

Release de Resultados 4T21

Teleconferência

29/03/2022, terça-feira

13h EST / 14h BRT

Em português com tradução simultânea para o inglês.

ir@dasa.com.br || www.dasa3.com.br



Avanço significativo da nossa estratégia de ecossistema integrado com o desenvolvimento do nosso core business, expansão das nossas iniciativas de alto crescimento e forte crescimento da nossa plataforma digital

São Paulo, Brasil, 28 de março de 2022 - Dasa (B3: DASAS3, “Companhia”), a maior rede integrada de saúde do Brasil, anuncia hoje os resultados financeiros referentes ao quarto trimestre e ano encerrados em 31 de dezembro de 2021.

As informações financeiras e operacionais a seguir são apresentadas em base gerencial e consolidada e estão de acordo com os princípios e as práticas contábeis adotadas no Brasil. Todos os valores estão expressos em reais (R\$), salvo quando indicado de modo diferente.

Destaques do Ano de 2021

- *A receita bruta totalizou R\$11,2 bilhões em 2021, um aumento de 39,5%, alavancado pelas duas unidades de negócios*
- *A receita da unidade Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados aumentou 38,7% em 2021, e registrou os maiores ganhos de market share*
- *Alta, nossa marca premium no segmento de diagnósticos, registrou um crescimento de 60,8% na receita em 2021*
- *A receita bruta de Hospitais e Oncologia subiu 40,7% em 2021. O número total de leitos aumentou 83,4% em 2021, e a taxa média de ocupação subiu 8,4 p.p. em relação a 2020*
- *A unidade de Hospitais e Oncologia aumentou sua participação na receita total para 41,8% no 4T21, de 34,9% no 4T20*
- *Crescimento de dois dígitos nas nossas iniciativas de alto crescimento:*
 - *Aumento de mais de 1 milhão no número de vidas na Dasa Empresas para 1.19 milhão no final de 2021*
 - *Crescimento de 47,4% na receita de coleta domiciliar de exames em 2021*
 - *Aumento de 86,6% na receita de genética em 2021*
 - *Expansão de 41,5% no número de vidas sob gestão na coordenação de cuidados*
- *O número de usuários únicos da plataforma digital Nav aumentou em 1,17 milhão no 4T21, totalizando 1,81 milhão de usuários únicos em 2021, um crescimento de cinco vezes em relação a 2020*
- *Os médicos engajados na NavPro geraram uma receita 9 p.p. maior que a do grupo de controle*
- *As consultas de telemedicina aumentaram quatro vezes em 2021*
- *Integração de 1.527 novos leitos por meio das aquisições em 2021: Innova (Diadema, SP), Carmo (Rio de Janeiro, RJ), Leforte (São Paulo and Santo André, SP), São Domingos (São Luís, MA) e Hospital da Bahia (Salvador, BA)*
- *O EBITDA ajustado praticamente dobrou, passando de R\$ 1.005 milhões em 2020 para R\$ 1.967 milhões em 2021*
- *O Net Promoter Score (NPS) no 4T21 aumentou no segmento Diagnósticos (NPS 77,0; +3,0 p.p.) e no segmento Hospitais (NPS 71,3; +2,1 p.p.) em relação ao 4T20*
- *EBITDA ajustado de R\$ 332 milhões no 4T21 e margem de 12,4% ficaram abaixo da tendência e do orçamento, devido a fatores atípicos e temporários. Os meses de janeiro e fevereiro de 2022 ficaram em linha com o orçamento e mais próximos dos níveis de rentabilidade observados nos primeiros trimestres de 2021*
- *A dívida líquida totalizou R\$ 4 bilhões no fim do ano, um índice de dívida líquida/EBITDA ajustado de 2,0x*

Mensagem da Administração



Para a Dasa e seus mais de 40 mil colaboradores, 2021 foi um ano de enorme progresso para a nossa missão, com desenvolvimento do nosso core business, expansão das nossas iniciativas de alto crescimento, forte crescimento da nossa plataforma digital e progresso significativo no desenvolvimento de nossa cultura e modelo de gestão.

1) Desenvolvimento do core business

Estamos muito orgulhosos por termos tocado mais de 23 milhões de vidas no ano, consolidando nossa posição como o maior ecossistema de saúde no Brasil. Apesar da nossa já sólida liderança em Diagnósticos, em 2021, ainda registramos os maiores ganhos de *market share*, apesar do cenário complexo marcado pela pandemia. Entregamos margens saudáveis, ganhamos *market share* e esperamos manter esse ritmo em 2022, alavancado por iniciativas já implementadas, incluindo a digitalização do negócio, com geração de margem e aprimoramento da experiência dos usuários. Além disso, estamos muito confiantes sobre o crescimento da Alta, uma de nossas marcas *premium*.

Estamos construindo a base (e capturando os resultados) da unidade de negócios Hospitais e Oncologia que imaginamos, assim como fizemos com o nosso negócio de Diagnósticos em 2015. Em 2019, integramos a rede Ímpar ao nosso ecossistema; em 2020, nosso foco foi lidar com a crise da Covid; em 2021, nós nos concentramos em crescimento inorgânico, consolidação, formação da equipe e desenvolvimento das bases para uma operação de excelência, incluindo a construção do nosso Centro de Comando de Hospitais e Oncologia e a expansão do modelo bem-sucedido implementado em nossas operações de Diagnósticos em anos anteriores. Praticamente dobramos nosso número de leitos (integramos 1.527 leitos adicionais de sete hospitais) e iniciamos a implementação do nosso *playbook* de integração. Reunimos a equipe certa para impulsionar o desempenho de hospitais no futuro:

- Recentemente, contratamos um executivo experiente do setor para atuar como Diretor de Operações (COO) das operações hospitalares e alavancar as iniciativas de eficiência críticas para a nossa proposta de valor: Luiz Sergio Santana, que tem cerca de 30 anos de experiência no setor de hospitais e um histórico de resultados excelentes e consistentes no setor de saúde, incluindo instituições como Rede D'Or, Américas/UHG e GNDI. Desde a sua chegada, já identificou pontos de ação concretos que irão possibilitar a melhora da experiência do paciente, o aumento da receita e da eficiência e, também a melhora do retorno do investimento.

- No total, adicionamos oito novos diretores nos níveis regional e hospitalar, com extensa experiência no setor. Eles estão liderando um *turnaround* que está bem encaminhado e já contribuiu para a melhora do desempenho no início de 2022. Estamos avançando rapidamente na captação de ganhos de eficiência em todo nosso portfólio de hospitais.

2) Expansão das iniciativas de alto crescimento

Tivemos um crescimento de dois dígitos em segmentos que reforçam nossa estratégia de ecossistema, melhorando nossa carteira de produtos e serviços e, conseqüentemente, aumentando a frequência do contato com usuários e a relevância para médicos. Na Coordenação de Cuidados, comprovamos nossa capacidade de gerar resultados superiores para planos de saúde e pacientes e, ao mesmo tempo, nos beneficiamos do modelo de pagamento por desempenho. Conseguimos uma redução média de 30% nos custos médicos mensais de uma população específica selecionada. A Dasa Empresas, nosso *hub* de soluções de cuidados de saúde, também registrou um aumento acentuado no número de vidas. A coleta domiciliar de exames e o negócio de Genética impulsionaram a unidade de negócios Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados.

3) Crescimento da nossa plataforma digital e aceleração da estratégia de navegação

Nossa plataforma digital Nav registrou um enorme crescimento, atingindo 1,8 milhão de usuários únicos em 2021, possibilitando um contato mais próximo e duradouro com nossos pacientes e posicionando a Dasa para ser a opção favorita dos pacientes. O crescimento de usuários médicos da NavPro também acelerou, atingindo 21,8 mil usuários únicos em 2021, um aumento de 3,6 vezes em relação ao 2020. Estabelecemos a plataforma digital NavPro como uma ferramenta importante para navegar pacientes: a receita de médicos engajados na NavPro foi 9 p.p. maior que a do grupo de controle de médicos não engajados, mas ainda estamos nos estágios iniciais dos nossos esforços de prova de conceito. As evidências indicam que estamos caminhando na direção certa com a execução da estratégia de ecossistema para engajar pacientes e médicos em ciclos de cuidados mais longos.

4) Recuperação de um atípico quarto trimestre

O desempenho financeiro no quarto trimestre desviou-se dos níveis observados no início do ano e momentaneamente ficou abaixo do nosso orçamento. Essa diferença se concentrou mais em outubro e na primeira quinzena de novembro, com a queda acentuada das atividades relacionadas com a Covid, além de observarmos uma defasagem no retorno dos procedimentos eletivos e rotineiros. Outros fatores que contribuíram negativamente no 4T21 foram: (i) a contribuição dos hospitais adquiridos recentemente com baixas margens iniciais; (ii) nossa decisão de reprogramar alguns reajustes de preços de outubro de 2021 para janeiro de 2022, em troca de condições mais favoráveis; (iii) nosso compromisso contínuo com investimentos em tecnologia; (iv) maior efeito sazonal no 4T21, em especial na comparação com o 4T20; (v) ajustes contábeis nos estoques que impactaram os custos com materiais (não-recorrente e não-caixa) na unidade de Hospitais e Oncologia, e (vi) custos associados com a rescisão de alguns contratos com fornecedores visando a migração para contratos mais favoráveis.

Desde dezembro de 2021, temos observado um retorno de condições mais favoráveis e os meses de janeiro e fevereiro vem se aproximando do perfil de rentabilidade observado nos trimestres anteriores ao 4T21. Temos observado uma recuperação sustentada no número de cirurgias desde o final de 2021, ao mesmo tempo que nossos esforços de integração dos hospitais adquiridos vêm produzindo resultados tangíveis. Conforme planejado, os reajustes de preços que foram adiados em outubro foram implementados em janeiro com os correspondentes benefícios comerciais. E o 1T22

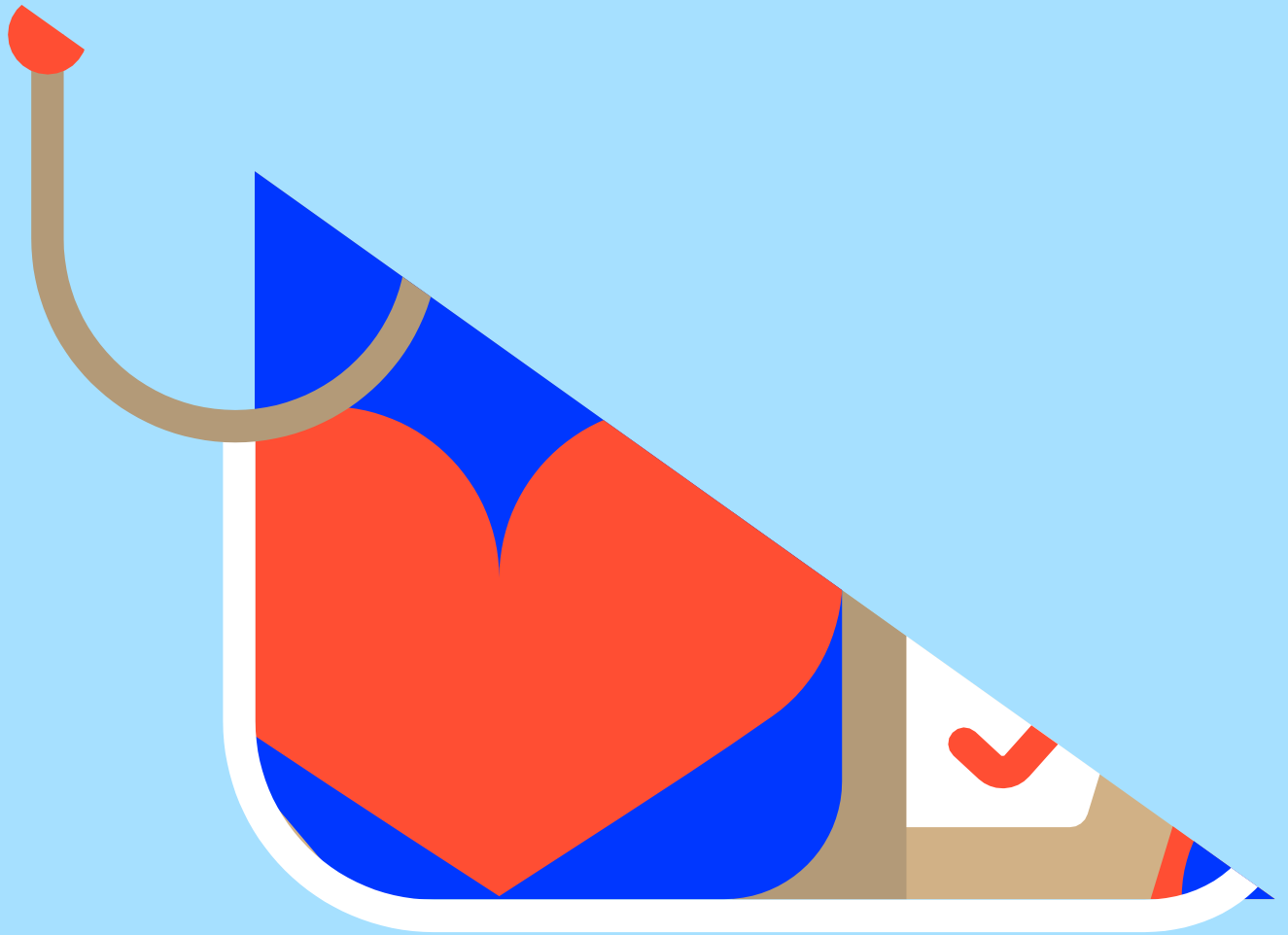
tem sofrido um efeito sazonal negativo menos intenso em relação ao 4T21.

5) Modelo de gestão e cultura

Nossa missão começa com as nossas pessoas e a nossa cultura. Em 2021, alinhamos a Companhia com uma cultura comum forte, fortalecemos nossas equipes de gestão e continuamos nossos esforços bem-sucedidos para construir um quadro de colaboradores diverso e inclusivo. Abaixo temos alguns exemplos que ilustram nosso progresso em diversidade e inclusão:

- A Dasa é considerada um dos empregadores brasileiros favoritos pelas pessoas alinhadas com sua missão corporativa. No quarto trimestre de 2021, a Dasa foi reconhecida pelo Great Place to Work (GPTW) Brasil como um dos melhores lugares para trabalhar. Conseqüentemente, a DASA3 também foi um dos componentes inaugurais do índice GPTW, lançado pela B3 em janeiro de 2022.
- Ao longo do ano, o comitê de diversidade da Dasa fez avanços significativos em toda nossa organização rumo às metas relacionadas a Inclusão, Igualdade, Respeito e Empoderamento. O comitê, composto de 11 executivos, estabeleceu quatro objetivos relacionados para a Companhia: expandir a participação de minorias no programa de *trainee*, aumentar o número de mulheres em posições de liderança, expandir a participação de pessoas com deficiência e expandir a participação da comunidade LGBTQ+ no quadro de colaboradores da Dasa. Continuamos focados em um ambiente de trabalho mais diversificado e inclusivo para o aprimoramento da nossa Companhia, dos nossos usuários e da nossa comunidade.
- Em iniciativas de ESG, tivemos um impacto positivo no meio ambiente com a conclusão de 3 das 17 usinas solares planejadas, aumentando o nosso consumo de energia renovável. Avançamos bastante em nossas iniciativas de diversidade e inclusão em 2021, reforçando o “S” do ESG. Essas iniciativas marcaram um passo importante no aumento da diversidade do nosso quadro de colaboradores e no melhor posicionamento da Dasa para cuidar dos milhões de usuários que dependem da nossa Companhia
- Em dezembro, recebemos o prêmio Global Workplace Award na categoria Excelência na Linha de Frente em sucesso do cliente. A Dasa foi reconhecida por apresentar o melhor caso de Sucesso do Cliente na América Latina e recebeu um de um total de apenas 32 prêmios distribuídos em todo o mundo.
- Em 2021, a Dasa foi uma entre apenas 49 companhias brasileiras a receber a certificação Top Employer, um reconhecimento para companhias com excelência nas condições dos colaboradores e melhores práticas em Recursos Humanos.
- Recebemos o Prêmio de Excelência em Gestão de Pessoas do Grupo Gestão RH e da FGV em 2021, ficando em 6º lugar em uma lista de 250 organizações brasileiras com base em investimentos em capital humano.

Finalmente, no quarto trimestre de 2021, lançamos uma nova iniciativa visando incentivar e unir nossos funcionários em torno de uma cultura comum. Essa cultura abrange os seis valores a seguir: (i) paixão pelas pessoas; (ii) atração e investimento em talentos que transformam; (iii) responsabilidade e confiança; (iv) empoderamento para inovar; (v) nosso ecossistema define o tom; e (vi) sempre dar o nosso melhor. O anúncio desses valores foi celebrado em um evento online que contou com a presença de mais de 15.000 pessoas e nossos *posts* sobre o evento foram visualizados mais de 60.000 vezes. Essa cultura une nossos funcionários em torno de um objetivo comum.



Destques
Operacionais e
Financeiros
4T21

Demonstração Consolidada de Resultados - EBITDA Ajustado (R\$mm)

R\$mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação	12M20	12M21	Variação
Hospitais e Oncologia	875	1.212	38,5%	1.089	11,2%	2.978	4.191	40,7%
Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidado	1.636	1.691	3,4%	1.853	(8,8%)	5.081	7.049	38,7%
Receita Operacional Bruta	2.511	2.902	15,6%	2.943	(1,4%)	8.059	11.240	39,5%
Impostos	(142)	(170)	20,3%	(172)	(0,8%)	(462)	(654)	41,5%
Deduções	(54)	(59)	10,2%	(50)	17,9%	(184)	(216)	16,9%
Impostos e Deduções	(195)	(229)	17,6%	(222)	3,4%	(647)	(870)	34,5%
Receita Operacional Líquida	2.315	2.673	15,4%	2.721	(1,8%)	7.412	10.370	39,9%
Custos dos Serviços	(1.521)	(1.973)	29,7%	(1.801)	9,5%	(5.437)	(7.070)	30,0%
Lucro Bruto Ajustado	794	700	(11,8%)	920	(23,9%)	1.975	3.300	67,1%
<i>Margem Bruta Ajustada</i>	34,3%	26,2%	(8,1p.p.)	33,8%	(7,6p.p.)	26,6%	31,8%	5,2p.p.
Despesas Gerais e Administrativas	(309)	(368)	18,9%	(376)	(2,3%)	(969)	(1.333)	37,5%
EBITDA Ajustado	485	332	(31,4%)	544	(38,9%)	1.005	1.967	95,6%
<i>Margem EBITDA Ajustada</i>	20,9%	12,4%	(8,5p.p.)	20,0%	(7,5p.p.)	13,6%	19,0%	5,4p.p.
Depreciação e Amortização	(230)	(262)	14,2%	(245)	7,2%	(764)	(930)	21,6%
EBIT Ajustado	255	70	(72,4%)	299	(76,5%)	241	1.037	N.A.
<i>Stock Options</i>	(30)	(53)	77,4%	(8)	N.A.	88	(695)	N.A.
Não Recorrentes	(165)	(57)	(65,6%)	(28)	100,7%	(145)	(253)	74,9%
Lucro antes das Despesas Financeiras Líquidas e Impostos	60	(39)	N.A.	262	N.A.	184	89	(51,9%)
Despesas Financeira Líquida	(72)	(171)	138,2%	(117)	46,8%	(405)	(463)	14,4%
Imposto Renda	36	44	23,3%	(70)	N.A.	69	157	128,3%
Lucro Líquido	24	(167)	N.A.	76	N.A.	(152)	(217)	43,1%

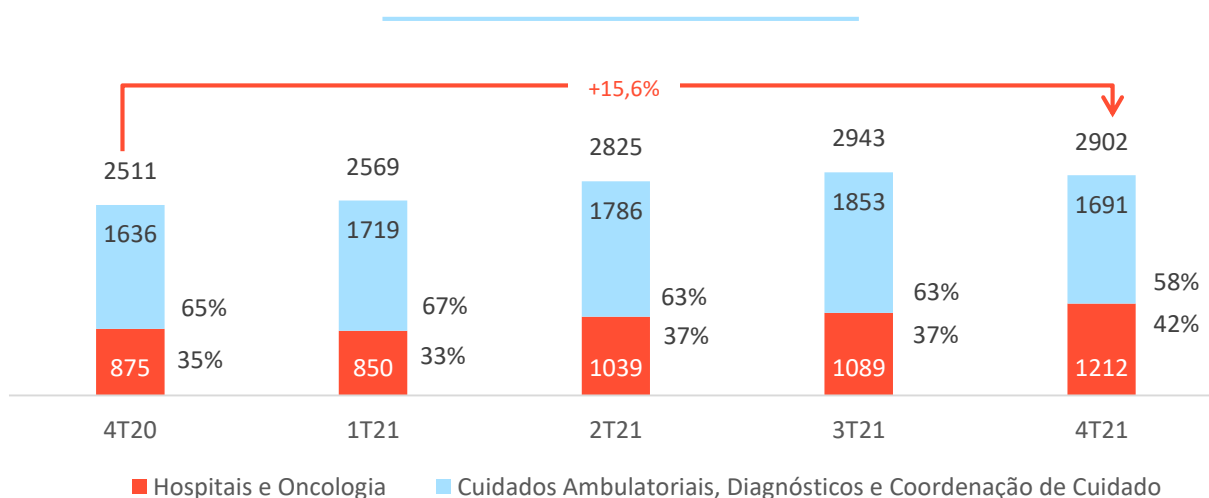
Receita

A receita bruta da Dasa atingiu R\$ 2,9 bilhões no 4T21 (+15,6% vs. 4T20) e R\$ 11,2 bilhões em 2021 (+39,5% vs. 2020), um recorde histórico para a Companhia.

No quarto trimestre, a receita bruta da unidade de Hospitais e Oncologia registrou um crescimento substancial de 38,5% em relação ao 4T20, devido ao aumento dos usuários diretos e pacientes-dia durante o trimestre, e taxas de ocupação resilientes. No entanto, a receita ficou abaixo do nosso orçamento devido à fraca condição atípica observada em outubro e início de novembro. Os resultados desde o final de dezembro, e durante janeiro e fevereiro de 2022, indicam que a referida condição atípica foi temporária.

A contribuição da unidade de negócios de Hospitais e Oncologia para a receita total aumentou para 41,8% no 4T21, de 34,9% no 4T20. O aumento dessa participação reflete principalmente nossos esforços de implementação da nossa estratégia de M&A.

Receita Bruta Consolidada (R\$mm)

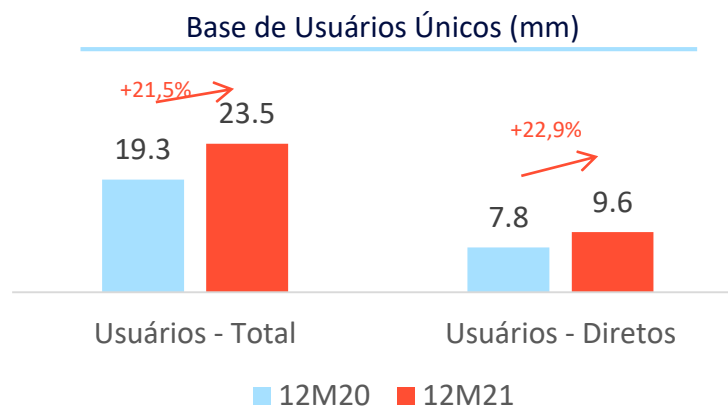


A unidade de Cuidados Ambulatoriais Diagnósticos e Coordenação de Cuidados da Dasa registrou um aumento de 38,7% na bruta receita entre 2020 e 2021 e 3,4% na receita bruta entre o 4T20 e o 4T21. A receita aumentou em relação ao 4T20 apesar da redução acentuada na receita de testes de Covid e do efeito sazonal mais pronunciado no 4T21 quando comparado ao 4T20. No 4T21, o crescimento da nossa receita desacelerou, em parte devido à nossa decisão de reprogramar os reajustes de preços de determinados de outubro de 2021 para janeiro de 2022, em troca de incentivos comerciais. Esses aumentos foram implementados conforme planejado e já vêm contribuindo favoravelmente para os nossos resultados no início de 2022.

Apesar dos efeitos negativos, a receita dessa unidade de negócios aumentou em 2021. Continuamos aumentando nossa participação de mercado e relevância e esperamos seguir crescendo no futuro, alavancados por vários fatores: digitalização do core business, gerando mais margem e melhora da experiência dos nossos usuários, além das iniciativas de alto crescimento: Alta, Coleta Domiciliar de Exames, Dasa Empresas, Coordenação de Cuidados e Genômica.

Base de Usuários e Plataforma Digital Nav

A base de usuários da Dasa cresceu significativamente, com aumento de 21,5% no Total de Usuários Únicos¹, que passou de 19,3 milhões em 2020 para 23,5 milhões em 2021. Isso significa que a Dasa tocou quase metade das vidas do sistema privado de saúde brasileiro. O número de Usuários Únicos Diretos² aumentou 22,9% em relação a 2020, atingindo 9,6 milhões em 2021. A base expandida de usuários da Dasa reforça a posição privilegiada da Companhia como a maior rede integrada de saúde do país, além de impulsionar a expansão do *data lake* próprio da Companhia.

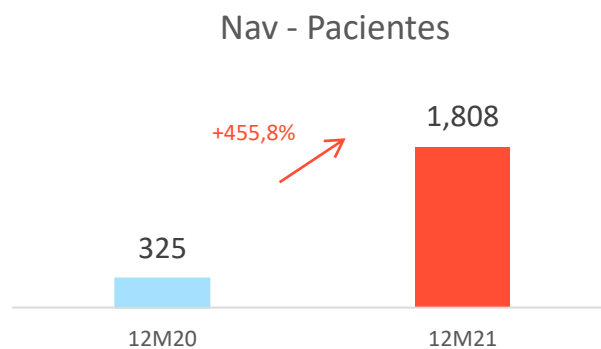


¹ Total de usuários: usuários que consomem qualquer tipo de serviço da Companhia, incluindo o B2B, mas excluindo o setor público.

² Usuários diretos: usuários que recebem o atendimento da Companhia nos centros físicos (como clínicas ambulatoriais e hospitais), usuários com contratos de coordenação de cuidados, usuários de serviços de corretagem de planos de saúde ou usuários de coleta domiciliar de exames.

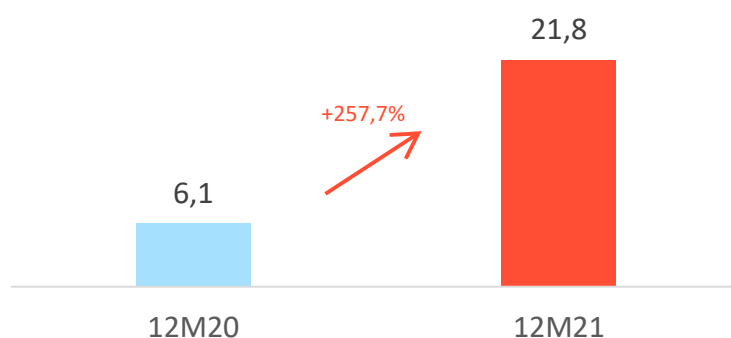
O número de usuários únicos pacientes da plataforma digital Nav aumentou para 1,8 milhão em 2021, de 325 mil usuários totais em 2020, um crescimento de mais de cinco vezes no período. Do total de 1,8 milhão de usuários da plataforma digital Nav da Dasa em 2021, mais de 1 milhão acessaram a plataforma pela primeira vez no 4T21, um marco importante da evolução da plataforma.

Usuários Únicos da Nav ('000) – Pacientes



O crescimento de usuários médicos da NavPro também acelerou, com um aumento de 3,6 vezes no número de usuários únicos no período de 12 meses, de 6,1 mil em 2020 para 21,8 mil em 2021. Do total de 21,8 mil usuários em 2021, mais de 10 mil acessaram a plataforma pela primeira vez no 4T21, refletindo a aceleração do crescimento no fim do ano. Estabelecemos a plataforma digital NavPro como uma ferramenta importante para navegar pacientes: observamos que a receita de médicos engajados na NavPro foi 9 p.p. maior que a de outros médicos (grupo de controle).

Usuários Únicos da Nav PRO ('000) – Médicos



A plataforma Nav é um elemento-chave da estratégia do ecossistema de saúde da Dasa. A Nav possibilita que a Dasa conecte (navegue) os pacientes com a rede Dasa, ou seja, que a Dasa ofereça seus próprios produtos e serviços de acordo com as demandas clínicas de cada paciente, evitando a migração de usuários para outros provedores. Dessa forma, a Dasa reforça sua eficiência geral, o relacionamento com usuários e os resultados do paciente ao diminuir a fragmentação do setor de saúde e reter pacientes no seu ecossistema, levando a um aumento significativo da sua participação de mercado. Por exemplo, as consultas de telemedicina quadruplicaram, atingindo 175 mil em 2021, e levaram ao uso de mais produtos e serviços da Dasa, incluindo exames diagnósticos em uma de suas unidades de atendimento, coleta domiciliar de exames, testes genéticos, vacinas e muitos outros.

Para medir o nível da atividade de navegação, a Dasa divide seus serviços em categorias de produtos distintas, como Exames Clínicos, Genética, Coordenação de Cuidados, Home Care, Telemedicina, Hospitalizações, etc. Em 2021, a Dasa registrou mais de 2,2 milhões de usuários únicos que consumiram mais de uma categoria de produto em um período de três meses. Esse número foi 29% mais alto do que em 2020, o que demonstra que os usuários estão se beneficiando da nossa estratégia de ecossistema. Com a expansão da base de usuários e o aumento do engajamento com a plataforma Nav, o potencial da Dasa de gerar níveis mais altos de atividade de navegação também aumenta.

Lucro Bruto Ajustado e Custo dos Serviços Prestados

O lucro bruto atingiu R\$ 3.300 milhões em 2021, com um aumento de 5,2 p.p. na margem bruta em relação a 2020. No 4T21, a margem bruta diminuiu 8,1 p.p. (e o lucro bruto recuou para R\$ 700 milhões, de R\$ 794 milhões no 4T20), impactada adversamente pela (i) alavancagem operacional negativa devido à queda atípica da receita em outubro e primeira quinzena de novembro, por conta de um declínio da receita relacionada com a Covid, e uma recuperação defasada dos procedimentos eletivos e rotineiros; (ii) consolidações recentes de ativos na unidade de negócios Hospitais e Oncologia, com margens menores; (iii) reajustes de preços intencionalmente reprogramados de outubro de 2021 para janeiro de 2022; (iv) um efeito atenuado sobre a receita devido a um efeito sazonal mais forte no 4T21,

e (v) COGS (custo dos serviços prestados) atipicamente elevado na unidade de Hospitais e Oncologia devido à uma baixa contábil de determinados componentes de estoques (não-caixa) e custos referentes à rescisão de contratos junto a fornecedores, e a migração para fornecedores com retornos mais atrativos.

A recuperação da atividade e impactos positivos decorrentes da integração dentro da rede Dasa já começaram a demonstrar sinergias e redução de custos desde o final de dezembro, com perspectivas positivas, conforme esperado, para os próximos meses.

Despesas Gerais e Administrativas

As despesas gerais e administrativas somaram R\$ 1.333 milhões nos doze meses de 2021, ou 12,9% da receita operacional líquida (R\$ 368 milhões e 13,8%, respectivamente, no 4T21). Em 2021, as despesas gerais e administrativas como percentual da receita líquida recuaram 0,2 p.p., mesmo com a decisão de aumentar significativamente os gastos para posicionar a Companhia para crescer mais no futuro, incluindo a contratação de profissionais altamente experientes para reforçar as equipes de gestão da unidade de Hospitais e Oncologia e acelerar o crescimento da plataforma Nav. A consolidação das despesas gerais e administrativas do Leforte durante todo o trimestre também teve um impacto temporário na rentabilidade de curto prazo no quarto trimestre (aumento de 0,4 p.p. nas despesas gerais e administrativas entre o 4T20 e o 4T21).

Despesas Gerais e Administrativas (R\$mm)

R\$mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação	12M20	12M21	Variação
Despesas Gerais e Administrativas	309,4	368,0	18,9%	376,5	(2,3%)	969,4	1.333,2	37,5%
% da Receita Líquida	13,4%	13,8%	0,4p.p.	13,8%	(0,1p.p.)	13,1%	12,9%	(0,2p.p.)

EBITDA Ajustado

Em 2021, a margem EBITDA ajustada aumentou 5,4 p.p. em relação a 2020 e o EBITDA ajustado quase dobrou em relação ao ano anterior. As margens EBITDA ajustadas tiveram uma queda temporária no 4T21, ficando em 12,4% (de 20,9% no 4T20), em razão dos seguintes fatores:

1. Uma queda brusca da receita relativa à Covid, principalmente em outubro e início de novembro, resultou em uma contração das margens devido a um adiamento temporário no retorno dos procedimentos eletivos e rotineiros. Desde o final de dezembro, já temos observado um retorno dos referidos procedimentos, com uma recuperação consistente do volume.
2. Um efeito sazonal mais forte no 4T21 resultou em uma pressão sobre as margens, especialmente quando comparado ao 4T20, que não observou o mesmo efeito sazonal.

- Os hospitais adquiridos recentemente entraram no sistema da Dasa com uma margem EBITDA inferior às margens dos negócios existentes da Companhia, criando um efeito diluidor no curto prazo. Os dados do final de dezembro refletiram o início bem-sucedido da implementação do modelo de eficiência da Dasa em relação às sinergias capturadas. No caso da Leforte, a maior de nossas aquisições hospitalares, a receita mensal no início de 2022 já ficou significativamente acima da receita mensal antes de nossa aquisição em setembro de 2021. Esse avanço esteve diretamente relacionado com nossa iniciativa de aumentar a complexidade. O crescimento da receita, a implementação de nossa lista de preços juntos aos nossos fornecedores, já resultaram em um aumento correspondente das margens EBITDA em janeiro e fevereiro.
- Um ajuste visando a redução do valor contábil de componentes de robótica, um item não-caixa, assim como maiores custos de serviços de terceiros visando a rescisão de contratos junto a alguns fornecedores (para a obtenção de redução de custo junto a outros fornecedores), ambos resultaram em maior COGS na unidade de Hospitais e Oncologia.
- Por questões estratégicas, decidimos reprogramar os reajustes de preços junto a alguns clientes de outubro para janeiro, obtendo benefícios comerciais e contribuindo para um melhor desempenho no início de 2022.
- A Dasa continuou fazendo investimentos estratégicos significativos em 2021, especialmente em tecnologia e no desenvolvimento da plataforma Nav, os quais servirão de base para um ecossistema mais forte e uma estratégia baseada em dados, possibilitando que a Companhia escale sua base de receita futura. Os investimentos foram escalados no 4T21, e os dados indicam que a receita gerada por médicos engajados na plataforma Nav foi 9 p.p. maior que a do grupo de controle de médicos não engajados. Nós também expandimos os investimentos para acelerar a contratação de profissionais experientes para reforçar as equipes de gestão da unidade de Hospitais e Oncologia, conforme mencionamos anteriormente.

Entretanto, os resultados de janeiro e fevereiro estão em linha com o orçamento da Companhia e mais próximos dos níveis de rentabilidade observados nos trimestres anteriores ao 4T21.

EBITDA Ajustado a partir do Lucro Líquido (R\$mm)

EBITDA R\$ mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação	12M20	12M21	Variação
Lucro líquido do período	24,1	(166,8)	N.A.	75,8	N.A.	(151,6)	(216,9)	43,1%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	(35,6)	(43,9)	23,3%	69,8	N.A.	(68,9)	(157,3)	128,3%
(+) Financeiras Líquidas	72,0	171,5	138,2%	116,8	46,8%	404,6	462,7	14,4%
(+) Depreciações e Amortizações	229,6	262,1	14,2%	244,6	7,2%	764,4	929,8	21,6%
EBITDA (R\$ MM)	290,0	222,9	(23,1%)	507,0	(56,0%)	948,4	1.018,3	7,4%
Margem EBITDA (%)	13,1%	8,3%	(4,7p.p.)	18,3%	(10,0p.p.)	13,1%	9,8%	(3,3p.p.)
(+) <i>Stock Options</i>	29,8	52,8	77,4%	8,5	N.A.	(87,9)	695,2	N.A.
(+) Não Recorrentes	165,1	56,7	(65,6%)	28,3	100,7%	144,8	253,2	74,9%
EBITDA Ajustado	484,9	332,5	(31,4%)	543,7	(38,9%)	1.005,3	1.966,7	95,6%
Margem EBITDA Ajustado (%)	20,9%	12,4%	(8,5p.p.)	20,0%	(7,5p.p.)	13,6%	19,0%	5,4p.p.

Itens não recorrentes

O impacto geral dos itens não recorrentes diminuiu significativamente no 4T21 em relação ao mesmo

período do ano anterior. Os itens não recorrentes tiveram um impacto negativo de R\$109,5 milhões no EBITDA reportado no 4T21. Essa perda foi excluída do EBITDA Ajustado da Companhia.

A Companhia provisionou R\$52,8 milhões para a remuneração baseada em ações no quarto trimestre, apesar da queda no saldo de opções de ações (*stock options*) em circulação e no preço da ação DASA3 no período. A Companhia continuou constituindo essa provisão com base nas premissas feitas durante o re-IPO no 2T21, as quais incluem o preço estático das ações.

Os principais ajustes não recorrentes do EBITDA foram (i) R\$ 25,4 milhões em despesas com M&A e (ii) R\$ 20,2 milhões referentes às medidas relacionadas à Covid-19, como maior uso de EPIs e aumento da equipe fixa, dos médicos de plantão e dos colaboradores terceirizados. As despesas referentes às medidas relacionadas à Covid seguiram uma tendência de queda nos últimos trimestres e caíram em relação ao valor de R\$ 35,8 milhões registrado no 3T21, devido à melhora da crise da Covid.

Despesas Não Recorrentes e Despesas com Opções de Ações (R\$mm)

Detalhamento de não recorrentes R\$mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação
Gastos M&A	14,7	25,4	72,6%	15,8	61,3%
Consultorias	8,7	0,0	N.A.	0,0	N.A.
Pré-operacional Novas Unidades	(1,9)	0,0	N.A.	0,0	N.A.
Trabalhistas e Tributários	6,7	3,7	(45,3%)	11,6	(68,5%)
Filantropia	2,2	7,4	N.A.	5,2	42,3%
Deduções e Outros	134,7	0,1	N.A.	(40,2)	N.A.
Impactos Covid-19	0,0	20,2	N.A.	35,8	(43,6%)
Não recorrentes - Subtotal	165,2	56,7	(65,6%)	28,1	101,6%
<i>Stock Options</i>	29,8	52,8	77,4%	8,5	N.A.
Ajustes - Total	194,9	109,5	(43,8%)	36,6	199,0%

Lucro (Prejuízo) Líquido

O prejuízo líquido reportado no 4T21 totalizou R\$ 167 milhões, contra um lucro líquido de R\$ 24 milhões registrado no 4T20. Em 2021, o prejuízo líquido atingiu R\$ 217 milhões, principalmente devido ao prejuízo reportado no 4T21 e a despesas extraordinárias relacionadas à remuneração baseada em ações e a itens não recorrentes, especialmente no 2T21. No quarto trimestre, a queda no resultado foi causada por (i) diminuição do EBITDA descrita acima, (ii) aumento das despesas de depreciação e amortização devido à expansão do imobilizado e (iii) crescimento das despesas financeiras líquidas associado à alta das taxas de juros da dívida em aberto com taxas variáveis.

Resultado Financeiro Líquido (R\$mm)

R\$mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação	12M20	12M21	Variação
Receitas Financeiras	27,5	71,2	158,8%	35,1	102,8%	160,4	206,4	28,7%
Despesas Financeiras	(99,5)	(242,6)	143,9%	(151,9)	59,8%	(565,4)	(669,2)	18,4%
Resultado Financeiro	(72,0)	(171,5)	138,1%	(116,8)	46,8%	(404,9)	(462,7)	14,3%

Investimentos

Os investimentos somaram R\$ 1,0 bilhão em 2021, ou 9,8% da receita líquida, ligeiramente abaixo do valor orçado de R\$ 1,1 bilhão, aprovado pelo Conselho da Administração e pelos acionistas no início

de 2021. No 4T21, os investimentos totalizaram R\$ 397 milhões e foram direcionados principalmente para (i) implantação e desenvolvimento de TI e sistemas e renovação do *hub* tecnológico, no montante de R\$ 182 milhões no trimestre; (ii) reforma e ampliação das unidades de atendimento atuais e acréscimo de novas unidades, totalizando R\$ 114 milhões no trimestre; e (iii) compra de equipamentos médicos e outros, no montante de R\$ 102 milhões no trimestre. No final do 3T21, a administração decidiu acelerar os investimentos em tecnologia e no desenvolvimento da plataforma para continuar construindo as bases do ecossistema e possibilitar a captura do aumento da receita com essas iniciativas nos próximos anos, o que levou a um aumento em relação ao 3T21.

Investimentos (R\$mm)

R\$mm	4T20	4T21	Variação	3T21	Variação	12M20	12M21	Variação
Equipamentos médicos	47,8	101,9	113,0%	57,4	77,5%	281,5	227,2	(19,3%)
Reforma, abertura, expansão de unidades	41,7	113,6	172,6%	109,7	3,6%	288,4	401,0	39,0%
TI e sistemas	73,7	181,7	146,6%	101,9	78,3%	132,7	392,7	196,0%
Total de capex	163,2	397,2	143,4%	269,0	47,7%	702,6	1.020,9	45,3%
Capex / Receita líquida	7,0%	14,9%	7,8%	9,9%	5,0%	9,5%	9,8%	0,4%

Endividamento e Alavancagem

A Companhia manteve uma posição financeira sólida, refletida em uma dívida líquida, excluindo passivos de arrendamento, de R\$ 4,0 bilhões em 31 de dezembro de 2021, um ligeiro aumento em relação aos R\$ 3,8 bilhões registrados no final de 2020. A dívida líquida aumentou ligeiramente em 2021 devido a aquisições na unidade de Hospitais e Oncologia, em linha com a estratégia da Dasa de expandir sua rede integrada. O crescimento da dívida líquida foi parcialmente compensado pela captação de R\$ 3,3 bilhões com o aumento de capital da Companhia em abril de 2021.

O indicador dívida líquida/EBITDA ajustado (excluindo a remuneração baseada em ações e itens não recorrentes) atingiu 2,0x no 4T21. A Dasa usa o EBITDA ajustado nessa métrica porque considera que ele seja uma medida mais informativa da alavancagem da Companhia devido à variabilidade do EBITDA reportado causada por itens não recorrentes. O indicador dívida líquida/EBITDA reportado proforma, que inclui o impacto dos itens não recorrentes, encerrou 2021 em 3.1x.

No final de 2021, a dívida líquida incluía as aquisições do Hospital da Bahia e do Hospital São Domingos. Do preço total de R\$ 828 milhões referente à aquisição do Hospital da Bahia, R\$ 539 milhões foram pagos em dinheiro no momento do fechamento. Do preço total em dinheiro de R\$ 813 milhões referente à aquisição do Hospital São Domingos, R\$ 154 milhões foram pagos no fechamento durante o quarto trimestre.

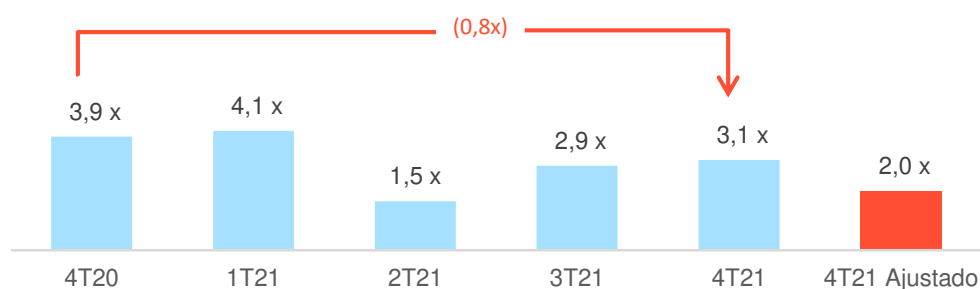
Apesar dessas aquisições, o saldo de caixa da Dasa aumentou no 4T21, principalmente devido à emissão de debêntures de R\$ 2 bilhões no mercado local em novembro de 2021. A emissão melhorou a posição de liquidez da Dasa e alongou a duração média do seu perfil de endividamento.

Dívida Líquida (R\$mm) e Dívida Líquida/EBITDA

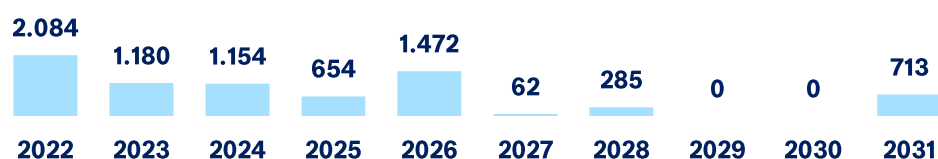
R\$mn	31/12/2020	31/12/2021	Change
Dívida Líquida	3.766	3.989	5,9%
Caixa	(1.514)	(3.614)	138,5%
Dívida	5.281	7.601	43,9%

Curto Prazo	322	2.119	N.A.
Longo Prazo	4.959	5.482	10,5%
EBITDA LTM	957	1.018	6,4%
EBITDA M&A PROFORMA	N.A.	263	N.A.
EBITDA LTM PROFORMA	957	1.282	34,0%
Dívida Líquida / EBITDA	3,9x	3,1x	(0,8x)
EBITDA Ajustado	1.005	1.967	95,6%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado	3,7x	2,0x	(1,7x)

Alavancagem (Dívida Líquida / EBITDA Reportado)



Cronograma de Amortização da Dívida (R\$mm)



Ações em circulação e remuneração baseada em ações

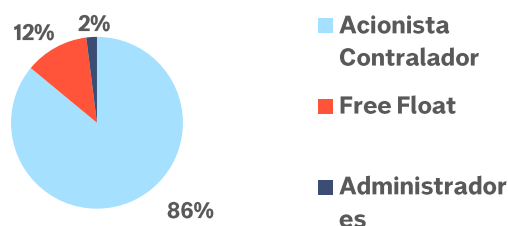
A Companhia tinha 560,4 milhões de ações em circulação em 31 de dezembro de 2021, incluindo 12,5 milhões de ações emitidas para os acionistas vendedores do Hospital São Domingos no fechamento da transação no quarto trimestre. Do total de ações em circulação, 86% são detidas pelos acionistas controladores da Dasa, 2% pelos administradores da Companhia (Conselho e Diretoria) e 12% são *free float*.

Ações em circulação

31/12/2021

Total de ações	560.510.880
Menos: ações em tesouraria -	91.666
Ações em circulação	560.419.214
Total de ações	560.419.214

Estrutura Acionária em 31 de dezembro de 2021



No final do 4T21, a Companhia tinha 20,8 milhões de opções de ações em circulação relativas aos anos de outorga de 2018, 2019, 2020 e 2021. Isso representou uma ligeira queda em relação às 21,4 milhões de opções de ações em circulação em 30 de setembro de 2021. Os preços de exercício estão sujeitos a correção monetária até o fim do período de aquisição do direito (*vesting*).

Caso o preço de mercado seja maior que o preço de exercício no fim do período de aquisição do direito (*vesting*), a liquidação deverá ocorrer da seguinte forma: 20% em dinheiro e 80% em ações DASA3 para as opções outorgadas em 2018 e 2019 e 100% em ações para as opções outorgadas em 2020 e 2021. Se o valor de mercado das ações DASA3 para um determinado período ficar abaixo do valor de exercício ajustado no momento da aquisição do direito (*vesting*), as opções serão canceladas sem nenhuma despesa adicional ou emissão de ações.

Opções de Ações em Circulação, 31 de dezembro de 2022

Ano de outorga	Aquisição de direito (<i>vesting</i>)/ término	Preço de exercício (R\$)	Opções em aberto
2018	2022 - 2023	30,39	4.156.206
2019	2023	31,65	3.982.500
2020	2024	41,04	6.631.250
2021	2025	58,00	6.001.000
Total			20.770.956

Juros sobre Capital Próprio

Tipo	Juros sobre capital próprio
Período	2021
Data de aprovação	21/12/2021
Data de registro	27/12/2021
Data de pagamento	Até 31/12/2022
Valor (mm)	R\$165,0
Valor/ação	R\$0,30

O volume médio diário de negociação das ações DASA3 entre 30 de abril de 2021 e 31 de dezembro de 2021 (considerando o período a partir do aumento de capital da Companhia) foi de R\$ 12,6 milhões.

Resumo dos indicadores operacionais

Hospitais e Oncologia	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Receita Bruta (R\$ milhões)	724	608	771	875	850	1.039	1.089	1.212
Total de leitos (média mensal)	1.640	1.816	1.816	1.816	1.910	2.174	2.360	2.751
Leitos ativos	1.416	1.483	1.503	1.514	1.531	1.815	1.878	2.244
Dias / trimestre	91	91	92	92	90	91	92	92
Pacientes dia	96.368	79.909	93.948	97.318	105.932	127.114	131.817	154.773
Taxa de ocupação	74,8%	59,2%	67,9%	69,9%	76,9%	77,0%	76,3%	75,0%
Ticket médio bruto / paciente dia (R\$)	7.517	7.609	8.207	8.992	8.027	8.174	8.265	7.830

Cuidados Ambulatoriais e Diagnósticos	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21
Receita Bruta (R\$ milhões)	1.147	772	1.527	1.636	1.719	1.786	1.853	1.691
Usuários únicos diretos (ooos)	2.785	1.803	2.266	3.180	3.711	3.309	3.262	3.066
Ticket médio bruto (R\$)	412	428	674	514	463	540	568	551



Hospitais e Oncologia

Receita e Margem Bruta Ajustada – Hospitais e Oncologia

R\$mm	4T20	4T21	Variação	%ROB 4T20	%ROB 4T21	Variação
Receita Operacional Bruta	875,1	1.211,9	38,5%	100,0%	100,0%	
Impostos	(43,8)	(67,5)	53,9%	(5,0%)	(5,6%)	(0,6p.p.)
Deduções	(40,7)	(34,2)	(15,8%)	(4,6%)	(2,8%)	1,8p.p.
Impostos e Deduções	(84,5)	(101,7)	20,4%	(9,7%)	(8,4%)	1,3p.p.
Receita Líquida	790,6	1110,2	40,4%	90,3%	91,6%	1,3p.p.
Custo dos Serviços Prestados	4T20	4T21	Variação	%Rec Liq 4T20	%Rec Liq 4T21	Variação
Pessoal	(172,4)	(262,4)	52,2%	(21,8%)	(23,6%)	(1,8p.p.)
Material	(170,6)	(313,9)	84,0%	(21,6%)	(28,3%)	(6,7p.p.)
Serviços e Utilidades	(214,4)	(335,7)	56,5%	(27,1%)	(30,2%)	(3,1p.p.)
Gastos Gerais	(28,9)	(49,4)	70,7%	(3,7%)	(4,4%)	(0,8p.p.)
Custos dos Serviços Prestados	(586,3)	(967,0)	64,9%	(74,2%)	(87,1%)	(12,9p.p.)
Lucro Bruto Ajustado	204,3	143,2	(29,9%)	25,8%	12,9%	(12,9p.p.)

No final de 2021, a unidade de Hospitais e Oncologia da Dasa (“Unidade de Negócios 1”) forneceu serviços médicos, hospitalares e de oncologia em 14 hospitais nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia e Maranhão e também no Distrito Federal. A Dasa encerrou o ano com um total de 3.331 leitos com a conclusão da aquisição do Hospital São Domingos.

Os resultados do 4T21 incluíram um mês da consolidação do Hospital da Bahia, mas não incluíram o impacto do Hospital São Domingos no resultado, pois seu fechamento aconteceu em 30 de dezembro de 2021. Os resultados também não incluíram as aquisições da unidade de Hospitais e Oncologia que foram anunciadas, mas não foram concluídas até o fim do ano: Clínica AMO, uma grande clínica de oncologia no Nordeste, e Hospital Paraná. A Dasa é o segundo maior grupo hospitalar privado do Brasil em termos do total de leitos após a conclusão das referidas aquisições.

Hospitais e Oncologia: Aquisições concluídas e em andamento em 31 de dezembro de 2021

Hospitais	Localização	Leitos Totais	Consolidação	Anúncio
Innova	Diadema. SP	94	jan/21	jan/21
Nossa Senhora do Carmo	Rio de Janeiro. RJ	264	abr/21	set/21
Leforte	São Paulo. SP	569	set/21	nov/20
Hospital São Domingos	São Luis. MA	370	nov/21	mar/21
Hospital da Bahia	Salvador. BA	309	dez/21	jun/21
Subtotal		1.606		
Clinica AMO	BA / RN / SE	0	jan/22	jun/21
Hospital Paraná	Maringá. PA	162	mar/22	jul/21
Subtotal		162		

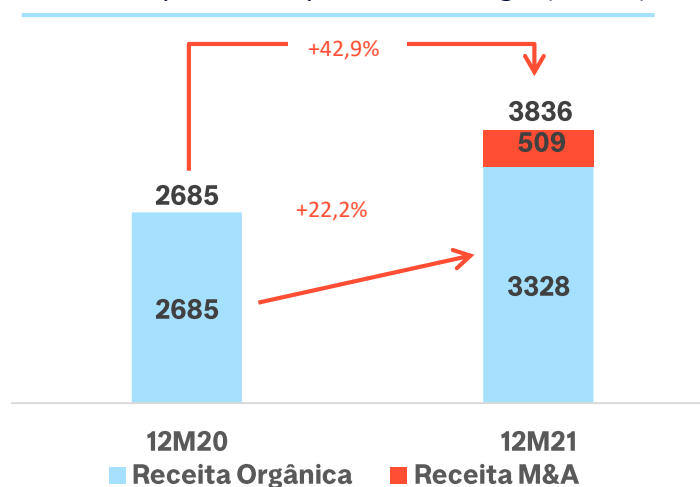
Os serviços incluídos na receita bruta proveniente da unidade de negócios de Hospitais da Dasa referem-se principalmente às diárias hospitalares, tratamentos oncológicos, materiais hospitalares, medicamentos, órteses e próteses e honorários médicos. Todas as unidades hospitalares possuem infraestrutura, tecnologia e pessoal qualificado para responderem as emergências de alta complexidade e procedimentos eletivos, complementando uma estrutura completa de medicina preventiva.

Receita de Hospitais e Oncologia

Nos doze meses de 2021, a receita líquida aumentou 42,9%, impulsionada pelo crescimento orgânico, pela recuperação em relação à base de comparação fraca do 2T20 e pelas aquisições. O aumento no ano de 2021 foi alavancado pela combinação de crescimento orgânico e inorgânico por meio de aquisições.

A receita líquida da unidade de Hospitais e Oncologia teve um aumento significativo de 40,4% no 4T21 em relação ao 4T20. Embora esse crescimento tenha fortalecido a posição da Dasa como uma das principais redes de saúde no Brasil, a Companhia ainda foi impactada pela queda nos níveis de atividade em outubro e início de novembro, devido à uma queda brusca da receita relacionada com a Covid, e um retorno defasado aos níveis normalizados dos procedimentos eletivos.

Receita Líquida – Hospitais e Oncologia (R\$mm)



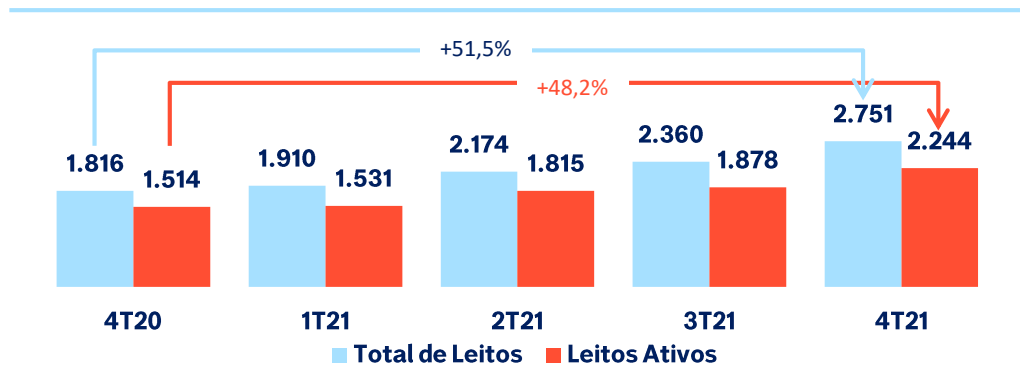
Taxa de Ocupação de Leitos e Volume de Usuários Diretos

No quarto trimestre de 2021, o crescimento da receita deveu-se principalmente (i) ao grande aumento de 48,2% na média de leitos ativos em relação a 2020, atingindo 2.244, devido às aquisições, e (ii) à maior utilização da infraestrutura, conforme refletido no forte aumento da taxa de ocupação dos leitos ativos em relação a 2020. As taxas de ocupação mostram-se resilientes ao longo do ano, aumentando para 76,3% em 2021, de 67,9% em 2020, apesar dos desafios relacionados à demanda inconsistente causada pelas oscilações da Covid. A melhora da taxa de ocupação ocorreu mesmo com a integração de capacidade nova advinda das aquisições no sistema.

Com relação ao Hospital Águas Claras, em Brasília, suas taxas de ocupação vieram em linha com o restante do sistema Dasa no 4T21, mas ainda com o número de leitos ativos significativamente abaixo

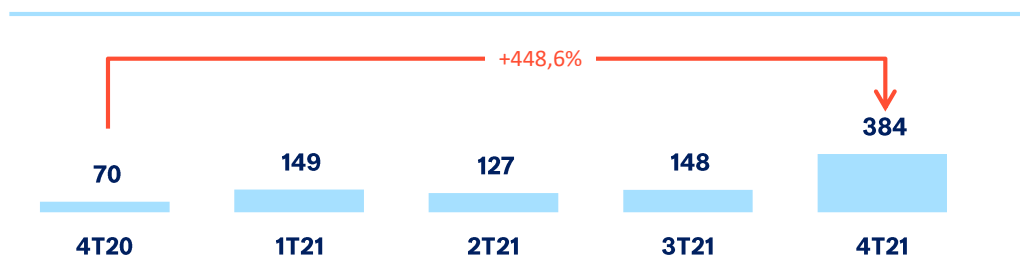
de sua capacidade potencial. Esperamos concluir os contratos junto aos últimos pagadores no primeiro semestre de 2022, o que contribuirá consideravelmente para nossa unidade de Hospitais em 2022.

Total de Leitos e Leitos Ativos (# média mensal)



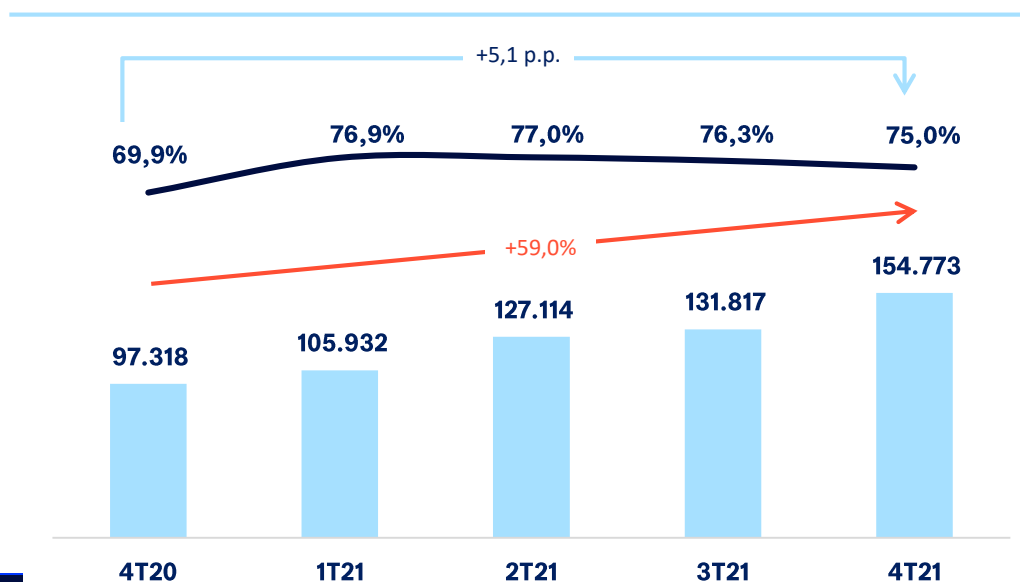
A porcentagem de Leitos Ativos atingiu 81,6% do Total de Leitos no 4T21, uma leve recuperação em relação ao trimestre anterior, mas ainda abaixo do nível de 83,4% registrado no 4T20. Os hospitais com mais espaço para aumentar os leitos ativos (como percentual do total de leitos) no final de 2021 foram Águas Claras e Innova.

Hospitais e Oncologia: Usuários Diretos ('000)



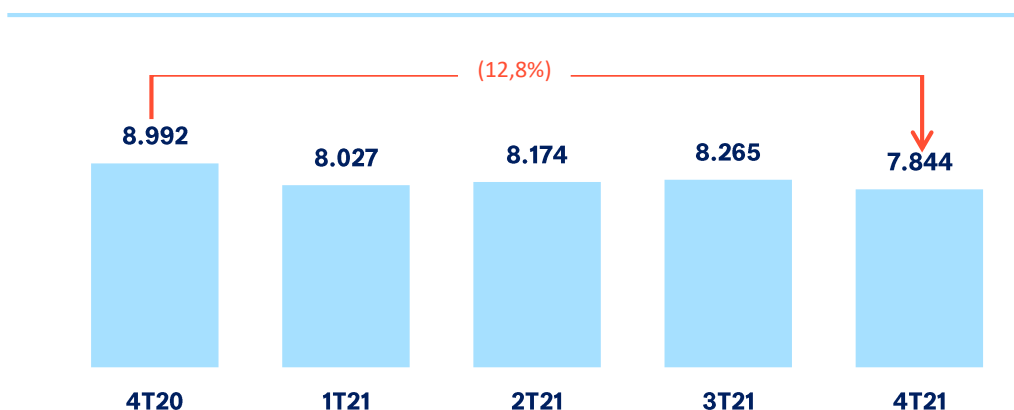
O número de usuários diretos em Hospitais e Oncologia aumentou para 384 mil no 4T21 com uma grande contribuição do Leforte. O Leforte trouxe um grande número de usuários à Dasa por meio de três hospitais na região metropolitana de São Paulo.

Hospitais e Oncologia: Taxa Média de Ocupação (%) vs. Pacientes-Dia (#)



O crescimento acentuado de 59% em Pacientes-Dia (com aumento em leitos ativos e taxas de ocupação) foi parcialmente compensado pela queda no ticket médio bruto, calculado pela divisão da receita bruta dessa unidade de negócios por Pacientes-Dia, de R\$ 8.992/dia para R\$ 7.844/dia ao longo do último ano. As principais causas dessa queda foram (i) a consolidação dos hospitais adquiridos com ticket médio mais baixo, (ii) a queda nas hospitalizações Covid, que tendiam a ter um ticket médio mais alto, e (iii) a menor complexidade devido ao atraso na retomada de certos procedimentos eletivos por causa da Covid.

Ticket Médio Bruto/ Paciente-Dia (R\$)



Lucro Bruto Ajustado e Custo dos Serviços Prestados

O lucro bruto ajustado de Hospitais e Oncologia caiu 29,9% no 4T21 comparado ao 4T20, devido à uma contração significativa na margem bruta, de 25,8% no 4T20 para 12,9% no 4T21.

Conforme discutido acima, essa queda pode ser justificada (i) pela alavancagem operacional negativa devido ao atípico baixo nível da receita em outubro e primeira quinzena de novembro, causada por um declínio da receita relacionada com a Covid, e uma recuperação defasada dos procedimentos eletivos e rotineiros; (ii) consolidações recentes de ativos na unidade de negócios Hospitais e Oncologia, com margens menores; (iii) reajustes de preços reprogramados de outubro de 2021 para janeiro de 2022; e (iv) um efeito atenuado sobre a receita decorrente de um efeito sazonal mais acentuado no 4T21.

Especificamente com relação à unidade de negócios Hospitais e Oncologia, a Companhia registrou um aumento dos custos com materiais relacionados com um ajuste contábil em seus estoques de pinças robóticas. A linha de serviços e utilitários também foi impactada pela decisão da Companhia de rescindir contratos junto a alguns fornecedores, gerando um custo de saída, visando a obtenção de prazos mais favoráveis e redução de custo junto a outros fornecedores. Como esses itens fazem parte do negócio contínuo da Companhia, estes não foram considerados como não-recorrentes para fins de lucro bruto ajustado, dessa forma, impactando adversamente as margens do lucro bruto no 4T21.



Cuidados
Ambulatoriais
Diagnósticos e
Coordenação de
Cuidados

Receita e Margem Bruta Ajustada – Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados (R\$mm)

R\$mm	4T20	4T21	Variação	%ROB 4T20	%ROB 4T21	Variação
Receita Operacional Bruta	1.635,5	1.690,6	3,4%	100,0%	100,0%	
Impostos	(97,7)	(102,9)	5,3%	(6,0%)	(6,1%)	(0,1p.p.)
Deduções	(12,9)	(24,7)	92,6%	(0,8%)	(1,5%)	(0,7p.p.)
Impostos e Deduções	(110,6)	(127,6)	15,4%	(6,8%)	(7,6%)	(0,8p.p.)
Receita Líquida	1.524,9	1.562,9	2,5%	93,2%	92,4%	(0,8p.p.)
Custos dos Serviços Prestados	4T20	4T21	Variação	% Rec Liq 4T20	% Rec Liq 4T21	Variação
Pessoal	(317,5)	(364,7)	14,9%	(20,8%)	(23,3%)	(2,5p.p.)
Material	(312,6)	(291,8)	(6,7%)	(20,5%)	(18,7%)	1,8p.p.
Serviços e Utilidades	(304,3)	(330,3)	8,5%	(20,0%)	(21,1%)	(1,2p.p.)
Gastos Gerais	(0,5)	(24,6)	N.A.	(0,0%)	(1,6%)	(1,5p.p.)
Custos dos Serviços Prestados	(934,9)	(1.011,4)	8,2%	(61,3%)	(64,7%)	(3,4p.p.)
Lucro Bruto Ajustado	590,0	551,5	(6,5%)	38,7%	35,3%	(3,4p.p.)

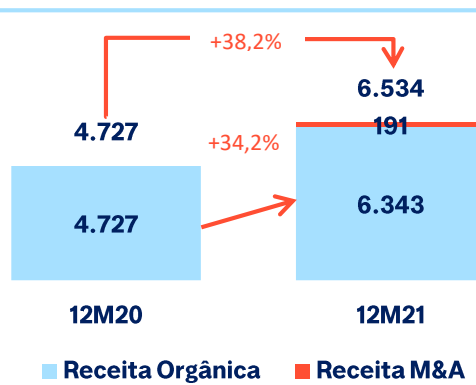
A unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados (“Unidade de Negócios 2”) inclui o segmento de diagnósticos, composto de mais de 950 unidades de atendimento ao paciente no país, dos quais aproximadamente 100 fornecem suporte aos diagnósticos hospitalares e a mais de 5.000 laboratórios. Essa unidade de negócios também inclui Operações Internacionais, Coordenação de Cuidados, Consultoria de Planos de Saúde e Genômica.

Os serviços incluídos na receita bruta da unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados referem-se principalmente a testes laboratoriais, exames de imagem, coordenação de cuidados e serviços de corretagem.

Receita da Unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos, e Coordenação de Cuidados

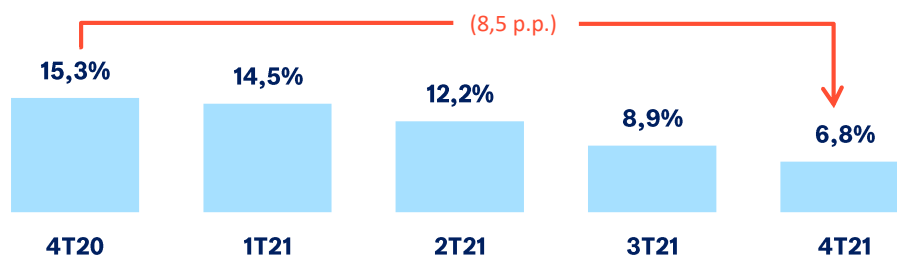
A receita líquida aumentou 38,2% entre 2020 e 2021. Em 2021, o aumento da receita deveu-se principalmente ao crescimento orgânico, considerando que as transações de M&A representaram apenas 4,0 p.p. do crescimento de 38,2%. A receita líquida da unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados aumentou 2,5% no 4T21 em relação ao 4T20, impulsionada por iniciativas de alto crescimento como Coordenação de Cuidados, Dasa Empresas e Genômica.

Receita Líquida – Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados (R\$mm)



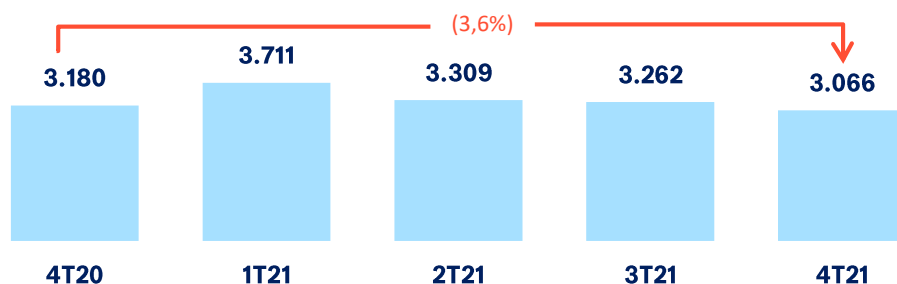
No 4T21, a receita refletiu o declínio da pandemia da Covid-19, com queda da participação dos testes de Covid na receita de 15,3% no 4T20 para 6,8% no 4T21. O número de usuários diretos caiu 3,6% em relação ao mesmo período de 2020, totalizando 3,1 milhões no 4T21, pressionado pelo mesmo motivo: a redução dos testes de Covid.

Cuidados Ambulatoriais e Diagnósticos: Receita de Covid como % da Receita Bruta



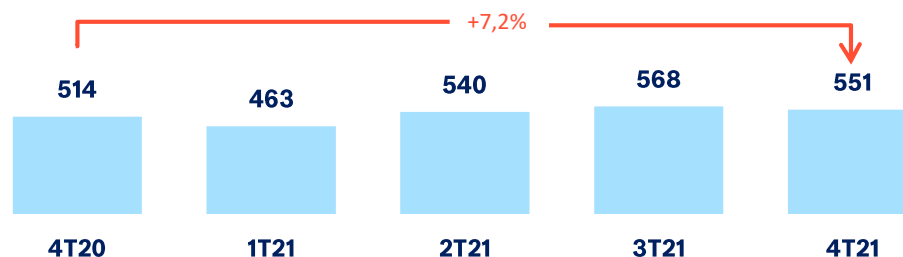
Além disso, 4T20 apresentou uma sazonalidade inversa, com aceleração de usuários e receita em relação ao 3T20. Em condições sazonais normais, os feriados e o fim do ano tendem a ser períodos mais fracos, pois usuários agendam menos procedimentos eletivos e de rotina. Em 4T21, vimos uma sazonalidade normalizada com menos usuários e receita do que no 3T21. Quando comparada ao 4T19, a receita dessa unidade de negócios teve um aumento de 38%.

Cuidados Ambulatoriais e Diagnósticos: Usuários Diretos ('000)



Apesar desses impactos, a receita subiu em relação ao mesmo período de 2020, pois a queda no número de usuários foi totalmente compensada por um aumento no ticket médio bruto por usuário de R\$ 514 no 4T20 para R\$ 551 no 4T21. As iniciativas de alto crescimento contribuíram para a expansão do ticket médio, incluindo a evolução da coleta domiciliar de exames (crescimento de 47,8% na receita em 2021), da Coordenação de Cuidados e Dasa Empresas (crescimento de 65% na receita em 2021) e da Genômica (crescimento de 86,6% na receita em 2021). A Alta, nossa marca *premium*, também registrou um grande aumento de 60,8% na receita entre 2020 e 2021.

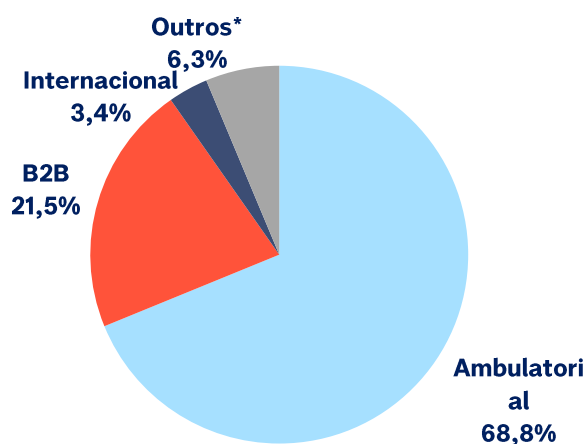
Ticket Médio Bruto/ Usuário Direto (R\$)



- **Coordenação de Cuidados:** O número de vidas em programas de coordenação de cuidados aumentou 41,6%, atingindo 157 mil em 2021. Os programas nos quais a Dasa possibilita economias na sinistralidade médica (*Medical Loss Ratio - MLR*) de pagadores foram especialmente eficazes.
- **Dasa Empresas:** Nosso *hub* de soluções para clientes corporativos ultrapassou a marca significativa de 1 milhão de vidas no quarto trimestre, impulsionado pelo crescimento da plataforma de inteligência de negócios e serviços de consultoria. No quarto trimestre, anunciamos também a aquisição da Mantris, líder em Saúde Ocupacional, que ainda não foi concluída.
- **Genômica:** A receita aumentou 86,6% em 2021, alavancada pela Genera, uma oferta de genealogia voltada para consumidores. A Genera registrou vendas mensais recordes no 4T21, impulsionadas pelas promoções da *Black Friday*. A Genera é líder em participação de mercado no Brasil e está planejando expandir para outros mercados latino-americanos.

A contribuição da coordenação de cuidados, da Dasa Empresas e da genética B2C para a receita dessa unidade de negócios aumentou de 2,3% para 6,3% ao longo do último ano, aumentando a exposição a essas iniciativas de alto crescimento.

Cuidados Ambulatoriais e Diagnósticos: Abertura da Receita (% 4T21)



* Pesquisa clínica + Dasa Empresas + Coordenação de Cuidados + Genera.

Lucro Bruto Ajustado e Custo dos Serviços Prestados

O lucro bruto da unidade de Cuidados Ambulatoriais, Diagnósticos e Coordenação de Cuidados caiu 6,5% no 4T21 em relação ao 4T20, impulsionado pela queda de 3,4 p.p. da margem bruta para 35,3% no 4T21. As margens foram pressionadas pela queda na receita de testes de Covid, pelo efeito sazonal mais acentuado e pela decisão de adiar os reajustes de preços de outubro para janeiro em contratos com certos clientes (os reajustes de preços ocorreram em janeiro de 2022, com vantagens comerciais implementadas), resultando em uma maior pressão de despesas com pessoal, serviços terceirizados e serviços públicos no 4T21.

No 4T21, decidimos aumentar os investimentos em desenvolvimento de TI, com o intuito de acelerar os ganhos de eficiência por meio da digitalização de processos operacionais, e nas iniciativas de alto crescimento mencionadas acima, contribuindo para a queda nas margens em relação ao 4T20.

Os investimentos no desenvolvimento de TI resultaram no grande crescimento das iniciativas digitais em 2021, incluindo agendamento online e *web check-in*. De uma base próxima a zero em 2020, os serviços de *web check-in* da Dasa foram usados 331 mil vezes em 2021, reduzindo o tempo dos usuários nas unidades de atendimento da Companhia e melhorando a experiência do usuário. A expansão do *web check-in* possibilita o aumento da eficiência nas unidades de atendimento e representa uma oportunidade de reduzir o número de colaboradores por usuário.

Demonstrações Financeiras

Demonstração de Resultados (R\$000)	4T20	4T21	12M20	12M21
Receita operacional líquida	2.236.066	2.673.131	7.048.184	10.418.673
Custo dos serviços prestados	(1.576.228)	(1.999.641)	(5.278.133)	(7.301.851)
Lucro bruto	659.838	673.490	1.770.051	3.116.822
Despesas gerais e administrativas	(575.305)	(720.747)	(1.634.545)	(3.066.248)
Despesas com pessoal	(301.069)	(221.451)	(687.359)	(1.642.402)
Serviços e utilidade	(180.047)	(249.173)	(571.692)	(841.467)
Depreciação e amortização	(71.295)	(94.157)	(217.132)	(292.398)
Impostos e taxas	(6.197)	(31.637)	(15.198)	(52.875)
Despesas gerais	(24.726)	(61.563)	(121.845)	(168.089)
Provisões diversas	(2.363)	(62.766)	(21.319)	(69.017)
Outras receitas operacionais	2.062	16.520	54.508	58.321
Outras despesas operacionais	(10.257)	(8.468)	(9.121)	(20.379)
Lucro antes das despesas financeiras líquidas, equivalência patrimonial e impostos	76.338	(39.204)	182.432	88.519
Receitas financeiras	11.641	71.165	160.423	206.449
Despesas financeiras	(99.500)	(242.632)	(562.297)	(669.193)
Despesas financeiras, líquidas	(87.860)	(171.467)	(401.875)	(462.744)
Resultado de equivalência patrimonial	0	0	0	0
Resultado de equivalência patrimonial	0	0	0	0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	(11.521)	(210.671)	(219.442)	(374.225)
Imposto de renda e contribuição social diferido	57.004	37.056	154.347	113.526
Imposto de renda e contribuição social	(21.385)	6.851	(82.644)	43.762
(Prejuízo) Lucro do exercício	24.098	(166.763)	(147.739)	(216.936)

Balanco Patrimonial – Ativo (R\$000)	31/12/2020	31/12/2021
ATIVO CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	753.607	1.143.026
Aplicações financeiras	760.816	2.471.032
Contas a receber de clientes	1.743.233	2.305.316
Estoques	357.800	367.124
Tributos a recuperar	260.035	392.908
Despesas antecipadas	12.178	26.536
Instrumentos financeiros derivativos	26.201	22.626
Opção de compra obtida de acionistas não controladores	6.147	0
Outros créditos	290.854	138.965
TOTAL ATIVO CIRCULANTE	4.210.871	6.867.533
ATIVO NÃO CIRCULANTE		
Contas a receber de clientes	38.505	29.477
Tributos diferidos	2.653	6.961
Despesas antecipadas	20.275	61.167
Depósitos judiciais	607	433
Tributos a recuperar	39.203	41.677
Aplicações financeiras vinculadas	1.322	14.482
Instrumentos financeiros derivativos	100.303	84.287
Partes relacionadas	448.790	859.478
Opção de compra obtida de acionistas não controladores	0	0
Outros créditos	13.414	308.371
TOTAL ATIVO NÃO CIRCULANTE	665.072	1.406.333
Investimentos	4.332	1.030
Imobilizado	2.608.954	3.778.971
Direito de uso	1.384.934	1.964.337
Intangível	4.469.333	9.231.700
ATIVOS FIXOS E INTANGÍVEIS	8.467.553	14.976.038
TOTAL DO ATIVO NÃO CIRCULANTE	9.132.625	16.382.371
TOTAL DO ATIVO	13.343.496	23.249.904

Balanço Patrimonial – Passivo (R\$000)	31/12/2020	31/12/2021
PASSIVO CIRCULANTE		
Fornecedores	893.175	1.230.833
Empréstimos e financiamentos	200.194	1.090.652
Debêntures	145.720	1.004.583
Impostos e contribuições a recolher	185.333	216.451
Impostos renda e contribuição social a pagar	19.210	79.566
Obrigações sociais e trabalhistas	495.668	581.226
Impostos parcelados	23.150	116.469
Contas a pagar por aquisições de controladas	121.408	1.077.631
Dividendos e juros sobre o capital próprio	224.146	212.346
Instrumentos financeiros derivativos	1.856	12.364
Provisão para patrimônio líquido negativo	0	0
Passivos de arrendamentos	427.238	699.264
Pagamento baseado em ações	32.581	25.889
Opção de venda concedida a acionistas não controladores	33.768	30.504
Outras contas a pagar e provisões	209.665	571.889
TOTAL PASSIVO CIRCULANTE	3.013.112	6.949.667
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Empréstimos e financiamentos	1.001.621	494.634
Debêntures	3.991.288	5.056.978
Impostos parcelados	61.926	268.547
Tributos diferidos	8.502	21.327
Provisões fiscais, previdenciárias, trabalhistas e cíveis	201.418	255.341
Contas a pagar por aquisições de controladas	415.395	776.480
Fornecedores	15.461	12.620
Instrumentos financeiros derivativos	5.603	7.934
Passivos de arrendamentos	1.058.275	1.419.773
Pagamento baseado em ações	7.181	38.913
Opção de venda concedida a acionistas não controladores	5.691	90.814
Outras contas a pagar e provisões	21.495	308.358
TOTAL PASSIVO NÃO CIRCULANTE	6.793.856	8.751.719
TOTAL DO PASSIVO		
	9.806.968	15.701.386
Capital social	12.326.706	16.302.238
Reservas de capital	431.487	913.708
Ajuste de avaliação patrimonial	(9.552.209)	(9.612.292)
Reservas de lucros	330.247	(61.366)
Capital social		
TOTAL PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.536.231	7.542.288
Participação de não controladores	297	6.230
TOTAL PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.343.496	23.249.904

Fluxo de Caixa (R\$000)

12M20

12M21

Fluxo de caixa das atividades operacionais		
(Prejuízo) lucro líquido do exercício	(147.739)	(216.937)
Ajustes para:		
Depreciação e amortização	765.586	929.761
Provisões fiscais, previdenciárias, trabalhistas e cíveis	40.997	38.292
Impostos diferidos	(71.703)	(157.290)
Atualização de juros e variação cambial de empréstimos	313.909	289.900
Resultado de instrumentos financeiros derivativos	(57.345)	(3.463)
Baixa residual de ativos imobilizados e intangíveis	(325)	17.918
Atualização de plano de opções	(87.863)	695.242
Resultado de equivalência patrimonial	0	0
Provisão para crédito de liquidação duvidosa	(9.568)	(131)
Provisão de glosas	2.658	13.116
Atualização de juros e variação cambial de aplicações financeiras	(15.392)	(102.707)
Provisão para perda de estoques	19.422	(1.454)
Juros sobre arrendamento mercantil - IFRS 16	129.239	156.246
(Aumento) redução de contas a receber	(124.496)	(237.392)
(Aumento) redução de estoques	(200.875)	46.231
(Aumento) redução em outros ativos circulantes	(33.676)	224.918
(Aumento) redução em outros ativos não circulantes	(19.997)	(4.060)
Aumento (redução) em fornecedores	219.661	16.026
Aumento (redução) do contas a pagar e provisões	161.377	(140.208)
Pagamento do plano opções de ações	(83.979)	(187.981)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(33.387)	(77.848)
Fluxo de caixa (usados nas) proveniente das atividades operacionais	766.504	1.298.179
Fluxo de caixa de atividades de investimentos		
Aquisição de ativo imobilizado	(553.669)	(647.858)
Aquisição de ativo intangível	(202.064)	(257.947)
Aumento de capital em controladas	0	0
Adiantamento para futuro aumento de capital	0	0
Dividendos e juros sobre capital próprio recebidos de controladas	0	0
Venda de ativo imobilizado	88.910	0
Caixa de controladas adquiridas	566.705	0
Aquisição de controlada menos caixa líquido	(206.724)	(2.423.350)
Aplicações financeiras	(2.849.886)	(9.267.140)
Resgate de aplicações financeiras	2.415.525	7.644.577
Empréstimos de partes relacionadas	0	0
Dividendos recebidos	0	0
Adiantamento para aquisição de controladas	(200.000)	0
Caixa de controladas incorporadas	0	0
Fluxo de caixa usado nas atividades de investimentos	(941.203)	(4.951.718)
Fluxo de caixa de atividades de financiamentos		
Empréstimos tomados e debêntures	1.761.942	2.557.630
Pagamento de empréstimos e debêntures	(509.401)	(947.958)
Juros pagos sobre empréstimos e debêntures	(142.063)	(225.885)
Pagamento de instrumentos financeiros derivativos	(40.187)	(2.871)
Recebimento de instrumentos financeiros derivativos	72.897	20.274
Dividendos e juros sobre o capital próprio pagos	(204.450)	(220.250)
Produto da emissão de ações	0	3.666.273
Despesas relacionadas à emissão de ações	0	(86.304)
Aumento de capital	283	0
Aquisição NCI	(127.010)	0
Aquisição de controladas - pagamentos	(126.465)	(276.919)
Pagamento de arrendamento mercantil - IFRS 16	(325.049)	(441.032)
Fluxo de caixa (usados nas) proveniente das atividades de financiamentos	360.497	4.042.958
(Redução) aumento líquido em caixa e equivalentes de caixa	185.798	389.419
Demonstração da (redução) aumento do caixa e equivalentes de caixa		
No início do exercício	567.809	753.607
No fim do exercício	753.607	1.143.026

Reconciliação do EBITDA Ajustado com as Demonstrações Financeiras (ITR)

Apresentamos abaixo uma reconciliação entre o EBITDA Ajustado que consta na página 4 e o arquivamento trimestral obrigatório da Dasa (ITR). As diferenças são as seguintes:

- O EBITDA Ajustado considera um conceito de caixa de custo de serviços prestados e despesas gerais e administrativas (G&A) que exclui a depreciação e amortização (D&A). A rubrica de depreciação e amortização deve ser novamente acrescida de modo a alcançar o EBIT reportado.
- O EBITDA Ajustado também exclui itens não recorrentes. Os principais itens não recorrentes (acrescidos novamente para alcançar o EBIT reportado) são (i) os custos relacionados à Covid-19, que impactaram o custo de serviços prestados, e (ii) a despesa com opções de ações, que impactaram as despesas gerais e administrativas. Favor observar a discussão anterior a respeito dos itens não recorrentes neste relatório para maiores detalhes.
- Para fins de métrica interna da administração, a Companhia adota uma alocação diferente entre o custo de serviços prestados e as despesas gerais e administrativas em vez da distribuição utilizada nas demonstrações financeiras auditadas da Dasa. Essa reclassificação tem caráter de compensação e não exerce nenhum impacto sobre o EBITDA ou EBIT. Para alcançar o EBIT reportado, é necessário transportar as despesas de custo de serviços prestados para despesas gerais e administrativas.
- Finalmente, nosso conceito de EBITDA Ajustado já inclui Outra Receita/ Despesa Operacional, dentro das despesas gerais e administrativas, porém é tratado separadamente para fins de arquivamento regulatório. Essa reclassificação também não exerce impacto líquido sobre o EBITDA ou EBIT.

Quarto Trimestre de 2021

	Ajustado	D&A	Não recorrentes	Reclassificações gerenciais	Outras receitas / despesas	ITR
Receita Líquida	2.673	0	0	0	0	2.673
Custos dos Serviços Prestados	(1.973)	(168)	(28)	169	0	(2.000)
G&A	(368)	(94)	(81)	(169)	699	(14)
Outras rec/desp	0	0	0	0	(699)	(699)
TOTAL	332	(262)	(110)	0	0	(39)

Ano Fiscal de 2021

	Ajustado	D&A	Não recorrentes	Reclassificações gerenciais	Outras receitas / despesas	ITR
Receita Líquida	10370	0	40	8	0	10419
Custos dos Serviços Prestados	(7.070)	(637)	(193)	599	0	(7.302)
G&A	(1.333)	(292)	(796)	(607)	669	(2.359)
Outras rec/desp	0	0	0	0	(669)	(669)
TOTAL	1967	(930)	(948)	0	0	89

AVISO LEGAL

Esta apresentação pode conter considerações referentes às perspectivas futuras do negócio, estimativas de resultados operacionais e financeiros, perspectivas de crescimento da Companhia e outros eventos futuros.

As declarações neste *press release* que representam declarações prospectivas incluem, porém não se limitam a palavras como, por exemplo, "antecipar", "acreditar", "estimar", "esperar", "projetar", "planejar", "prever", "visar", "almejar", "buscar", bem como todas as suas variações, e outras palavras de significado similar, têm como objetivo identificar estas declarações prospectivas. As referidas declarações, inclusive aquelas indicadas com citações do Sr. Bueno envolvem vários fatores, riscos ou incertezas, conhecidos ou não, que podem resultar em diferenças relevantes entre os dados atuais e as eventuais projeções desta apresentação e não representam qualquer garantia com relação ao desempenho futuro da Companhia.

Todas as declarações nesta apresentação têm como base as informações e dados disponíveis na data em que foram emitidas. A Companhia não se compromete a revisá-las ou atualizá-las, de qualquer forma, com o surgimento de novas informações ou de acontecimentos futuros.

O leitor/investidor é o único e exclusivo responsável por qualquer decisão de investimento, negócio ou ação tomada com base nas informações e declarações contidas nesta apresentação. O leitor/investidor não deve considerar apenas as informações contidas nesta apresentação para tomar decisões em relação à negociação dos títulos e valores mobiliários emitidos pela Companhia. Para obter informações mais detalhadas, 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 em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário.

Contato RI

Andrew T. Campbell, Diretor de RI
+55 (11) 2630-2097
ir@dasa.com.br
www.dasa3.com.br

Contato Relações com a Mídia

Isabela Campos Kopke, Gerente Executiva de Marketing
+55 (11) 96168-4884
Isabela.kopke@dasa.com.br
www.dasa.com.br

DS

Earnings Release 4Q21

Conference Call

Tuesday, March 29, 2022

1:00 p.m. EST / 2:00 p.m. BRT

In Portuguese with simultaneous English translation

ir@dasa.com.br || www.dasa3.com.br



Significant progress in our integrated ecosystem strategy with the development of our core business, expansion of our high growth initiatives and strong ramp-up in our digital platform

São Paulo, Brazil, March 28, 2022 - Dasa (B3: DASAS3, “the Company”), the largest integrated healthcare network in Brazil, today announced financial results for the fourth quarter and year ended December 31, 2021.

The financial and operational information provided within is reported on a consolidated managerial basis and is in accordance with Brazil GAAP accounting principles and practices. All amounts are expressed in Brazilian Reais (R\$) unless otherwise indicated.

2021 full year highlights

- *Full year gross revenues increased by 39.5% totaling R\$11.2bn driven by both business units*
- *Our Outpatient Care, Diagnostic and Care Coordination business revenues increased 38.7% for full year 2021, and registered the largest gains in market share*
- *Alta, our premium diagnostic brand, grew revenue by 60.8% in 2021*
- *Our Hospitals & Oncology business gross revenue increased 40.7% for full year 2021; total number of beds expanded 83.4% during 2021 and average occupancy rate increased 8.4p.p for the year*
- *Fourth quarter 2021 Hospitals & Oncology business revenues increased share to 41.8% of total revenues, from 34.9% in fourth quarter 2020*
- *High double-digit growth in our high-growth initiatives:*
 - *Increase of more than 1mn in number of lives in Dasa Empresas to 1.19mn at end of 2021*
 - *Increase 47.4% of revenues in at-home diagnostics in 2021*
 - *Increase of 86.6% of revenues in genetics during 2021*
 - *Increase of 41.5% in number of lives under management in care coordination*
- *NAV digital platform unique users increased by 1.17mn in 4Q21, bringing full year unique users to 1.81mn, a fivefold increase compared to 2020*
- *Uplift of 9pp in revenues generated from engaged physicians in NavPro compared to a control group*
- *Telemedicine consultations increased by 4x in 2021*
- *1,527 new beds integrated through acquisitions in 2021: Innova (Diadema, SP), Carmo (Rio de Janeiro, RJ), Leforte (São Paulo and Santo André, SP), São Domingos (São Luís, MA) and Hospital da Bahia (Salvador, BA).*
- *Full year 2021 adjusted EBITDA nearly doubled from R\$1,005mn to R\$1,967mn*
- *NPS increased YOY for 4Q21 in both Diagnostics (NPS 77.0; 3.0pp increase) and Hospitals (NPS 71.3; 2.1pp increase)*
- *Fourth quarter adjusted EBITDA of R\$332mn and margin of 12.4% were below trend and budget due to atypical and transitory factors. January and February results have been tracking budget and have been closer to profitability levels in earlier quarters of 2021*
- *Net debt of R\$4.0bn at the end of the year; a 2.0x net debt/adjusted EBITDA ratio*

Message from Management



For Dasa and its more than 40,000 employees, 2021 was a year of tremendous progress for our mission, with the development of our core business, the expansion of our high growth initiatives, strong ramp-up in our digital platform and substantial strides developing our management model and culture.

1) Development of our core business

We are very proud to have touched more than 23mn lives in the year, solidifying our place as the leading healthcare ecosystem in Brazil. In spite of our already very strong leadership in Diagnostics, in 2021 we registered the largest gains in market share, even in a complex pandemic scenario. We delivered healthy margins and gained share and we expect to maintain this rhythm in 2022 with levers already in place, including our business digitalization, which will generate margin and enhanced experience for our users. We are also highly confident in one of our premium brands' growth: Alta.

As we did in 2015 with our Diagnostic business, we are currently building the foundations (and capturing the results) for the Hospitals and Oncology business unit that we envision. In 2019, we have integrated Impar's network into our ecosystem; in 2020 we focused on addressing the Covid crisis; and in 2021 we focused on organic and inorganic growth, consolidation, team building and foundations for an operation with excellence levels – e.g., building our Hospital & Oncology Command Center, expanding the successful model implemented for our Diagnostic operations in previous years. We nearly doubled our number of beds (we integrated 1,527 additional beds from 7 hospitals) and started the implementation of our integration playbook. We also assembled and put in place the right team to drive hospitals performance in the future:

- We recently hired a seasoned industry executive as COO of Hospital operations to drive efficiency initiatives which are critical to our value proposition: Luiz Sergio Santana, who has great and consistent results obtained in the healthcare industry, such as in Rede D'Or, Américas/UHG and GNDI, with approximately 30 years of experience in the hospital sector. Since coming on board, he has already identified concrete action points that will allow us to enhance the patient experience while increasing revenues and efficiency and improving returns on investment.

- In total, we have added eight new directors at the regional or hospital levels with extensive sector experience. They are leading a turnaround that is already well underway and has already contributed to better performance in the beginning of 2022. We are moving quickly to capture efficiency gains across our whole portfolio of hospitals.

2) Expansion of high growth initiatives

We also delivered high double-digit growth in segments that reinforce our ecosystem strategy, enhancing our product and services portfolio and, as a consequence, our frequency of contact with users and relevance for physicians. In Care Coordination we proved our expertise in generating superior results for insurance providers and patients, while also benefitting Dasa under a pay for performance model. For a selected individual book population, we generated an average 30% reduction in monthly medical costs. Dasa Empresas, our healthcare solutions hub for corporate customers, also experienced a sharp ramp-up in lives. At-home diagnostics and Genetics boosted our Outpatient Care, Diagnostic, and Care Coordination business unit.

3) Ramp-up in our digital platform and navigation strategy

At the same time, our digital platform NAV delivered explosive growth with 1.8mn unique users in 2021, bringing us in closer and lasting contact with our patients and placing Dasa in a position to be their provider of choice. Concurrently, growth in NAV Pro physician users also ramped-up, with a 21.8k unique users in 2021; an increase of 3.6x compared to 2020. We have established NavPro digital platform as an important enabler to navigate patients as we observed 9 p.p. revenue uplift in physicians engaged in Navpro vs. a control group of non-engaged physicians, even though still with initial proof of concept efforts. This evidence indicates that we are going in the right direction and delivering our ecosystem strategy to engage with patients and physicians through longer cycles of care.

4) Recovery from atypical fourth quarter

Fourth quarter financial performance deviated from levels experienced earlier in the year and momentarily fell below our own budget. This shortfall was mostly concentrated in October and the first two weeks of November, as Covid-related activity dropped sharply, and we also experienced a lag in the return of elective and routine procedures. Other factors that contributed negatively in 4Q21 were: (i) contribution from newly acquired hospitals with low initial margins, (ii) our decision to reschedule certain pricing adjustments from October to January 2022 in exchange for more favorable conditions, (iii) ongoing commitment to investments in technology and our digital platform that will accelerate our ecosystem and data-driven strategy, (v) a stronger seasonal effect in 4Q21, especially when compared to 4Q20, and (vi) accounting adjustments to inventory that impacted materials costs (one off and non-cash) in Hospitals & Oncology, and (vii) costs associated with terminating certain supplier contracts in order to migrate to more favorable contracts.

Since late December, we have seen a return to more favorable conditions and the months of January and February have been closer to the profitability profile that we observed from quarters prior to 4Q21 in 2021. We have seen a sustained recovery in the number of surgeries since the end of 2021, while at the same time our integration efforts at acquired hospitals have been producing tangible results.

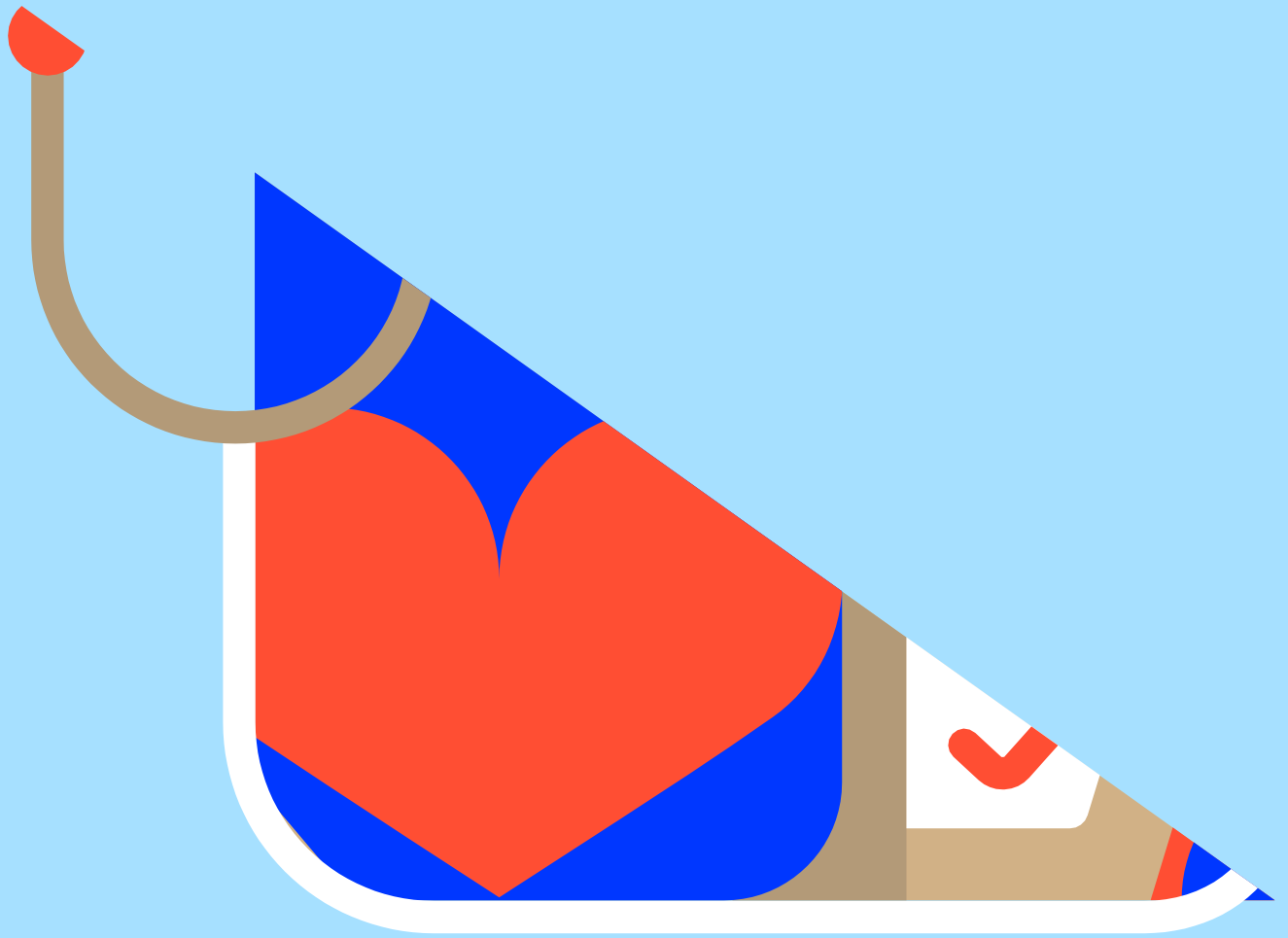
As planned, pricing adjustments that were postponed in October have been implemented in January with corresponding commercial benefits. And 1Q22 has had a softer negative seasonality effect than 4Q21.

5) Management model and culture

Our mission begins with our own people and culture. In 2021, we aligned our company with a strong common culture, strengthened our management team, and continued our successful efforts of creating a diverse and inclusive workforce. To illustrate our advancement in diversity and inclusion:

- Dasa is considered a Brazil employer of choice for those aligned with our corporate mission. In the fourth quarter 2021, Dasa was recognized by 'Great Place to Work (GPTW) Brazil', as one of the top places to work. As a result, DASA3 was also one of the inaugural components of the I-GPTW stock index launched by the B3 exchange, effective January 2022.
- Dasa's diversity committee made notable progress during the year throughout our organization towards its stated goals which are related to Inclusion, Equality, Respect and Empowerment. The committee, comprised of 11 executives, established four related Company objectives: increase minority trainee program participation, increase the number of women in leadership positions, increase participation of disabled people within Dasa's workforce, and increase LGBTQ+ within the Dasa workforce. We remain focused on a more diverse and inclusive work environment for the betterment of our company, our users and our community.
- Under ESG initiatives we positively impacted the environment as we concluded three of the initial 17 planned solar plants, increasing our renewable energy consumption. We significantly advanced our diversity & inclusion initiatives in 2021, reinforcing the "S" within ESG. These initiatives marked an important step in diversifying our workforce and better positioning Dasa to care for the millions of users who depend on our Company.
- In December, we were recognized with a Global Workplace Award for Frontline Excellence in customer success. Dasa was recognized for presenting the best case for Customer Success in Latin America and received one of only 32 awards globally.
- Dasa was one of only 49 Brazilian companies to be certified as a "Top Employer" for 2021, a recognition for companies with excellence in employee conditions and best practices in Human Resources.
- We were recognized with a Management Excellence Award for 2021 by the Grupo Gestão RH and FGV university, with a ranking of #6 out of 250 Brazilian organizations for investments in human capital.

Finally, in the fourth quarter of 2021, we launched a new initiative to incentivize and unite our employees around a common culture. This culture encompasses the following six values: (i) passion for people, (ii) attracting and investing in talents that transform, (iii) accountability and trust, (iv) empowering to innovate, (v) our ecosystem sets the tone, and (vi) giving our best, always. The unveiling of these values was celebrated in an online event attended by more than 15,000 people and our posts about the event were viewed more than 60,000 times. This culture unites our employees within a common purpose.



4Q21
Operational
and Financial
Highlights

Consolidated Income Statement - Adjusted Ebitda (R\$mn)

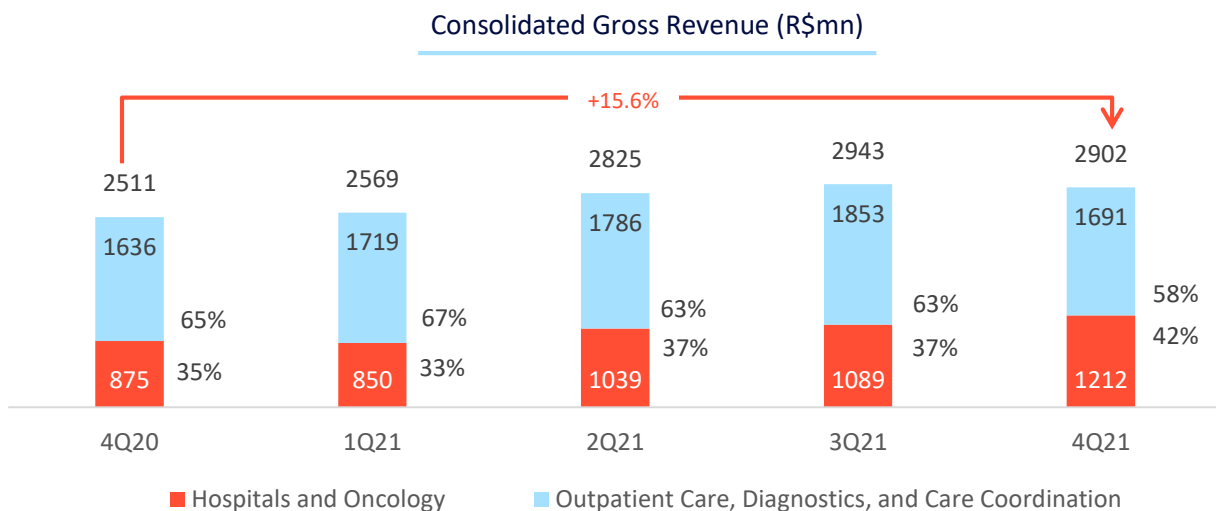
R\$mn	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
Hospitals and Oncology	875	1,212	38.5%	1,089	11.2%	2,978	4,191	40.7%
Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination	1,636	1,691	3.4%	1,853	(8.8%)	5,081	7,049	38.7%
Gross Revenues	2,511	2,902	15.6%	2,943	(1.4%)	8,059	11,240	39.5%
Taxes	(142)	(170)	20.3%	(172)	(0.8%)	(462)	(654)	41.5%
Deductions	(54)	(59)	10.2%	(50)	17.9%	(184)	(216)	16.9%
Taxes and Deductions	(195)	(229)	17.6%	(222)	3.4%	(647)	(870)	34.5%
Net Revenues	2,315	2,673	15.4%	2,721	(1.8%)	7,412	10,370	39.9%
COGS	(1,521)	(1,973)	29.7%	(1,801)	9.5%	(5,437)	(7,070)	30.0%
Adjusted Gross Profit	794	700	(11.8%)	920	(23.9%)	1,975	3,300	67.1%
Adjusted Gross Margin	34.3%	26.2%	(8.1p.p.)	33.8%	(7.6p.p.)	26.6%	31.8%	5.2p.p.
G&A	(309)	(368)	18.9%	(376)	(2.3%)	(969)	(1,333)	37.5%
Adjusted EBITDA	485	332	(31.4%)	544	(38.9%)	1,005	1,967	95.6%
Adjusted EBITDA Margin	20.9%	12.4%	(8.5p.p.)	20.0%	(7.5p.p.)	13.6%	19.0%	5.4p.p.
D&A	(230)	(262)	14.2%	(245)	7.2%	(764)	(930)	21.6%
Adjusted EBIT	255	70	(72.4%)	299	(76.5%)	241	1,037	N.A.
Stock-based Compensation	(30)	(53)	77.4%	(8)	N.A.	88	(695)	N.A.
Non-Recurring Items	(165)	(57)	(65.6%)	(28)	100.7%	(145)	(253)	74.9%
Profit before Net Financial Expenses and Taxes	60	(39)	N.A.	262	N.A.	184	89	(51.9%)
Net Financial Expense	(72)	(171)	138.2%	(117)	46.8%	(405)	(463)	14.4%
Income Tax	36	44	23.3%	(70)	N.A.	69	157	128.3%
Net Profit	24	(167)	N.A.	76	N.A.	(152)	(217)	43.1%

Revenues

Dasa achieved R\$2.9bn in 4Q21 gross revenues; a 15.6% year on year increase, and R\$11.2bn in full year 2021 gross revenues; a 39.5% increase as compared to the full year 2020, representing a historical record for the Company.

Fourth quarter Hospitals & Oncology gross revenues increased by a considerable 38.5% year on year, due to an increase in direct users and patient days during the quarter and resilient occupation rates. Nonetheless, revenues still fell short of our budget due to unusually weak conditions in October and the beginning of November. Results since the end of December and during January and February of 2022, signal that such unusual conditions were transitory.

Fourth quarter 2021 contribution from the Hospitals & Oncology business unit to total revenues increased to 41.8% in 4Q21, from 34.9% for 4Q20. This increase in mix is mainly a reflection of our efforts and implementation of our M&A strategy.

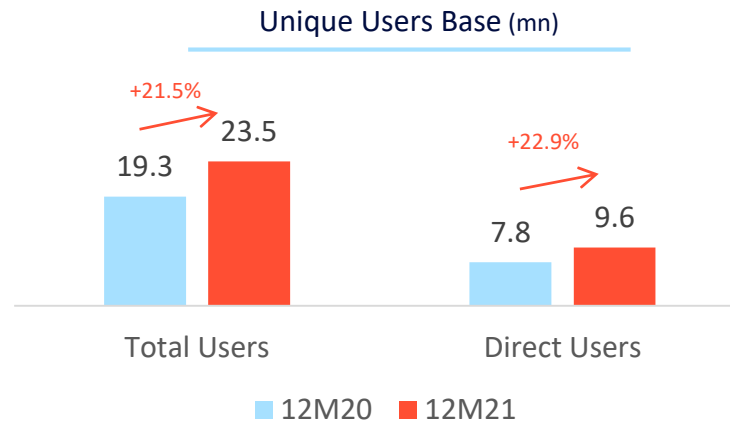


Dasa's Outpatient Care, Diagnostics and Care Coordination unit achieved a 38.7% increase in full year 2021 gross revenues versus 2020, with a 3.4% year on year gross revenue increase in 4Q21. Revenues increased compared to 4Q20, despite much lower Covid testing revenues and a more pronounced seasonal effect in 4Q21 as compared to 4Q20. In 4Q21 our revenue growth reduced pace, in part because we decided to shift price adjustments on certain contracts from October 2021 to January 2022 in exchange for commercial incentives. These increases were implemented as planned and have already contributed favorably to our results in the first part of 2022.

Still, business unit revenues for the year increased, despite headwinds. We continued to gain share and relevance and we expect to sustain growth moving forward with levers already in place: core business digitalization, generating more margin and enhanced experience for our users; and high growth initiatives: Alta, at-home diagnostics, Dasa Empresas, care coordination and genomics.

User Base and digital platform: NAV

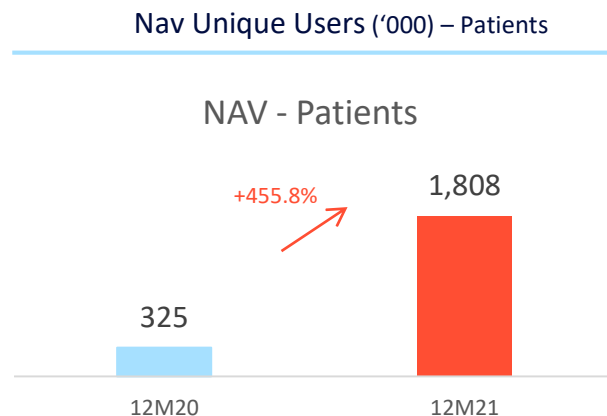
Dasa reported strong user base growth for the full year of 2021, reflected in a 21.5% year on year increase in Total Unique Users¹; to 23.5mn from 19.3mn in 2020. This implies that Dasa touched close to half of the lives in the Brazilian private healthcare system. Twelve-month 2021 Direct Unique Users² increased by 22.9% in the year, to 9.6mn. Dasa's expanded user base underscores the Company's privileged position as Brazil's largest integrated health network while also further driving expansion of the Company's proprietary data lake.



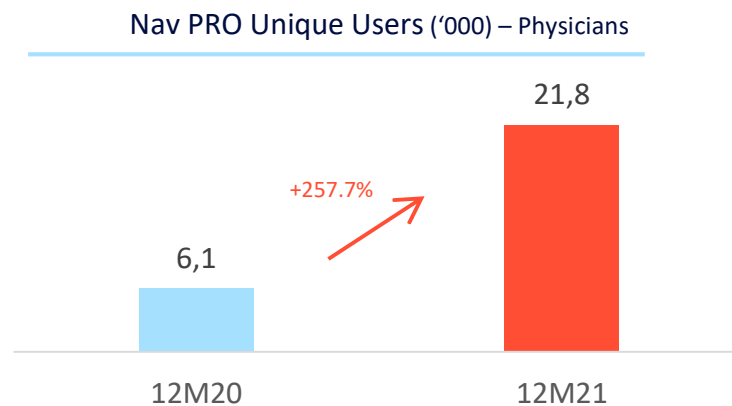
¹ Total users: users who consume any type of service of the Company, including B2B, but excluding public sector

² Direct users: users who receive the Company's services at physical centers (such as outpatient clinics or hospitals), under care coordination contracts or healthcare insurance brokerage services, or at-home diagnostics.

Unique patient users of the NAV digital platform increased to 1.8 million for the twelve-month 2021 period, compared to 325 thousand total users in 2020; an increase of more than 5x year on year. Of Dasa's 1.8 million NAV digital platform users in the year, more than 1 million accessed the platform in 4Q21 for the first time, marking an important milestone in the platform's evolution.



Concurrently, growth in NAV Pro physician users also ramped-up, with a 21.8k increase in unique users for the twelve month period, compared to 6.1k in 2020; an increase of 3.6x. Of the 21.8k users in the year, more than 10k users accessed the platform for the first time in 4Q21, reflecting an acceleration in growth towards the end of the year. We have established NavPro digital platform as an important enabler to navigate patients as we observed 9 p.p. revenue uplift in physicians engaged in Navpro vs. other physicians (control group).



The NAV platform is a key element of Dasa's health ecosystem strategy. NAV is an enabler for Dasa to connect (navigate) patients within the Dasa network - defined as Dasa's offering its own products and services according to each patients' clinical demands, rather than users migrating to third party providers. Dasa thereby strengthens its overall efficiency, user relationship, and patient outcomes by reducing fragmentation in the healthcare sector, retaining patients within the Dasa ecosystem and resulting in important market share increases. For example, telemedicine consultations increased by 4x to 175k in 2021 and led to the use of additional Dasa products and services, such as diagnostic exams in one of our service centers, at-home diagnostic services, genetic tests, vaccines and many others.

To measure the level of navigation activity, Dasa breaks down its services into distinct product categories, such as Clinical Exams, Genetics, Care Coordination, Home Care, Telemedicine, Hospitalization etc. During 2021, Dasa had more than 2.2mn unique users who consumed more than one product category within a three month period. This number was 29% higher than in 2020, providing evidence that users are benefitting from our ecosystem strategy. As the user base expands and engagement increases on the NAV platform, Dasa's potential to generate higher levels of navigation activity also increases.

Adjusted Gross Profit and Cost of Sales

Full year gross profit reached R\$3,300mn; a 5.2pp gross margin increase compared to 2020. Fourth quarter 2021 showed an 8.1pp gross margin decrease (and gross profit declined to R\$700mn from R\$794mn) versus 4Q20, adversely impacted by (i) negative operating leverage due to unusually low revenues during October and the first half of November, caused by a decline in Covid revenues, and a lagged recovery in elective and routine procedures, (ii) recent asset consolidations in the Hospitals & Oncology business unit at lower margins, (iii) pricing adjustments intentionally shifted from October 2021 to January 2022, (iv) a dampened effect on revenues from a stronger seasonal effect in 4Q21, and (v) unusually high COGS in Hospitals & Oncology owing to the write-down of certain inventory components (non-cash) and costs to terminate contracts with suppliers in favor suppliers with more attractive returns.

Recovery in activity and favorable impacts of integration within the Dasa network already started showing synergies and cost savings since the end of December, with positive perspectives expected for the upcoming months.

General and Administrative Expenses

General and administrative expenses totaled R\$1,333mn for the twelve months 2021, or 12.9% of net operating revenue (R\$368mn in 4Q21, 13.8%). Full year 2021 G&A as a % of net revenue declined by 0.2p.p, even with the decision to add significant expenditure to position the Company for higher growth in the future, such as hiring highly experienced professionals to bolster Hospitals & Oncology management teams and to accelerate NAV platform's growth. Full quarter consolidation of Leforte G&A also temporarily impacted the short-term profitability in the last quarter of the year (4Q21 G&A increase by 0.4pp year on year).

General & Administrative Expenses (R\$m)

R\$m	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
General and administrative expenses	309.4	368.0	18.9%	376.5	(2.3%)	969.4	1,333.2	37.5%
% of Net Revenues	13.4%	13.8%	0.4 p.p.	13.8%	(0.1 p.p.)	13.1%	12.9%	(0.2 p.p.)

Adjusted EBITDA

Full year 2021 adjusted EBITDA margin increased by 5.4pp year on year and adjusted EBITDA nearly doubled compared to 2020. 4Q21 adjusted EBITDA margins momentarily fell to 12.4% (from 20.9% in 4Q20) due to:

1. A sharp reduction in Covid-related revenues, mainly in the month of October and early November, led to compression on margins owing to a temporary delay in the return of elective and routine procedures. Since late December, we have observed return of such procedures, with a consistent volume recovery.
2. A stronger seasonal effect in 4Q21 led to a downward pressure on margins, especially when compared to 4Q20, which did not suffer from the same seasonal effect.

3. Newly acquired hospital assets entered into Dasa with a lower EBITDA margin relative to Dasa's existing business, creating a short-term dilutive effect. End of December data showed initial successful implementation of the Dasa efficiency model with related synergies realized. In the case of Leforte, the largest of our hospital acquisitions, monthly revenues at the start of 2022 were already materially above the monthly run-rate prior to our acquisition in September 2021. This improvement was directly related to our initiative to increase complexity. Higher revenues, and implementation of our price list for suppliers, have translated into a corresponding increase in EBITDA margins in January and February.
4. An accounting adjustment to reduce the carrying value of robotic components, a non-cash item, as well as higher third party service costs to terminate contracts with certain suppliers (in order to capture cost savings with other suppliers) both led to higher COGS in Hospitals & Oncology.
5. For strategic reasons, we opted to shift pricing adjustments with certain clients from October to January, capturing commercial benefits and contributing to better performance at the start of 2022.
6. Dasa continued to make significant strategic investments in 2021, particularly related to technology and the Nav platform construction, which establish a foundation for stronger ecosystem and data-driven strategy, enabling the Company to scale its future revenue base. Investments were scaled-up in 4Q21, as initial data showed a 9pp uplift in revenues generated by physicians engaged to the Nav platform, compared to a control group of non-engaged physicians. Similarly, we expanded investments to accelerate hiring of experienced professionals to bolster Hospitals & Oncology management teams, as already mentioned.

However, January and February results have been tracking the Company's budget and have been closer to profitability levels in earlier quarters of 2021, prior to 4Q21.

Adjusted EBITDA Build-up from Net Income (R\$mn)

EBITDA R\$ mm	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
Net income	24.1	(166.8)	N.A.	75.8	N.A.	(151.6)	(216.9)	43.1%
(+) Income Tax and Social Contribution	(35.6)	(43.9)	23.3%	69.8	N.A.	(68.9)	(157.3)	128.3%
(+) Net Financial Expense	72.0	171.5	138.2%	116.8	46.8%	404.6	462.7	14.4%
(+) Depreciation and Amortization	229.6	262.1	14.2%	244.6	7.2%	764.4	929.8	21.6%
EBITDA (R\$ MM)	290.0	222.9	(23.1%)	507.0	(56.0%)	948.4	1,018.3	7.4%
EBITDA Margin (%)	13.1%	8.3%	(4.7p.p.)	18.3%	(10.0p.p.)	13.1%	9.8%	(3.3p.p.)
(+) Stock Options	29.8	52.8	77.4%	8.5	N.A.	(87.9)	695.2	N.A.
(+) Non-Recurring	165.1	56.7	(65.6%)	28.3	100.7%	144.8	253.2	74.9%
Adjusted EBITDA	484.9	332.5	(31.4%)	543.7	(38.9%)	1,005.3	1,966.7	95.6%
Adjusted EBITDA Margin (%)	20.9%	12.4%	(8.5p.p.)	20.0%	(7.5p.p.)	13.6%	19.0%	5.4p.p.

Non-recurring items

The overall impact of non-recurring items decreased significantly year on year in the fourth quarter. Non-recurring items resulted in a R\$109.5mn adverse impact on reported EBITDA in 4Q21. This loss has been excluded within the Company's Adjusted EBITDA.

The company provisioned R\$52.8mn for share-based compensation in the fourth quarter, even though the balance of outstanding options and the share price of DASA3 declined in the period. The company has continued to provision based upon assumptions undertaken at the time of the re-IPO in 2Q21 and such assumptions embed a static share price.

Relevant non-recurring adjustments to EBITDA were (i) R\$25.4mn in M&A-related expenses, and (ii) R\$20.2mn related to Covid-19 measures, such as increased use of PPEs, incremental fixed staff, physicians on duty, and outsourced workers. Expenses related to Covid measures have been on a downward trend in recent quarters and declined sequentially as compared to R\$35.8mn in 3Q21, as the Covid crisis eased.

Non-recurring and Stock Option Expenses (R\$m)

Non-recurring breakdown R\$m	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
M&A expenses	14.7	25.4	72.6%	15.8	61.3%	54.4	71.6	31.4%
Consultancies	8.7	0.0	N.A.	0.0	N.A.	19.4	0.0	N.A.
Pre Operational new units	(1.9)	0.0	N.A.	0.0	N.A.	0.5	4.5	N.A.
Labor and Tax	6.7	3.7	(45.3%)	11.6	(68.5%)	12.1	27.0	122.2%
Philanthropy	2.2	7.4	N.A.	5.2	42.3%	5.3	20.1	N.A.
Deductions & Others	134.7	0.1	N.A.	(40.2)	N.A.	44.4	(37.8)	N.A.
COVID-19 Impacts	0.0	20.2	N.A.	35.8	(43.6%)	8.7	167.9	N.A.
Non-recurring - Subtotal	165.2	56.7	(65.6%)	28.1	101.6%	144.8	253.2	74.9%
Stock Options	29.8	52.8	77.4%	8.5	N.A.	(87.9)	695.2	N.A.
Total	194.9	109.5	(43.8%)	36.6	199.0%	56.9	948.5	N.A.

Net Income (Loss)

Reported 4Q21 net loss reached R\$167mn versus R\$24mn net income in 4Q20. Full year 2021 net loss reached R\$217mn, attributable to the loss reported in 4Q21, as well as one-off expenses related to stock-based compensation and non-recurring items, primarily in 2Q21. For the quarterly period, the decline in bottom line was caused by (i) lower EBITDA as described above, (ii) higher depreciation and amortization expense, owing to a higher fixed asset base, and (iii) increased net financial expenses due to higher interest rates on outstanding variable rate debt.

Net Financial Result (R\$m)

R\$m	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
Financial revenues	27.5	71.2	158.8%	35.1	102.8%	160.4	206.4	28.7%
Financial expenses	(99.5)	(242.6)	143.9%	(151.9)	59.8%	(565.4)	(669.2)	18.4%
Net Financial Result	(72.0)	(171.5)	138.1%	(116.8)	46.8%	(404.9)	(462.7)	14.3%

Capex

Full year capex was R\$1.0bn, or 9.8% of net revenues, and was slightly below the budgeted amount approved by the board and shareholders earlier in 2021 of R\$1.1bn. Capex totaled R\$397mn in 4Q21. Investments were mainly allocated to (i) implementation and development of IT and IT systems, and renewal of the technological hub, amounting to R\$182mn in the quarter; (ii) renovation and expansion of customer service centers and the addition of new facilities, totaling R\$114mn in the quarter; and (iii) acquisition of medical equipment and others, totaling R\$102mn in the quarter. In the end of 3Q21, management decided to accelerate investments in technology and platform development to continue building the ecosystem foundation and enabling us to capture revenue uplift from these initiatives in the following years, leading to an increase versus 3Q21.

Capital Expenditures (R\$mn)

R\$mn	4Q20	4Q21	Change	3Q21	Change	12M20	12M21	Change
Medical equipment	47,8	101,9	113,0%	57,4	77,5%	281,5	227,2	(19,3%)
Remodel, expansion and opening of facilities	41,7	113,6	172,6%	109,7	3,6%	288,4	401,0	39,0%
IT and IT systems	73,7	181,7	146,6%	101,9	78,3%	132,7	392,7	196,0%
Total capex	163,2	397,2	143,4%	269,0	47,7%	702,6	1.020,9	45,3%
Capex / net revenues	7,0%	14,9%	7,8%	9,9%	5,0%	9,5%	9,8%	0,4%

Indebtedness and Leverage

The Company has maintained a solid financial position, reflected in R\$4.0bn in net debt, excluding leasing liabilities, as of December 31, 2021; a slight increase compared to R\$3.8bn at year-end 2020. Net debt increased slightly during 2021 due to acquisitions in the Hospitals & Oncology business, consistent with Dasa's strategy of expanding its integrated network. The increase in net debt was largely offset by proceeds from the Company's April 2021 capital increase in the amount of R\$3.3bn.

4Q21 net debt/adjusted EBITDA ratio (excluding stock-based compensation and non-recurring items), reached 2.0x; Dasa refers to this metric using adjusted EBITDA as a more instructive measurement of the Company's leverage due to the variability of reported EBITDA caused by non-recurring items. Net debt/reported EBITDA (proforma), which includes the impact on non-recurring items, was 3.1x at the end of 2021.

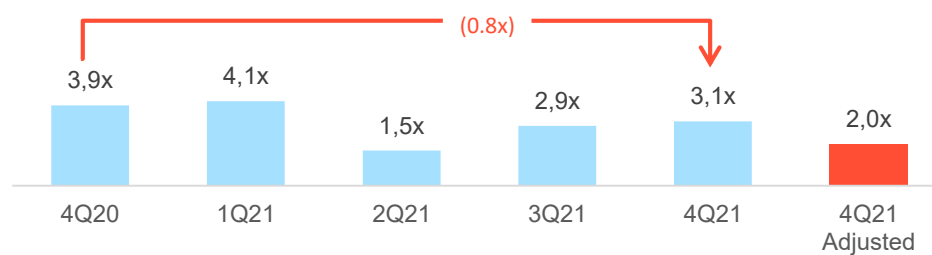
Net debt at year end 2021 included the acquisitions of Hospital da Bahia and Hospital São Domingos. Of the total R\$828mn purchase price for Hospital da Bahia, R\$539mn was liquidated in cash at the time of closing. Of the total R\$813mn cash purchase price for Hospital São Domingos, R\$154mn was liquidated in cash at closing during the fourth quarter.

Despite said acquisitions, Dasa's 4Q21 cash balance increased during the fourth quarter, primarily due to a R\$2bn local market debenture issuance in November 2021. This issuance enhanced Dasa's liquidity position while extending the average duration of its debt profile.

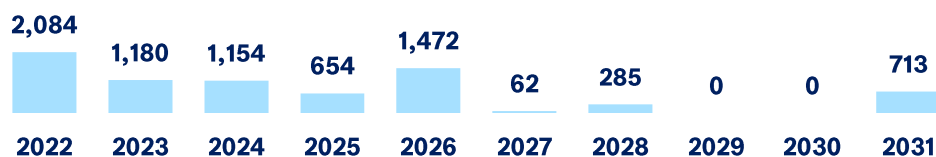
Net Debt (R\$m) and Net Debt / EBITDA Ratio

R\$m	12/31/2020	12/31/2021	Change
Net Debt	3,766	3,989	5.9%
Cash	(1,514)	(3,614)	138.5%
Debt	5,281	7,601	43.9%
Short-term	322	2,119	N.A.
Long-term	4,959	5,482	10.5%
EBITDA LTM	957	1,018	6.4%
EBITDA M&A PROFORMA	N.A.	263	N.A.
EBITDA LTM PROFORMA	957	1,282	34.0%
Net Debt / EBITDA	3.9x	3.1x	(0.8x)
Adjusted EBITDA	1,005	1,967	95.6%
Net Debt / Adjusted EBITDA	3.7x	2.0x	(1.7x)

Quarterly Leverage Ratio (Net Debt / Reported EBITDA)



Debt Amortization Schedule (R\$m)



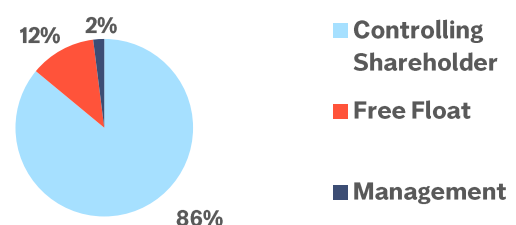
Shares outstanding and stock-based compensation

The company had 560.4mn shares outstanding at December 31, 2021, including 12.5mn shares issued to selling shareholders of the Hospital Sao Domingos upon closing in the fourth quarter. 86% of total shares outstanding were held by Dasa's controlling shareholders, 2% by company administrators (board and management) and 12% of outstanding shares were free float.

Shares outstanding

12/31/2021	
Total Shares	560,510,880
Less: Treasury shares	- 91,666
Shares outstanding	560,419,214

Shareholder structure, December 31, 2021



At the end of 4Q21, the Company had 20.8mn stock options outstanding related to the grant years 2018, 2019, 2020 and 2021. This represented a slight decrease from 21.4mn outstanding at September 30, 2021. Strike prices are subject to monetary correction until the end of their vesting period.

In the event of the market price exceeds the strike price at the end of the vesting period, then settlement will take place 20% in cash and 80% in shares of DASA3 for options granted in 2018 and 2019, and 100% in shares for options granted in 2020 and 2021. In the event the market price of DASA3 shares for a given measurement period is below the adjusted strike price at the time of vesting, then options will be terminated with no additional expense or share issuance.

Outstanding Stock Options. December 31. 2022

Grant year	Vesting / termination	Strike price (R\$)	Options outstanding
2018	2022 – 2023	30.39	4,156,206
2019	2023	31.65	3,982,500
2020	2024	41.04	6,631,250
2021	2025	58.00	6,001,000
Total			20,770,956

Interest on Equity

Type	Interest on equity
Period	'2021
Approval date	21/12/2021
Date of record	27/12/2021
Payment date	By 31/12/2022
Amount (mn)	R\$165.0
Value/share	R\$0.30

The DASA3 average daily trading volume from April 30, 2021 until December 31, 2021 (considering the period since the Company's capital increase) was R\$12.6mn.



BRASIL
BOLSA
BALCÃO



IGC B3

IGC-NM B3

ITAG B3

IGPTWB3

Summary operating indicators

Hospital & Oncology	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Gross Revenues (R\$m)	724	608	771	875	850	1,039	1,089	1,212
Total Beds (monthly average)	1,640	1,816	1,816	1,816	1,910	2,174	2,360	2,751
Active beds	1,416	1,483	1,503	1,514	1,531	1,815	1,878	2,244
Days / quarter	91	91	92	92	90	91	92	92
Patient Days	96,368	79,909	93,948	97,318	105,932	127,114	131,817	154,773
Occupancy Rate	74.8%	59.2%	67.9%	69.9%	76.9%	77.0%	76.3%	75.0%
Gross Ticket / Patient Day (R\$)	7,517	7,609	8,207	8,992	8,027	8,174	8,265	7,830
Outpatient & Diagnostics	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21
Gross Revenues (R\$m)	1,147	772	1,527	1,636	1,719	1,786	1,853	1,691
Direct Unique Users (oos)	2,785	1,803	2,266	3,180	3,711	3,309	3,262	3,066
Gross Average Ticket (R\$)	412	428	674	514	463	540	568	551



Hospitals & Oncology

Revenues and Adjusted Gross Margin – Hospitals & Oncology

R\$mn	4Q20	4Q21	Change	%GOR 4Q20	%GOR 4Q21	Change
Gross Revenues	875.1	1,211.9	38.5%	100.0%	100.0%	
Taxes	(43.8)	(67.5)	53.9%	(5.0%)	(5.6%)	(0.6p.p.)
Deductions	(40.7)	(34.2)	(15.8%)	(4.6%)	(2.8%)	1.8p.p.
Taxes and Deductions	(84.5)	(101.7)	20.4%	(9.7%)	(8.4%)	1.3p.p.
Net Revenues	790.6	1110.2	40.4%	90.3%	91.6%	1.3p.p.
COGS	4Q20	4Q21	Change	% Net Rev 4Q20	% Net Rev 4Q21	Change
Personnel	(172.4)	(262.4)	52.2%	(21.8%)	(23.6%)	(1.8p.p.)
Material	(170.6)	(313.9)	84.0%	(21.6%)	(28.3%)	(6.7p.p.)
Services and Utilities	(214.4)	(335.7)	56.5%	(27.1%)	(30.2%)	(3.1p.p.)
General Expenses	(28.9)	(49.4)	70.7%	(3.7%)	(4.4%)	(0.8p.p.)
Costs of Services Rendered	(586.3)	(967.0)	64.9%	(74.2%)	(87.1%)	(12.9p.p.)
Adjusted Gross Profit	204.3	143.2	(29.9%)	25.8%	12.9%	(12.9p.p.)

At the end of 2021, Dasa's Hospitals and Oncology Unit ("Business Unit 1") provided medical, hospital and oncology services through 14 hospitals in the states of São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Maranhão, and the federal district of Brasília. Dasa ended the year with a total of 3,331 total beds upon completion of the acquisition of Hospital São Domingos.

4Q21 results included one month of Hospital da Bahia consolidation but did not include P&L impact from Hospital São Domingos, which closed on December 30, 2021. Results also did not include announced Hospitals & Oncology acquisitions that were pending closing at the end of the year: Clínica AMO, a leading oncology clinic in Northeast Brazil, and Hospital Paraná. Dasa is the second largest private hospital group in Brazil, as measured by total beds, upon conclusion of said acquisitions.

Hospitals & Oncology: Concluded and pending acquisitions as of December 31, 2021

Hospital	Location	Total beds	Consolidation	Announcement
Innova	Diadema. SP	94	Jan/21	Jan/21
Nossa Senhora do Carmo	Rio de Janeiro. RJ	264	Abr/21	Set/21
Leforte	São Paulo. SP	569	Set/21	Nov/20
Hospital São Domingos	São Luis. MA	370	Nov/21	Mar/21
Hospital da Bahia	Salvador. BA	309	Dez/21	Jun/21
Subtotal		1,606		
Clinica AMO	BA / RN / SE	0	Jan/22	Jun/21
Hospital Paraná	Maringá. PA	162	Mar/22	Jul/21
Subtotal		162		

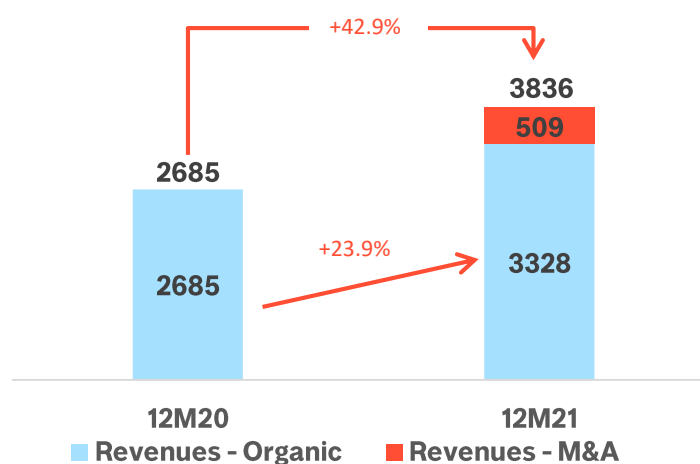
Services included within the gross revenue from Dasa's Hospitals business unit refer primarily to inpatient daily rates, oncology treatment, medical supplies, medicines, orthosis and prosthesis, and medical fees. All hospital units have the infrastructure, technology and staff qualified to respond to high complexity emergencies and elective procedures, complementing a complete preventive medicinal structure.

Revenue from Hospitals and Oncology

Twelve-month 2021 net revenue increased by 42.9%, driven by organic growth, a recovery from a low comparison base in 2Q20, and acquisitions. The full year 2021 increase was driven evenly by a combination of organic and inorganic growth through acquisitions.

Hospitals and Oncology unit net revenue in 4Q21 reflected a strong 40.4% y/y increase. While this growth strengthened Dasa's position as Brazil's leading healthcare network, it was still negatively impacted by a drop in activity levels in October and early, due to an abrupt drop in Covid-related revenues and a lagged resumption of normalized levels of elective procedures.

Net Revenues - Hospitals & Oncology (R\$m)

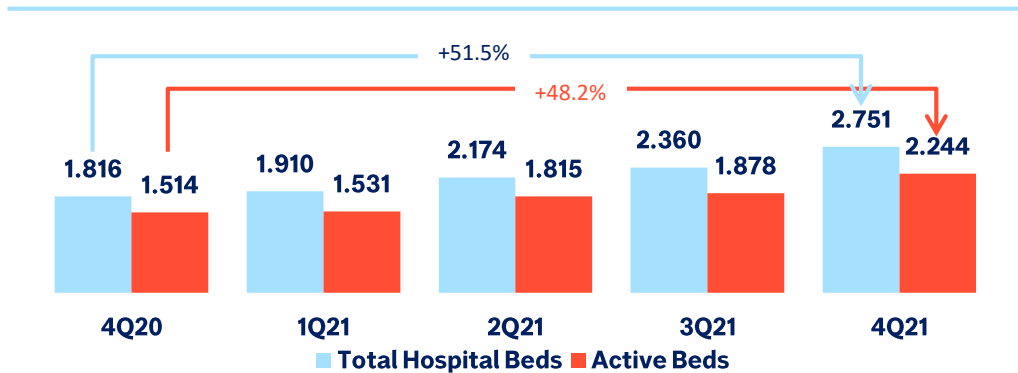


Bed Occupancy Rate and Direct User Volume

Fourth quarter 2021 revenue growth was mainly derived from (i) a large increase of 48.2% in average active beds over the past year to 2,244, owing to acquisitions, and (ii) higher infrastructure utilization, as reflected in a strong upswing in the occupancy rate of active beds year over year. Occupancy rates were resilient throughout the year, increasing to 76.3% in 2021 from 67.9% in 2020, in spite of the challenges of inconsistent demand caused by Covid oscillations. The improvement in occupancy rate occurred even as the Company integrated new capacity from acquisitions into the system.

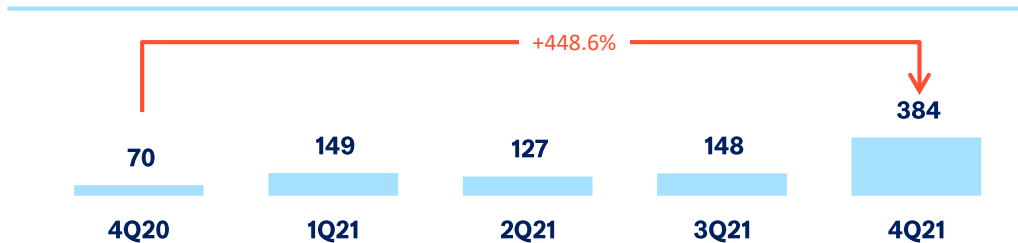
With regards to Hospital Aguas Claras in Brasilia, its occupancy rates were similar to the rest of the Dasa system in 4Q21, but still with its number of active beds still significantly below its potential capacity. We expect to conclude contracts with the last few payors in the first half of 2022, which will contribute meaningfully to our Hospitals business unit in 2022.

Total and Active Hospital Beds (# month average)



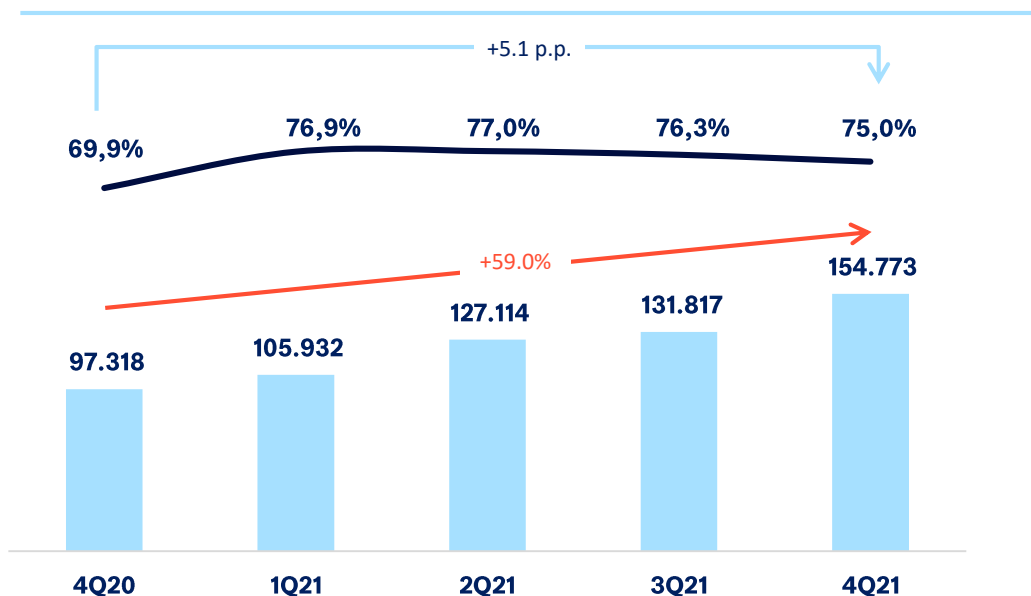
Active Beds as a % of Total Beds recovered slightly quarter over quarter to 81.6% in 4Q21, although it was still below the 4Q20 level of 83.4%. The hospitals with the most room to increase active beds (as % total beds) at the end of 2021 were Aguas Claras and Innova.

Hospitals & Oncology: Direct Users ('000)

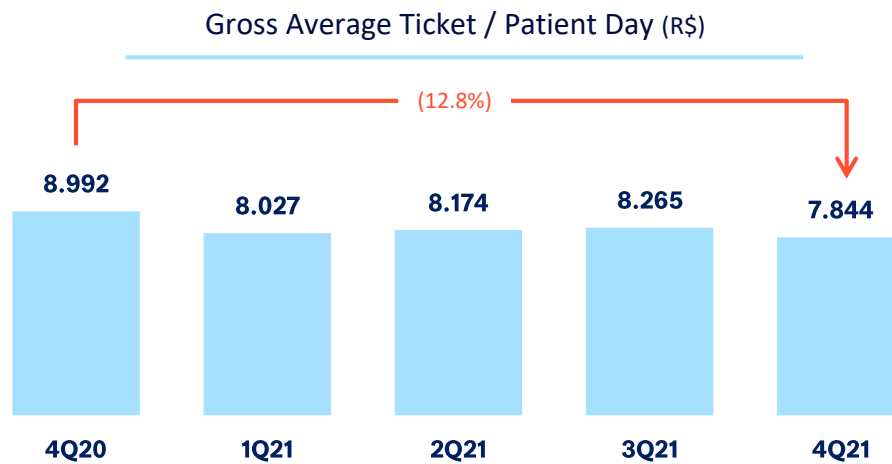


The number of direct users in Hospitals & Oncology jumped to 384k in 4Q21 with a large contribution from Leforte. Leforte brought to Dasa a high number of users through its three hospitals in the greater São Paulo area.

Hospitals & Oncology: Average Occupation Rate (%) vs. Patients Days (#)



A sharp increase of 59% in Patient Days (from higher active beds and higher occupation rates) was partially offset by a decline in gross average ticket, calculated by dividing gross business unit revenue by Patient Days, from R\$8,992/day to R\$7,844/day, over the past year. The main causes of this decline were (i) consolidation of acquired hospitals with lower average ticket, (ii) reduction in Covid hospitalizations that tended to have higher average ticket, and (iii) lower complexity due to delayed return of certain elective procedures in light of Covid.

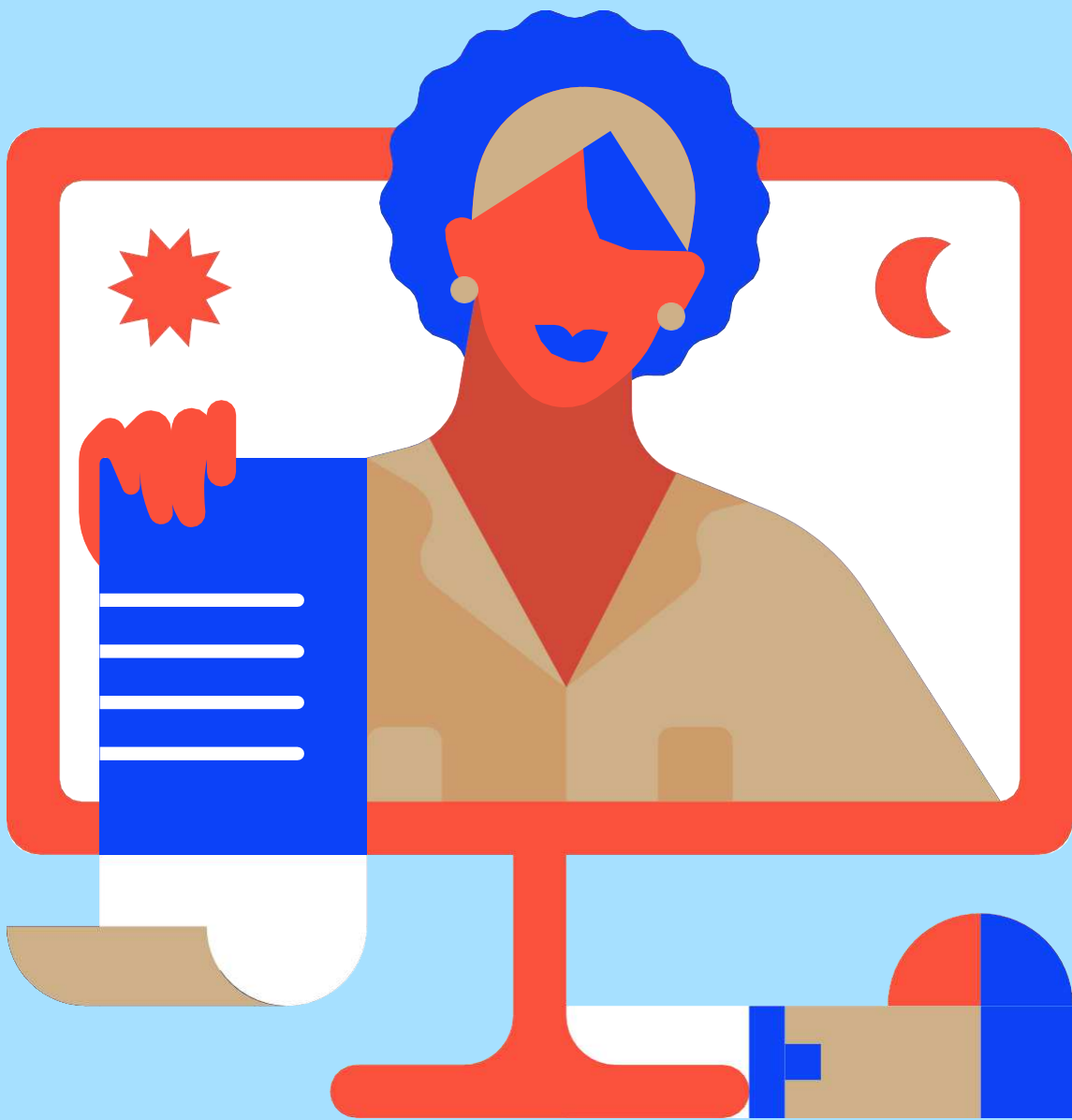


Adjusted Gross Profit and Cost of Sales

Fourth quarter Hospitals and Oncology adjusted gross profit decreased by 29.9% year on year, driven by a significant contraction in gross margin, to 12.9% in 4Q21 from 25.8% in 4Q20.

As discussed above, the decline was explained by (i) negative operating leverage due to unusually low revenues during October and the first half of November, caused by a decline in Covid revenues and a lagged recovery in elective and routine procedures, (ii) recent asset consolidations in the Hospitals & Oncology business unit at lower margins, (iii) pricing adjustments shifted from October 2021 to January 2022, and (iv) a dampened effect on revenues from a stronger seasonal effect in 4Q21.

Specific to the Hospitals & Oncology business unit, the Company had an increase in material costs related to an accounting adjustment on its inventory of robotic tweezers. The services and utilities line was also impacted by the Company's decision to terminate certain contracts with certain suppliers, generating an exit cost, in order to obtain more beneficial terms and cost savings with other suppliers. As these items are part of the Company's ongoing business, they were not considered as non-recurring for purposes of adjusted gross profit, thereby negatively impacting gross profit margins in 4Q21.



Outpatient Care,
Diagnostics and Care
Coordination

Revenues and Adjusted Gross Margin – Outpatient Care, Diagnostics and Care Coordination (R\$m)

R\$m	4Q20	4Q21	Change	%GOR 4Q20	%GOR 4Q21	Change
Gross Revenues	1,635.5	1,690.6	3.4%	100.0%	100.0%	
Taxes	(97.7)	(102.9)	5.3%	(6.0%)	(6.1%)	(0.1 p.p.)
Deductions	(12.9)	(24.7)	92.6%	(0.8%)	(1.5%)	(0.7 p.p.)
Taxes and Deductions	(110.6)	(127.6)	15.4%	(6.8%)	(7.6%)	(0.8 p.p.)
Net Revenues	1,524.9	1,562.9	2.5%	93.2%	92.4%	(0.8 p.p.)
COGS	4Q20	4Q21	Change	% Net Rev 4Q20	% Net Rev 4Q21	Change
Personnel	(317.5)	(364.7)	14.9%	(20.8%)	(23.3%)	(2.5 p.p.)
Material	(312.6)	(291.8)	(6.7%)	(20.5%)	(18.7%)	1.8 p.p.
Services and utilities	(304.3)	(330.3)	8.5%	(20.0%)	(21.1%)	(1.2 p.p.)
General expenses	(0.5)	(24.6)	N.A.	(0.0%)	(1.6%)	(1.5 p.p.)
Costs of services rendered	(934.9)	(1,011.4)	8.2%	(61.3%)	(64.7%)	(3.4 p.p.)
Adjusted Gross Profit	590.0	551.5	(6.5%)	38.7%	35.3%	(3.4 p.p.)

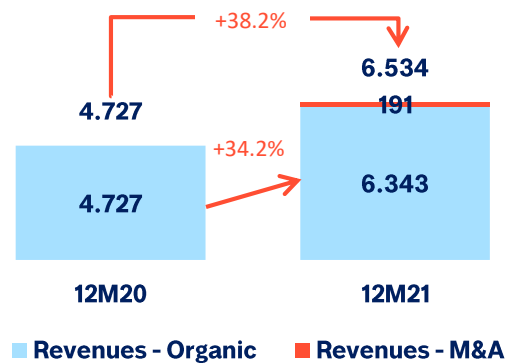
The Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination unit (“Business Unit 2”) includes the diagnostics business, comprised of +950 patient service centers in Brazil, nearly 100 units of which support hospital diagnoses, and +5,000 laboratories supported. This business unit also includes international operations, Care Coordination, Healthcare Insurance Advisory and Genomics.

Services included in the gross revenue from Dasa’s Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination unit originate primarily from laboratory tests, imaging exams, care coordination and brokerage services.

Revenue from Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination

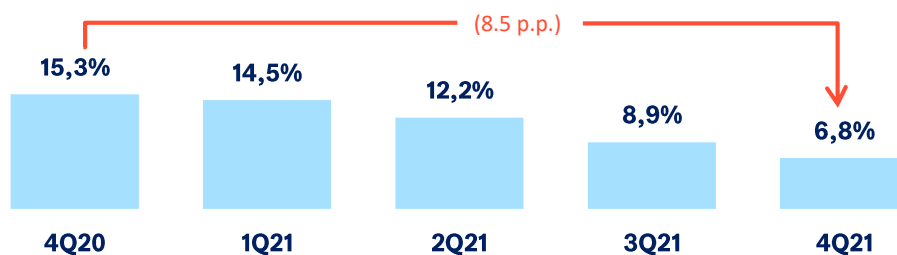
Twelve month 2021 net revenue increased by 38.2% over 2020. The full year 2021 revenue increase was heavily weighted towards organic growth, as M&A over the period accounted for only 4pp of the 38.2% growth. 4Q21 Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination unit net revenues reflected a 2.5% year on year increase, led by high growth initiatives such as Care Coordination, Dasa Empresas and Genomics.

Net Revenues - Outpatient. Diagnostics and Care Coordination (R\$mn)



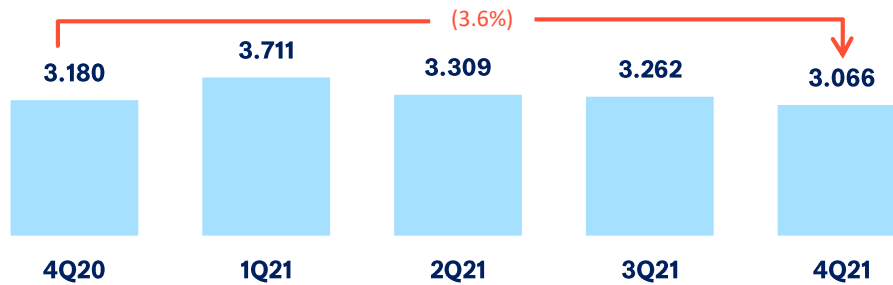
4Q21 revenues reflected the declining Covid-19 epidemic, as the share of revenues derived from Covid testing declined to 6.8% in 4Q21, compared to 15.3% in 4Q20. The number of direct users declined by 3.6% year on year, to 3.1mn, in the fourth quarter, pulled down by the same reason: lower Covid testing.

Outpatient & Diagnostics: Covid Revenue as % of Gross Revenue



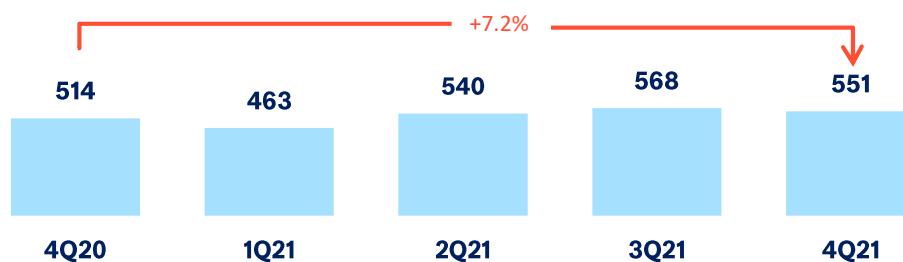
In addition, 4Q20 displayed an inverse seasonality whereby both users and revenues accelerated compared to 3Q20. Under normal seasonal conditions, the holidays and end of year tend to be weaker periods as users schedule fewer routine and elective procedures. 4Q21 experienced a normalized seasonality with lower users and revenues when compared to 3Q21. When compared to 4Q19, business unit revenues were 38% higher.

Outpatient & Diagnostics: Direct Users ('000)



In spite of these headwinds, revenue still increased year on year as a decline in users was fully offset by an increase in gross average ticket per user from R\$514 in 4Q20 to R\$551 in 4Q21. High growth initiatives contributed to the expansion in average ticket, including a ramp-up of At-home diagnostics (47.8% revenue growth in 2021), Care Coordination and Dasa Empresas (65% revenue growth in 2021), and Genomics (86.6% revenue growth in 2021). Alta, our premium brand, also observed high revenue growth of 60.8% in 2021 vs. 2020.

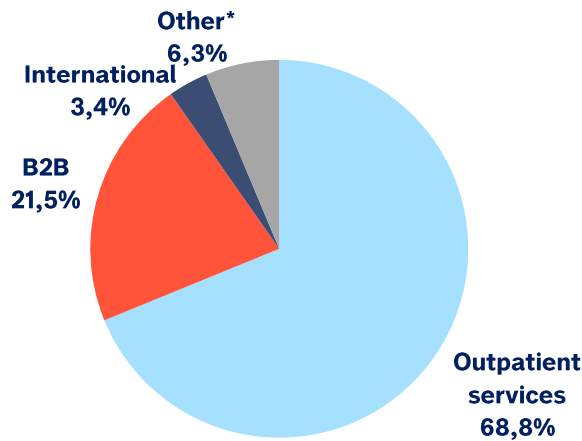
Gross Average Ticket / Direct User (R\$)



- **Care Coordination:** The number of lives under care coordination programs increased by 41.6% to 157k in 2021. Programs whereby Dasa participates in the savings in MLR with payors have been especially effective.
- **Dasa Empresas:** Our solutions hub for corporate clients passed the significant mark of 1mn lives during the fourth quarter, driven by growth of the Company's business intelligence platform and consulting services. In the fourth quarter, we also announced the acquisition of Mantris, a leader in Occupational Health, which is currently pending closing.
- **Genomics:** Revenues increased by 86.6% in 2021, led by consumer genealogy offering Genera. Genera recorded record monthly sales during 4Q21 on the back of Black Friday promotions. Genera is the market share leader in Brazil and is planning an expansion into other LatAm markets.

The contribution of care coordination, Dasa Empresas and B2C genetics increased from 2.3% to 6.3% of business unit revenues over the past year, raising exposure to these high growth initiatives.

Outpatient & Diagnostics: Revenue breakdown (% 4Q21)



* Clinical research + Dasa Empresas + Care Coordination + Genera.

Adjusted Gross Profit and Cost of Sales

4Q21 Outpatient Care, Diagnostics, and Care Coordination gross profit decreased by 6.5% year on year, driven by a 3.4pp year on year gross margin decrease, to 35.3% in 4Q21. Margins were pressured by lower Covid testing revenues, stronger seasonality effect, and a decision to delay price increases from October to January in certain client contracts (price readjustments occurred in January 2022, with commercial advantages implemented), leading to pressure from higher personnel, third party services and utilities expenses in the 4Q21.

In 4Q21 we decided to increase investments in IT development to accelerate efficiency gains through the digitalization of operational processes and in the higher growth initiatives cited above, contributing to lower year-on-year margins in the fourth quarter.

The IT development spending resulted in high growth of digital initiatives in 2021, including on-line scheduling and web check-in. From a base of close to zero in 2020, Dasa's web check-in services was used 331k times in 2021, thereby reducing average time for users in the company's service centers and improving user experience. As the company expands web check-in, it paves the way for greater efficiency within service centers and potential to reduce headcount per user.

Financials

Statement of Income (R\$000s)	4T20	4T21	12M20	12M21
Net revenues	2,236,066	2,673,131	7,048,184	10,418,673
Cost of good sold	(1,576,228)	(1,999,641)	(5,278,133)	(7,301,851)
Gross Profit	659,838	673,490	1,770,051	3,116,822
General and Administrative Expenses	(575,305)	(720,747)	(1,634,545)	(3,066,248)
Personnel	(301,069)	(221,451)	(687,359)	(1,642,402)
Services and utilities	(180,047)	(249,173)	(571,692)	(841,467)
Depreciation and amortization	(71,295)	(94,157)	(217,132)	(292,398)
Taxes	(6,197)	(31,637)	(15,198)	(52,875)
General expenses	(24,726)	(61,563)	(121,845)	(168,089)
Other provisions	(2,363)	(62,766)	(21,319)	(69,017)
Other operational revenues	2,062	16,520	54,508	58,321
Other operational expenses	(10,257)	(8,468)	(9,121)	(20,379)
Profit before net financial expenses, equity income and taxes	76,338	(39,204)	182,432	88,519
Financial revenues	11,641	71,165	160,423	206,449
Financial expenses	(99,500)	(242,632)	(562,297)	(669,193)
Financial expenses, net	(87,860)	(171,467)	(401,875)	(462,744)
Equity income	0	0	0	0
Equity income	0	0	0	0
Profit before income tax and social contribution	(11,521)	(210,671)	(219,442)	(374,225)
Deferred income tax and social contribution	57,004	37,056	154,347	113,526
Income tax and social contribution	(21,385)	6,851	(82,644)	43,762
Net Income (Loss)	24,098	(166,763)	(147,739)	(216,936)

Balance Sheet – Assets (R\$000s)	12/31/2020	12/31/2021
CURRENT ASSETS		
Cash & Cash Equivalents	753,607	1,143,026
Financial Investments	760,816	2,471,032
Accounts Receivable	1,743,233	2,305,316
Inventories	357,800	367,124
Recoverable Taxes	260,035	392,908
Prepaid Expenses	12,178	26,536
Derivative financial instruments	26,201	22,626
Call option from non-controlling shareholders	6,147	0
Other Credits	290,854	138,965
TOTAL CURRENT ASSETS	4,210,871	6,867,533
NON-CURRENT ASSETS		
Accounts Receivable	38,505	29,477
Deferred Taxes	2,653	6,961
Prepaid Expenses	20,275	61,167
Judicial Deposits	607	433
Recoverable Taxes	39,203	41,677
Restricted financial investments	1,322	14,482
Derivative financial instruments	100,303	84,287
Related Parties	448,790	859,478
Call option from non-controlling shareholders	0	0
Other Credits	13,414	308,371
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	665,072	1,406,333
Investments	4,332	1,030
Property, plant and equipment	2,608,954	3,778,971
Right-of-use	1,384,934	1,964,337
Intangible assets	4,469,333	9,231,700
TOTAL FIXED AND INTANGIBLES	8,467,553	14,976,038
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	9,132,625	16,382,371
TOTAL ASSETS	13,343,496	23,249,904

Balance Sheet – Liabilities (R\$000s)	12/31/2020	12/31/2021
CURRENT LIABILITIES		
Account Payable	893,175	1,230,833
Loans and Financing	200,194	1,090,652
Debentures	145,720	1,004,583
Taxes and Contributions Payable	185,333	216,451
Income Tax and Social Contribution Payable	19,210	79,566
Social and Labor Obligations	495,668	581,226
Taxes by Installments	23,150	116,469
Accounts Payable from M&A	121,408	1,077,631
Dividends and Interest on Capital Payable	224,146	212,346
Derivative Financial Instruments	1,856	12,364
Provision for Negative Shareholders' Equity	0	0
Leasing liabilities	427,238	699,264
Stock Options	32,581	25,889
Put Option Granted to Non-Controlling Shareholders	33,768	30,504
Other Accounts Payables and Provisions	209,665	571,889
TOTAL CURRENT LIABILITIES	3,013,112	6,949,667
NON-CURRENT LIABILITIES		
Loans and Financing	1,001,621	494,634
Debentures	3,991,288	5,056,978
Taxes by installments	61,926	268,547
Deferred taxes	8,502	21,327
Tax, social security, labor and civil provisions	201,418	255,341
Accounts payable from M&A	415,395	776,480
Suppliers	15,461	12,620
Derivative Financial Instruments	5,603	7,934
Leasing liabilities	1,058,275	1,419,773
Stock options	7,181	38,913
Put option granted to non-controlling shareholders	5,691	90,814
Other Accounts Payables and Provisions	21,495	308,358
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	6,793,856	8,751,719
TOTAL LIABILITIES	9,806,968	15,701,386
Capital Stock	12,326,706	16,302,238
Capital Reserves	431,487	913,708
Asset Valuation Adjustment	(9,552,209)	(9,612,292)
Earnings Reserves	330,247	(61,366)
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	3,536,231	7,542,288
Minority Interests	297	6,230
TOTAL LIABILITIES & SHAREHOLDERS' EQUITY	13,343,496	23,249,904

Cash Flow (R\$000s)	12M20	12M21
Cash flow from operating activities		
Net income (loss) for the period	(147,739)	(216,937)
Adjustments for:		
Depreciation and amortization	765,586	929,761
Tax, social security, labor and civil provisions	40,997	38,292
Deferred taxes	(71,703)	(157,290)
Interest and exchange rate variation update on of loans	313,909	289,900
Derivative financial instruments results	(57,345)	(3,463)
Residual value of written-off property, plant and equipment and intangible	(325)	17,918
Stock options plan update	(87,863)	695,242
Equity Income	0	0
Loan losses provision	(9,568)	(131)
Deduction provision	2,658	13,116
Interest and exchange rate variation update on of financial investments	(15,392)	(102,707)
Inventory losses provision	19,422	(1,454)
Interest on leases - IFRS 16	129,239	156,246
(Increase) decrease in accounts receivable	(124,496)	(237,392)
(Increase) in inventories	(200,875)	46,231
(Increase) decrease in other current assets	(33,676)	224,918
(Increase) decrease in other non-current assets	(19,997)	(4,060)
Increase (decrease) increase in suppliers	219,661	16,026
Increase (decrease) in accounts payable and provisions	161,377	(140,208)
Stock options payment	(83,979)	(187,981)
Income tax and social contribution paid	(33,387)	(77,848)
Net cash flow from operating activities	766,504	1,298,179
Cash flow from investing activities		
Acquisition of property, plant and equipment	(553,669)	(647,858)
Acquisition of intangible assets	(202,064)	(257,947)
Capital increase in subsidiaries	0	0
Advances for future capital increase	0	0
Dividends and interest on capital from subsidiaries	0	0
Sale of Property, plant and equipment	88,910	0
Cash from acquired subsidiaries	566,705	0
Acquisition of subsidiary less net cash	(206,724)	(2,423,350)
Financial investments	(2,849,886)	(9,267,140)
Financial investments redemption	2,415,525	7,644,577
Related party loans	0	0
Dividends received	0	0
Advances for subsidiary acquisitions	(200,000)	0
Cash of Incorporated subsidiaries	0	0
Net cash flow used in investing activities	(941,203)	(4,951,718)
Cash flow from financing activities		
Loans and debentures	1,761,942	2,557,630
Loans paid and debentures	(509,401)	(947,958)
Interest paid on Loans and debentures	(142,063)	(225,885)
Derivative financial instruments payment	(40,187)	(2,871)
Derivative financial instruments received	72,897	20,274
Dividends and interest on capital paid	(204,450)	(220,250)
Proceeds from share issuance	0	3,666,273
Expenses related to share issuance	0	(86,304)
Capital increase	283	0
Investments in non-controlling stakes	(127,010)	0
Acquisition of subsidiaries - payment	(126,465)	(276,919)
Leases payment - IFRS 16	(325,049)	(441,032)
Net cash flow (used in) from financing activities	360,497	4,042,958
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	185,798	389,419
Statement of increase (decrease) in cash and cash equivalents		
Cash and cash equivalents at the beginning of the year	567,809	753,607
Cash and cash equivalents at the end of the period	753,607	1,143,026

Adjusted Ebitda Reconciliation to Reported Financials (ITR)

Below is a bridge between the Adjusted Ebitda presented on page 4 and Dasa's quarterly regulatory filing (ITR). The differences are as follows:

- Adjusted EBITDA considers a cash concept of COGS and G&A which excludes depreciation and amortization. D&A must be added back to reach reported EBIT.
- Adjusted EBITDA also excludes non-recurring items. The main non-recurring items (added back to reach reported EBIT) are (i) Covid-19 costs that impacted COGS and (ii) stock option expense that impacted G&A. Please see the earlier discussion on Non-Recurring items in this report for more details.
- For the purposes of management's internal metrics, the company uses a different allocation between COGS and G&A than the distribution used in Dasa's audited financials. This reclassification is offsetting and has no impact on EBITDA or EBIT. To reach reported EBIT, it is necessary to shift expenses from COGS to G&A.
- Finally, our Adjusted EBITDA concept already includes Other Operating Income / Expense within G&A, but it is treated separately for purposes of our regulatory filing. This reclassification also has no net impact on EBITDA or EBIT.

Fourth Quarter 2021

	Adjusted	D&A	Non-recurring	Mgmt reclassification	Other revenue / expense	ITR
Net revenues	2,673	0	0	0	0	2,673
COGS	(1,973)	(168)	(28)	169	0	(2,000)
G&A	(368)	(94)	(81)	(169)	699	(14)
Other rev/exp	0	0	0	0	(699)	(699)
TOTAL	332	(262)	(110)	0	0	(39)

Full Year 2021

	Adjusted	D&A	Non-recurring	Mgmt reclassification	Other revenue / expense	ITR
Net revenues	10370	0	40	8	0	10419
COGS	(7,070)	(637)	(193)	599	0	(7,302)
G&A	(1,333)	(292)	(796)	(607)	669	(2,359)
Other rev/exp	0	0	0	0	(669)	(669)
TOTAL	1967	(930)	(948)	0	0	89

DISCLAIMER

This document may contain forward-looking statements and those considerations referring to the business's future prospects, estimates of operational and financial results, the Company's growth outlook, and other future events.

Statements within this press release that are forward-looking include, but are not limited to, 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, including those indicated with Mr. Bueno's quotation, 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.

The 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 press release neither constitutes a sale offer nor a request of purchase of any security.

IR Contact

Andrew T. Campbell, Investor Relations Officer
+55 (11) 2630-2097
ir@dasa.com.br
www.dasa3.com.br

Media Contact

Isabela Campos Kopke, Executive Marketing Manager
+55 (11) 96168-4884
Isabela.kopke@dasa.com.br
www.dasa.com.br

DS