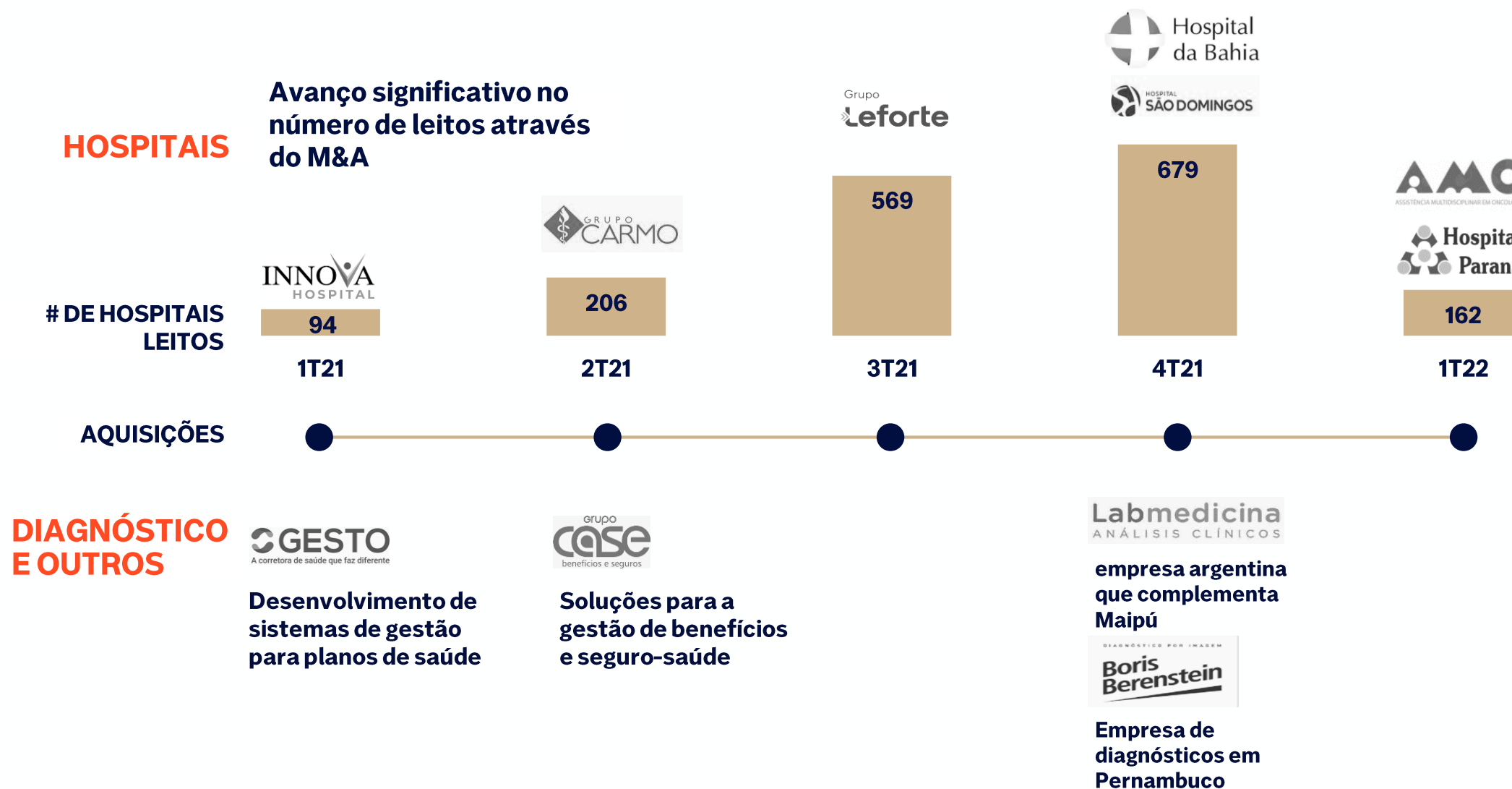
Consultas de telemedicina (000s)



- ✓ Recorde trimestral das consultas de telemedicina no 1T22; Omicron, fator catalisador para o engajamento de usuários na telemedicina;
- ✓ Todas as consultas conduzidas através da Plataforma Nav;
- ✓ 15 especialidades médicas disponíveis (vs. 9 em 2021);
- ✓ Número de usuários de telemedicina “navegados” aumentou de 9,3% no 1T21 para 11,5% dos usuários, gerando receitas

5.M&A E RESULTADOS FINANCEIROS

Estratégia de M&A: Execução consistente dobrou o número de leitos



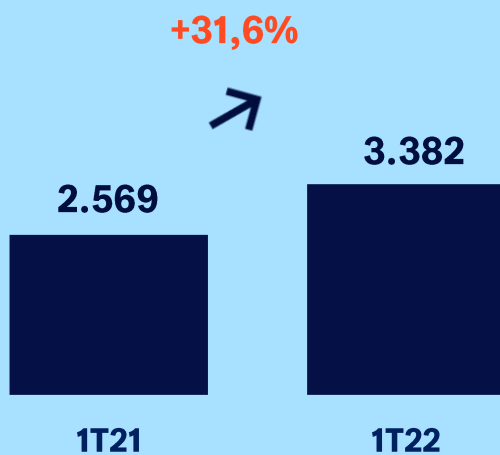
5.M&A E RESULTADOS FINANCEIROS

Destaques Financeiros 1T22

Receita Bruta
Operacional (R\$ milhões)

R\$3,4 bilhões

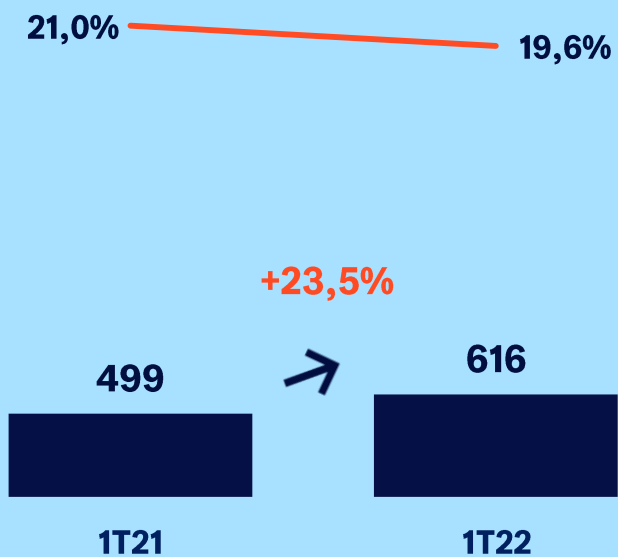
no 1T22



EBITDA ajustado
Margem ajustada (R\$ milhões e %)

R\$616 milhões

no 1T22

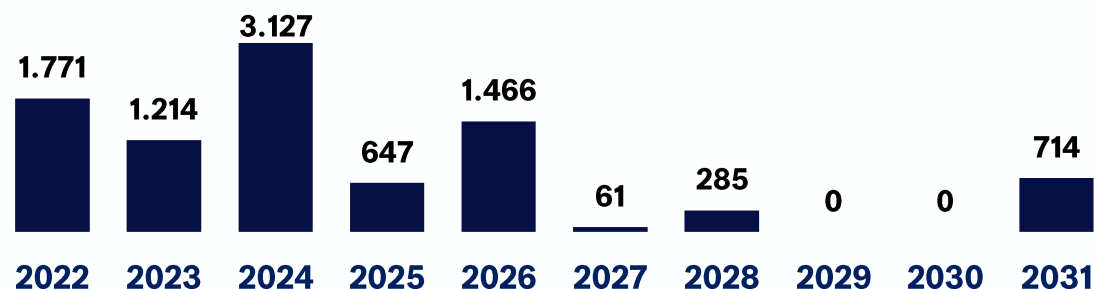


Endividamento

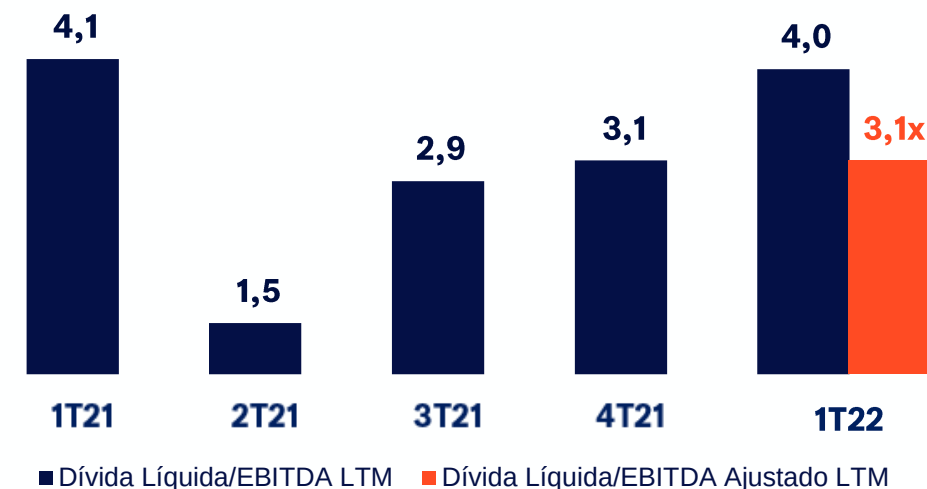
Posição em 31 de março de 2022

- Dívida Bruta: R\$ 9.285 milhões
- Caixa e equivalentes de caixa: R\$ 2.922 milhões
- Dívida líquida: R\$ 6.363 milhões
- Custo médio da dívida: CDI + 1,5% a.a.
- Prazo médio da dívida: 2,3 anos

Cronograma de Amortização da Dívida (R\$ milhões)



Alavancagem (Dívida Líquida/ EBITDA LTM)



1T22 EBITDA LTM: inclui contribuição proforma decorrente dos hospitais adquiridos em 2021.

1T22 EBITDA Ajustado LTM: exclui itens não recorrentes e despesas com opção de ações.



Obrigado

Contato RI

+55 (11) 2630-2317 | ir@dasa.com.br

dasa3.com.br



Earnings Presentation 1Q22

May 13, 2022

Safe Harbor

This presentation may contain considerations referring to the business future prospects, estimates of operational and financial results, the Company's growth outlook, and other future events.

Words, such as, for instance, "anticipate", "believe", "estimate", "expect", "project", "plan", "foresee", "aim", "seek", as well as all variations, and other words of similar meaning, aim at identifying these forward-looking statements. Referred statements involve various factors, risks, or uncertainties, known or unknown, which can result in relevant differences between current data and eventual projections of this presentation and do not represent any guarantee in relation to the Company's future performance.

All the statements herein are based on information and data

available on the date these were issued. The Company does not undertake to review them or update them, in any event, if new information arises or due to future events.

Reader/investor is solely responsible for any investment decision, business, or actions taken based on information and statements contained herein. Reader/investor shall not consider only the information contained herein to make decisions concerning the trading of securities issued by the Company. To obtain more detailed information, consult our Financial Statements, the Reference Form, and other relevant information on our investor relations website www.dasa3.com.br.

This presentation neither constitutes a sale offer nor a request of purchase of any security.

AGENDA



1. 1Q22 HIGHLIGHTS

Executing on our financial and strategic objectives



Consolidated results

- Gross revenues increased by 32% year on year, as Hospitals & Oncology revenues nearly doubled
- Gross margin of 32.4% was close to stable compared to 1Q21, even with much higher share of revenue from Hospitals and Oncology and incorporation of acquisitions; Adjusted EBITDA increased by 23% year on year driven by strong top line growth
- All high growth initiatives increased revenues by double-digit year on year, including Care Coordination and Dasa Empresas, Genetics, and Alta brand



Core business development

- Execution of integration and efficiency initiatives in Hospitals & Oncology: gross margin increased by 5.5pp year on year and 12.9pp quarter on quarter
- Oncology: Dasa became #3 independent player via acquisition of Clinica AMO; hired new business head; announced CENTRON acquisition; oncology revenues increased 67% year on year, including acquisitions
- Outpatient Care, Diagnostics & Care Coordination revenues still increased on higher average ticket despite decline in Covid activity year on year; digitalization advanced (online scheduling and web check-in), with a focus on user experience and efficiency

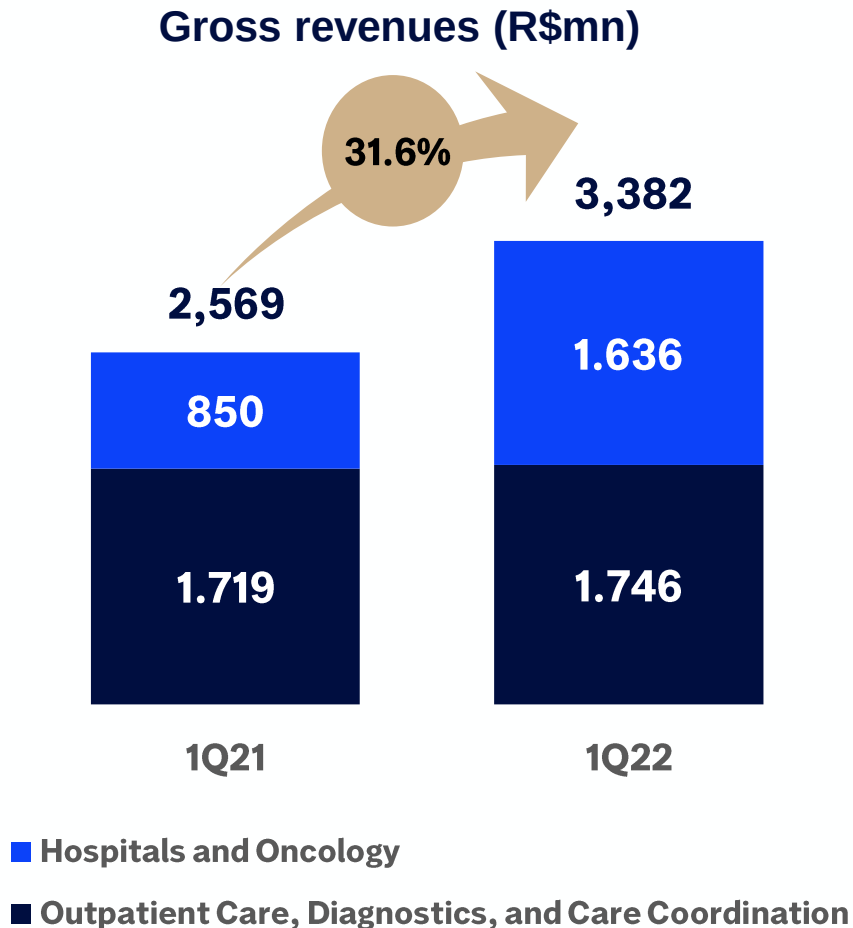


Ramp up of digital platform and navigation activities

- Nav user base continued to ramp (fivefold increase in new Nav users compared to 1Q21) with high engagement; telemedicine consultations through Nav increased by 77% year on year
- Navigation is scaling with increase of 170% in revenues linked to navigation

2. CONSOLIDATED RESULTS

Revenues: Hospitals revenue nearly doubled year on year



CORE BUSINESS HIGHLIGHTS (YoY)

31.6% Consolidated gross revenues increase

HOSPITALS AND ONCOLOGY (YoY)

92.5% Gross revenue increase
5.5pp Increase in gross margin
48.4% Hospitals & Oncology business share of total revenues
67.0% Oncology business revenue growth

OUTPATIENT CARE, DIAGNOSTIC AND CARE COORDINATION (YoY)

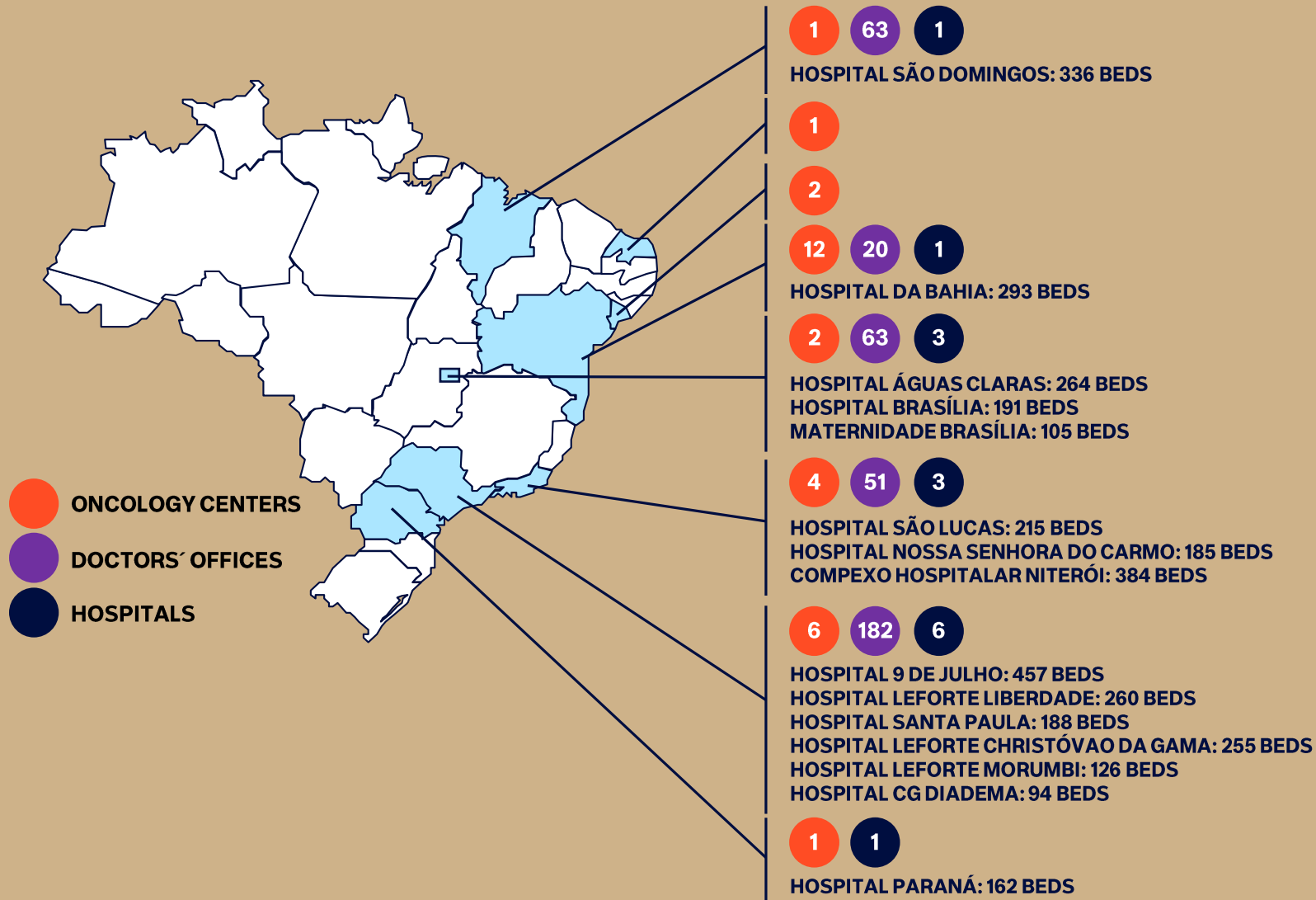
7.7% Gross revenues increase (excluding Covid)
27.2% Alta brand revenue growth

HIGH GROWTH INITIATIVES: HIGHLIGHTS (YoY)

77.4% Telemedicine consultations
46.5% Genetics gross revenue increase
35.4% Lives under Care Coordination increase
3x Dasa Empresas growth in number of lives

3.CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Rapidly expanded infrastructure in the key markets



29

ONCOLOGY CENTERS

- Increase 14x versus Dec 2020
- 3rd largest independent Oncology group in Brazil

379

DOCTORS' OFFICES

- 133% increase versus Dec 2020

15

HOSPITALS

- 2x increase versus Dec 2020
- 2nd largest private hospital platform in Brazil
- Hubs in key markets: São Paulo, Rio de Janeiro and Brasília

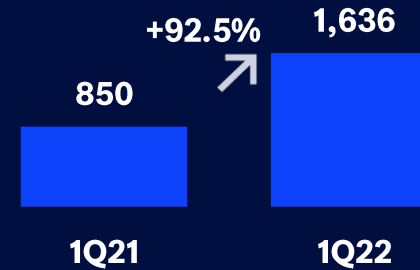
3.CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Hospitals & Oncology

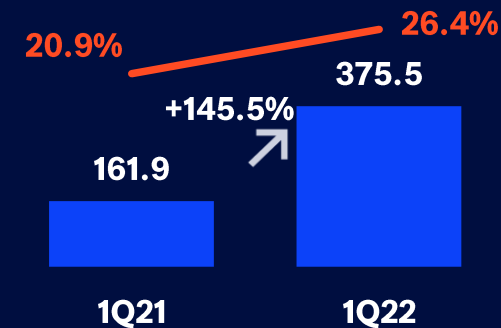
Highlights vs. 1Q21:

- Net revenue increase driven by (i) 81.2% expansion in operational beds and (ii) 8.0% higher ticket
- Gross margin expansion (+5.5pp) from higher ticket and cost dilution, especially related to lower third-party services and utilities expenses
- Gross margins improved even with high contribution of assets acquired over past year
- M&As synergies capture accelerating; actions underway to for further revenue and efficiency gains
- Consolidation of Clínica AMO raises strategic importance and revenue contribution from Oncology

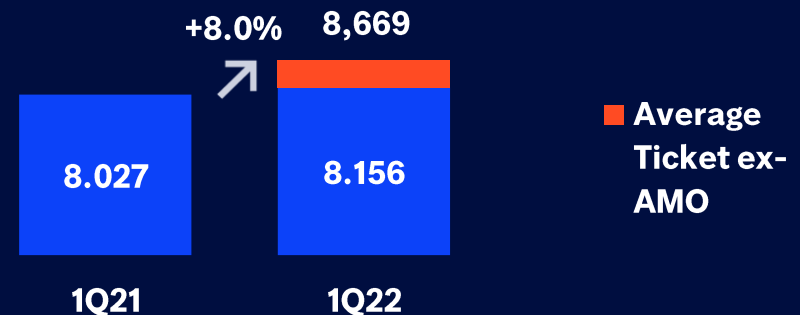
Net Revenues (R\$m)



Gross Profit and Margin (R\$m and %)

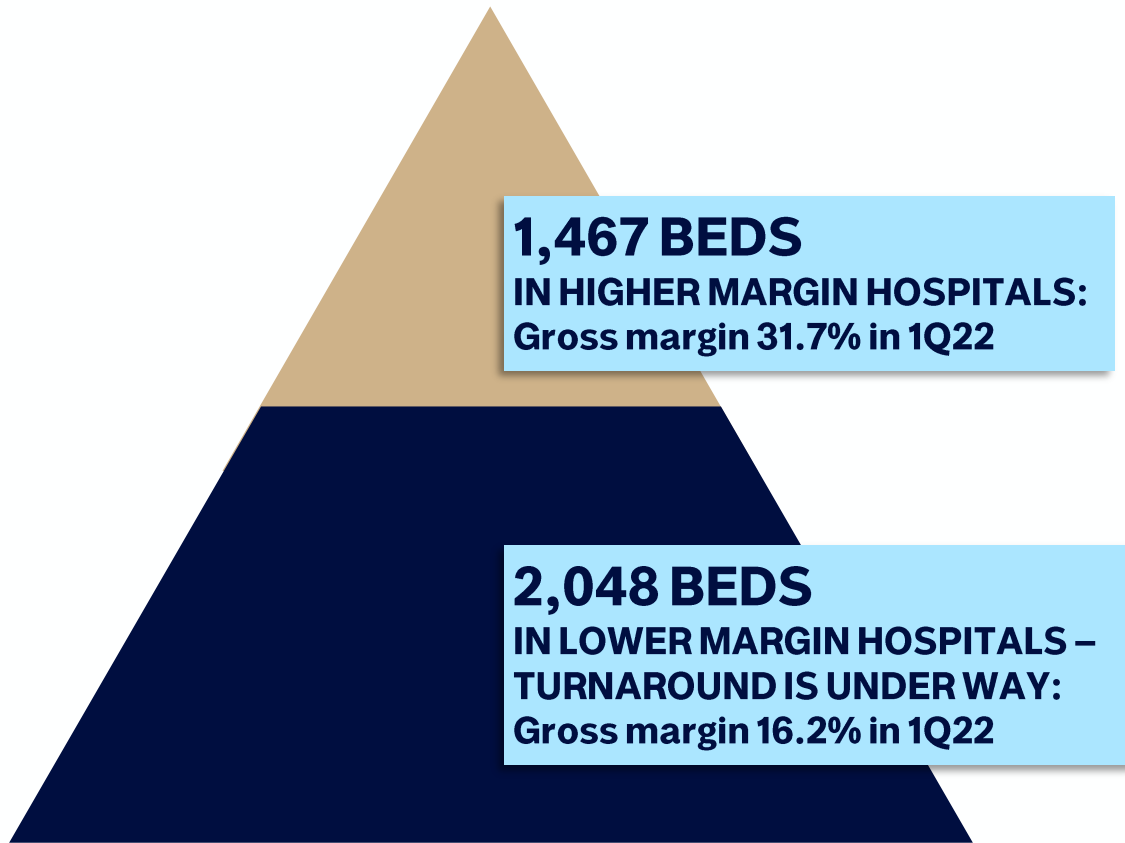


Gross Ticket / Patient Day (R\$)



3. CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Hospitals in turnaround mode offer largest margin opportunity



RAPID TURNAROUND

- Gross margins at acquired hospitals posted 13pp of improvement quarter on quarter (LEFORTE HCG SANTO ANDRE and LEFORTE MORUMBI): fast execution of playbook
- Turnaround model being replicated at other hospitals with high potential for margin increase (CARMO, HCG-DIADEMA, LEFORTE LIBERDADE): improvement expected through 2022

LOWER MATURITY: HIGHER OPPORTUNITIES

- ~60% of beds in lower maturity hospitals, where our efficiency initiatives will have the greatest impact
- Margin gain from “catching up” to more mature assets; while whole portfolio still has room to improve profitability

3. CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Across hospitals: Workstreams already in place and **delivering quick-wins**

**INCREASE
AVERAGE
TICKET PER
PATIENT**

Increased hospital complexity and negotiated with payors

+4.2%

AVERAGE TICKET INCREASE
(1Q22 vs. 4Q21, excluding AMO)

**EXPAND
OUTPATIENT
CLINICS**

Increase outpatients' clinics occupation and installed capacity to receive more physicians' teams

+34%

REVENUE INCREASE RELATED TO OUTPATIENT CLINICS ACTIVITIES
(1Q22 vs. 1Q21)

**FOCUS ON
HIGH
COMPLEXITY
SPECIALTIES**

Attraction of new Oncology, Cardiology and Neurology teams

+1,000

DOCTORS INCORPORATED INTO DASA'S HOSPITALS STAFF

**DIRECT
SERVICES
CONTRACTS**

Optimize third party processes/hiring model (i.e., laundry, cleaning and nutrition)

-8.6pp

SERVICES & UTILITIES COSTS AS % OF BUSINESS UNIT REVENUES
(1Q22 vs. 1Q21)

**OPTIMIZE
PERSONNEL
STRUCTURE**

Reduce average headcount/bed, using the new Workforce Management tool in the Command Center

-267

HEADCOUNT REDUCTION (HEADCOUNT RATE PER BED FROM 4.2 TO 4.0)
(1Q22 vs. 4Q21)

3. CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Post merger integration: Relevant synergies from newly acquired Hospitals already delivered in 1Q22



1. Cost Synergies

- Focus on people and culture
- Strengthen management team
- Implement cost list with suppliers, review contracts
- First wave of G&A efficiency
- Review revenue quality, terms with payors

+13pp

GROSS MARGIN IMPROVEMENT FOR ACQUIRED HOSPITALS (1Q22 vs. 4Q21)

2. Increase complexity and services portfolio

- Increase clinical complexity and efficiency
- Broaden portfolio of services offered
- Implement IT playbook
- Second wave of G&A efficiency

+12%

TICKET INCREASE FOR ACQUIRED HOSPITALS (1Q22 vs. 4Q21, excluding AMO)

3. Expansion

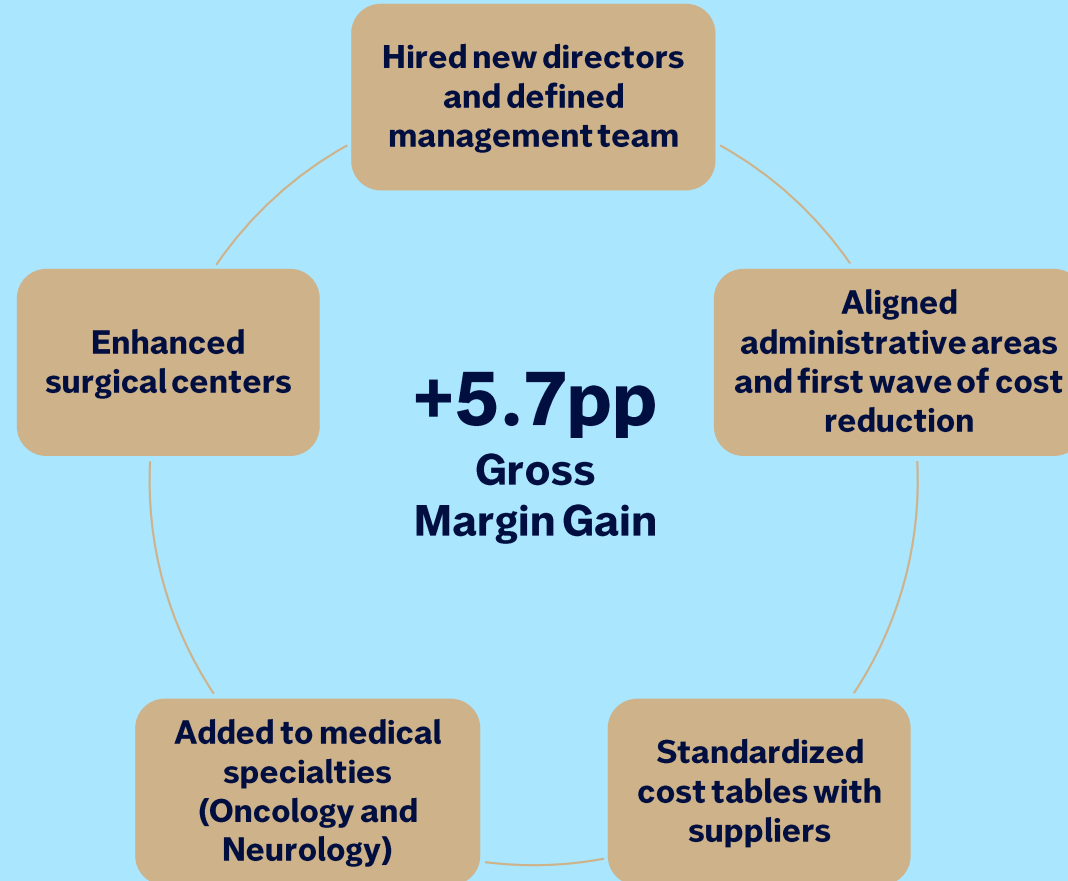
- Brownfield opportunities (capex)

95

HOSPITAL SÃO DOMINGOS PREPARING FOR 95 NEW BROWNFIELD BEDS
Inaugurated new entryway and atrium (April 2022)

3. CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Integration update: Leforte gross margin already +5.7pp since September acquisition



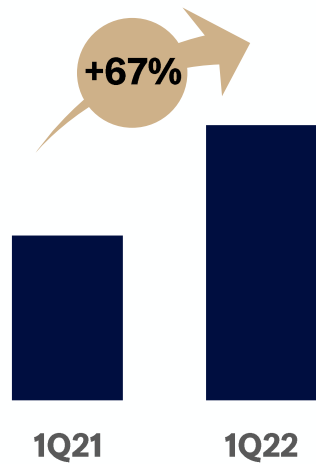
3. CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Oncology: Rapid expansion and scale gains

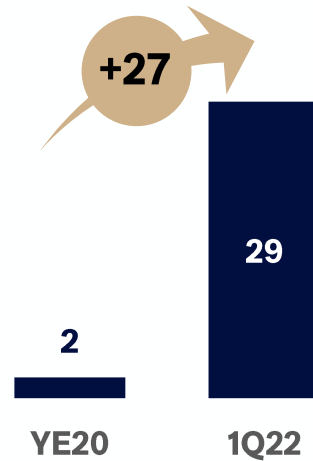
Dasa is now the third largest independent oncology operation in Brazil



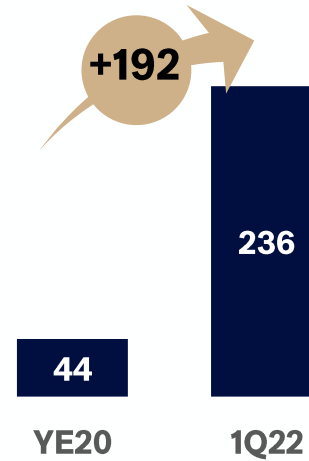
Oncology revenues
1Q22 year on year %



Oncology centers
Number of units



Infusion seats
1Q22 YOY%



Dr. Gustavo Fernandes
New Head of Dasa Oncology

CENTRON
Announced acquisition: April 1, 2022

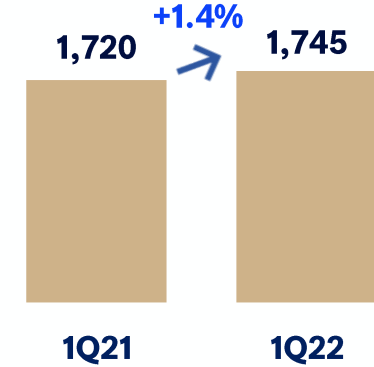
3.CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Outpatient Care, Diagnostics and Care Coordination

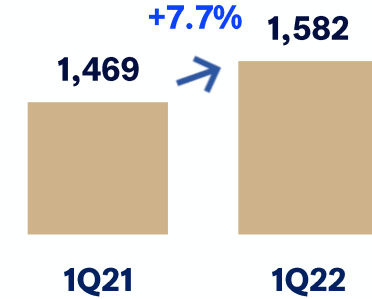
Highlights vs. 1Q21:

- Underlying revenue growth of 7.7%, excluding Covid testing
- Exam volumes increased 6.8% driven by higher B2B
- High growth revenue increases: Alta premium diagnostic brand (+27.2%), Dasa Empresas and Care Coordination (+16.4%), Genetics (+46.5%)
- Gross margin improved compared to 4Q21 (2.7pp) with rebound in users; slight decline year on year from testing mix

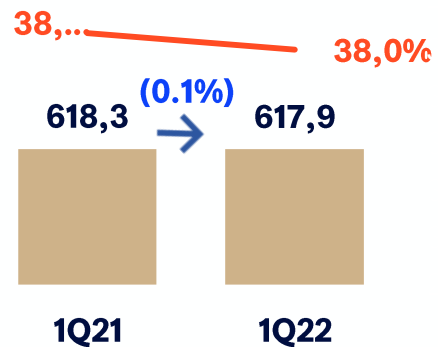
Net Revenues (R\$m)



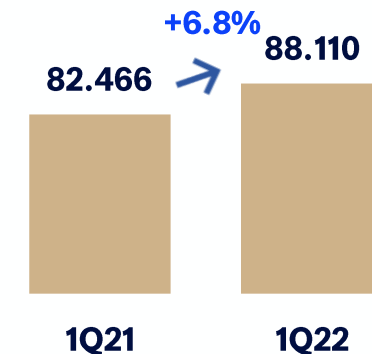
Net Revenues, ex-Covid



Gross Profit and Margin (R\$m and %)



Exams (000s)



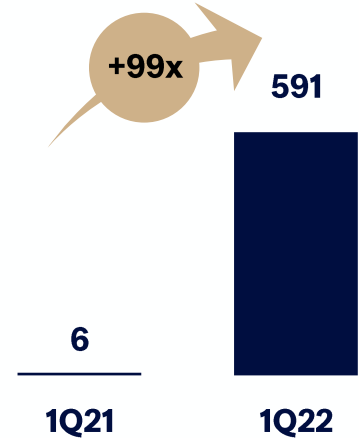
3.CORE BUSINESS DEVELOPMENT

Outpatient Care, Diagnostics and Care Coordination

Digital initiatives gain momentum

- **Web check-in:** Acceleration in check-ins, reaching 1mn total since launching of service
- **Web check-in:** Convenience and time-saving for users: 95% reported high user satisfaction; 19% time saving compared to traditional check-in
- **Online scheduling:** strong growth with increase in % of eligible exams
- **Online scheduling:** already led in 1Q22 to reduction in contact rate with call center and increases in productivity per call center attendant
- **Web check-in and online scheduling:** Opportunity to migrate more online scheduling and web check-in to Nav platform

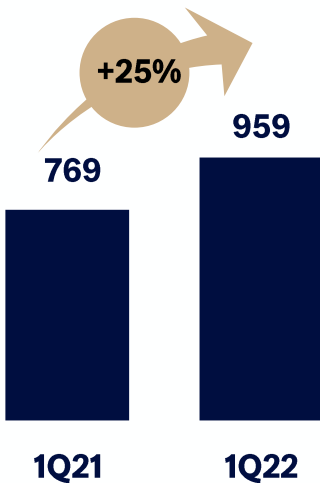
Web Check-in (000s)



19

WEB CHECK-IN implemented for 19 brands; available at 449 PSCs

Online scheduling (000s)



79.7

NPS HISTORICAL RECORD in diagnostics (Physicians) in March 2022

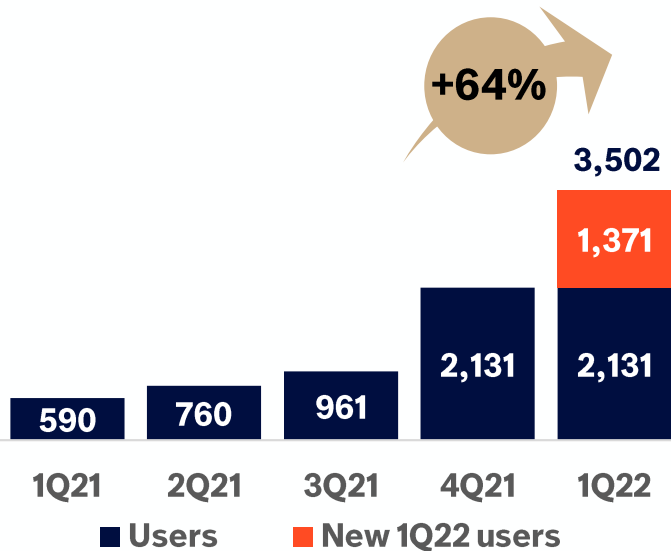
31.9%

ONLINE SCHEDULING as % of eligible exams increased from 23.5% to 31.9% YOY

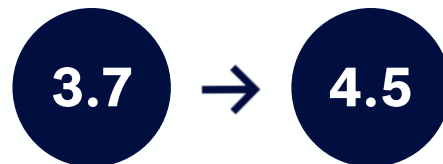
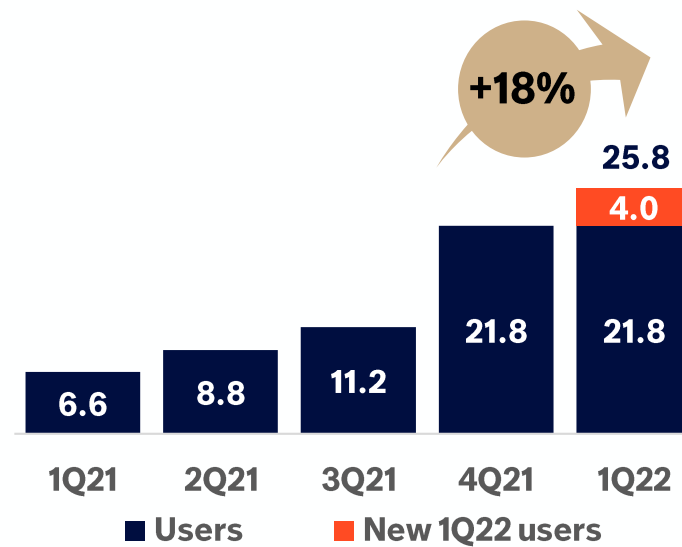
4.DIGITAL PLATFORM AND NAVIGATION DEVELOPMENT

Nav: Rapid base expansion with high levels of user engagement

Nav
PATIENT UNIQUE USERS (000s)



Nav PRO
PHYSICIAN UNIQUE USERS (000s)



APP USER RATING

Substantial user satisfaction evolution from June 2021 to March 2022

4.DIGITAL PLATFORM AND NAVIGATION DEVELOPMENT

Navigation initiatives gained momentum in 1Q22

169.9%

Revenue growth observed among navigation initiatives (1Q22, YOY)

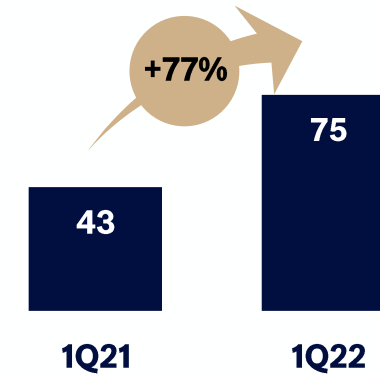
121.2%

Increase in number of patients navigated YOY (+37.5% versus 4Q21)

49.9%

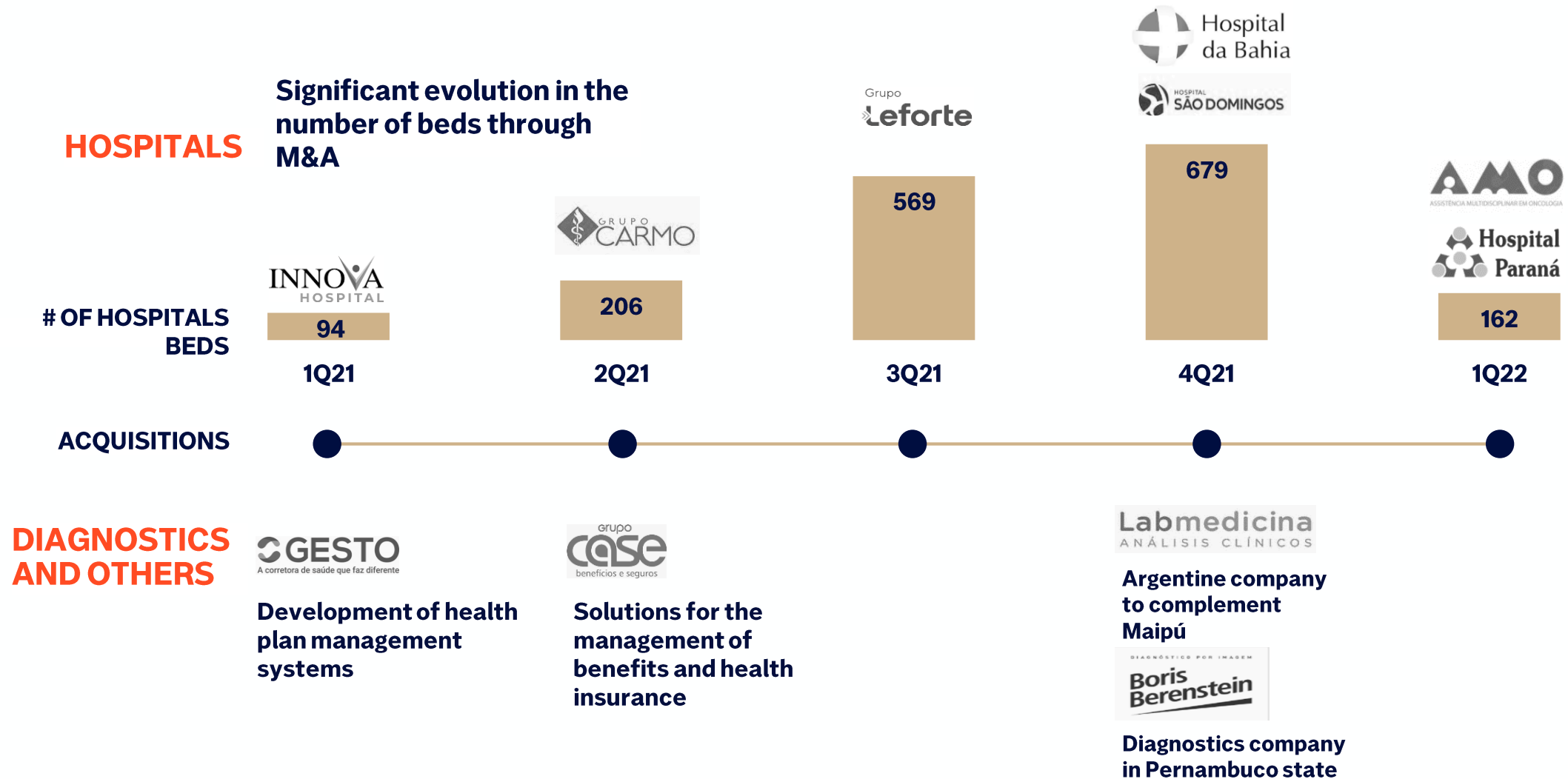
Increase in average ticket of navigated patients (YOY)

Telemedicine consultations (000s)



- ✓ Quarterly record for telemedicine consultations in 1Q22; omicron as a catalyst for users to engage with telemedicine
- ✓ All consultations conducted through the Nav platform
- ✓ 15 medical specialties available (vs. 9 last year)
- ✓ Telemedicine users navigated increased to 11.5% of users (vs. 9.3% YoY), generating additional revenues

M&A strategy: Consistent execution has doubled our number of beds



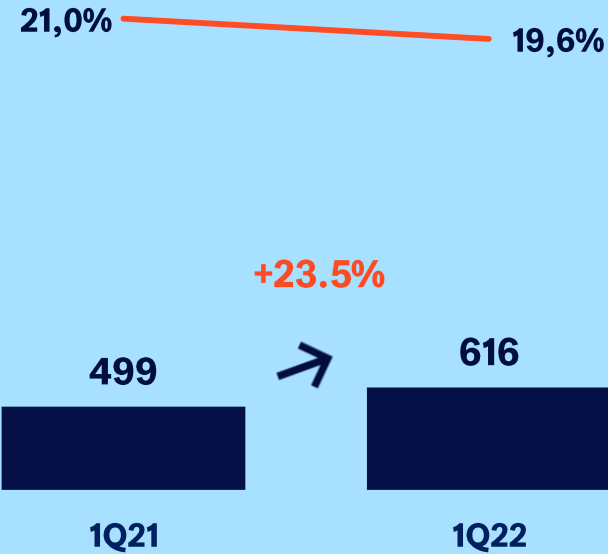
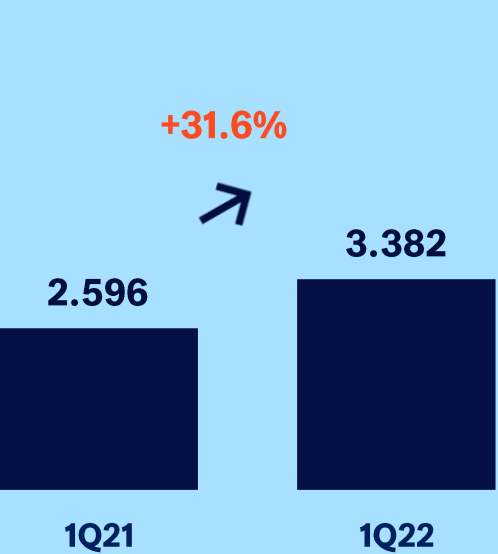
Financial Highlights 1Q22

Gross Operating
Revenue (R\$mm)

R\$3.4 billion
in 1Q22

Adj. EBITDA and
Adj. Margin (R\$mm and %)

R\$616 million
in 1Q22



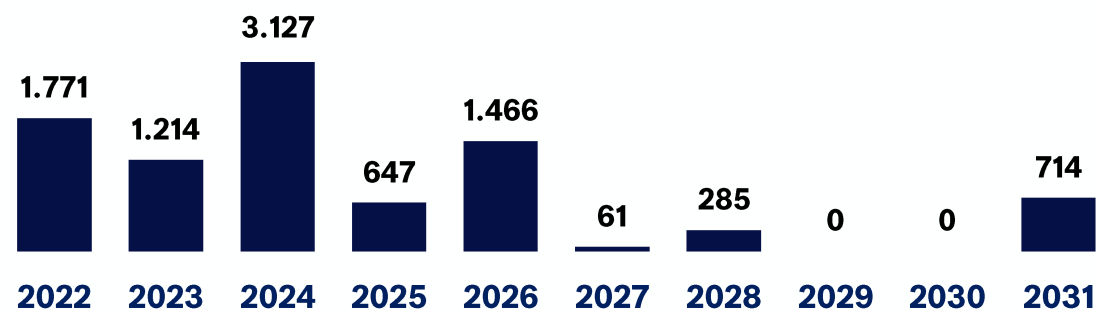
5.M&A AND FINANCIALS

Indebtedness

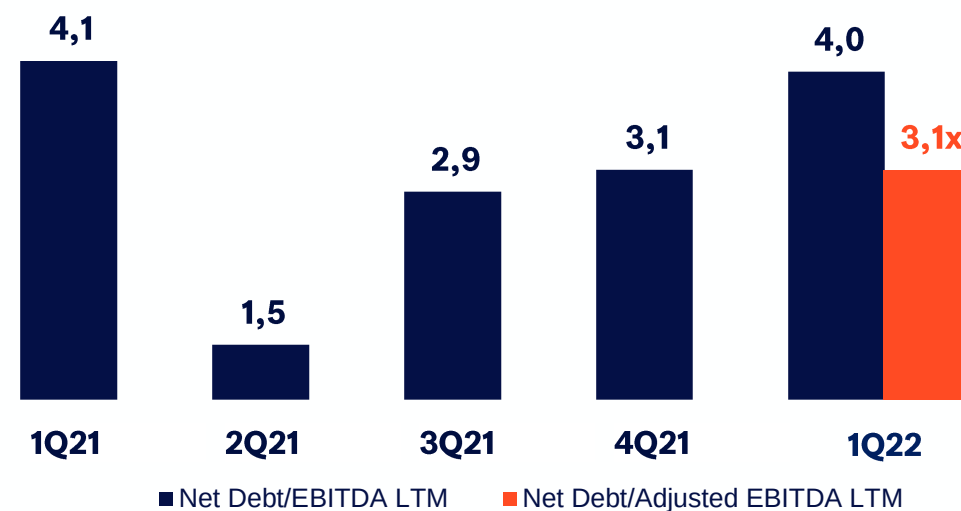
Position as of March 31, 2022

- **Gross Debt: R\$9,285 million**
- **Cash and cash equivalents: R\$2,922 million**
- **Net debt: R\$6,363 million**
- **Average cost of debt: CDI + 1.5% p.a.**
- **Average term of debt: 2.3 years**

Schedule of Debt Amortization (R\$m)



Leverage (Net Debt/ EBITDA LTM)



1Q22 EBITDA LTM: includes proforma contribution from hospitals acquired in 2021.

1Q22 EBITDA Adjusted LTM: excludes non-recurring items and stock option expense.



Thank you

IR Contact

+55 (11) 2630-2317 | ir@dasa.com.br

dasa3.com.br