

Barueri, 14 de agosto de 2013.

A Tempo Participações S.A. (BM&FBovespa: TEMP3; Reuters: TEMP3.SA; Bloomberg: TEMP3 BZ), empresa de capital aberto listada no Novo Mercado da BM&FBovespa, é uma das principais companhias do país na prestação de serviços de seguro saúde, planos odontológicos, assistências especializadas, *Home Care* e soluções em saúde.

Neste trimestre, a Tempo Assist cresceu 4,8% sua Receita Líquida diante do 2T12 e alcançou EBITDA Recorrente de R\$ 9,8 milhões

Destaques Operacionais e Financeiros do 2º trimestre de 2013:

Conference Call 2T13:

Português - 16/08/2013

Horário: 10h00 (09h00 NY)
Tel.: +55 (11) 4688-6361

Inglês - 16/08/2013

Horário: 11h00 (10h00 NY)
Tel.: (+1) 786-924-6977
Tel.: +55 (11) 4688-6361

Contatos RI Tempo Assist:

Tel.: +55 (11) 4208-8025
ri@tempoassist.com.br
www.tempoassist.com.br/ri

Contatos Máquina da Notícia:

Marcel Salim
marcel.salim@grupomaquina.com
Tel.: +55 (11) 3147-7245

Elaine Cotta
elaine.cotta@grupomaquina.com
Tel.: +55 (11) 3147-7256

- **Assistência:** diante do 2T12, crescimento de 10,5% e 52,9% na Receita Líquida e EBITDA, respectivamente, sendo que a Receita no canal Afinidades alcançou R\$ 10,7 milhões no 2T13. A Margem EBITDA expandiu 3,7 p.p. e encerrou o 2T13 em 13,2% (pág. 06);
- **Saúde Soluções:** diante do 1T13, crescimento de 12,0% na Receita Líquida (pág. 11);
- **Seguradora Saúde:** encerramento do mais recente ciclo de renegociações contratuais com seus clientes, com incremento de 6,2% na receita líquida em doze meses (pág. 16);
- **Odonto:** diante do 2T12, crescimento de 17,0% e de 28,6% na Receita Líquida e no número de beneficiários no canal corporativo, respectivamente. O EBITDA alcançou R\$ 1,2 milhão no 2T13 e cresceu 8,0 p.p. sua Margem, encerrando o 2T13 em 6,0% (pág. 20);
- **Home Care:** Receita Líquida, EBITDA e Margem EBITDA cresceram 15,4%, 46,7% e 2,6 p.p., respectivamente, frente ao 2T12. Esta última encerrou o 2T13 em 12,2% (pág. 24).

Principais Indicadores Financeiros Consolidados

| Consolidado Tempo Assist (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Líquida* | 235,2 | 232,2 | 1,3% | 235,2 | 224,4 | 4,8% | 467,4 | 435,8 | 7,3% |
| Custo dos serviços prestados | (151,2) | (150,7) | 0,3% | (151,2) | (146,1) | 3,5% | (302,0) | (283,8) | 6,4% |
| Lucro Bruto | 84,0 | 81,5 | 3,0% | 84,0 | 78,2 | 7,3% | 165,5 | 152,0 | 8,8% |
| Margem bruta (%) | 35,7% | 35,1% | 0,6 p.p. | 35,7% | 34,9% | 0,8 p.p. | 35,4% | 34,9% | 0,5 p.p. |
| Despesas gerais e administrativas | (65,1) | (59,9) | 8,7% | (65,1) | (55,8) | 16,5% | (124,9) | (111,2) | 12,4% |
| Resultado operacional | 18,9 | 21,6 | -12,6% | 18,9 | 22,4 | -15,6% | 40,6 | 40,9 | -0,8% |
| Margem operacional (%) | 8,0% | 9,3% | -1,3 p.p. | 8,0% | 10,0% | -1,9 p.p. | 8,7% | 9,4% | -0,7 p.p. |
| Despesas corporativas | (9,6) | (9,0) | 6,4% | (9,6) | (8,5) | 12,8% | (18,6) | (16,2) | 14,5% |
| Ebitda | 9,3 | 12,7 | -26,2% | 9,3 | 13,9 | -32,9% | 22,0 | 24,7 | -10,8% |
| Margem EBITDA (%) | 4,0% | 5,4% | -1,5 p.p. | 4,0% | 6,2% | -2,2 p.p. | 4,7% | 5,7% | -1,0 p.p. |
| Lucro Líquido | 4,7 | 6,5 | -26,5% | 4,7 | 5,4 | -12,2% | 11,2 | 12,1 | -7,7% |
| Margem Líquida (%) | 2,0% | 2,8% | -0,8 p.p. | 2,0% | 2,4% | -0,4 p.p. | 2,4% | 2,8% | -0,4 p.p. |
| (-) Ajustes não recorrentes* | (0,5) | (0,6) | -20,2% | (0,5) | (0,9) | -44,7% | (1,1) | (1,8) | -37,7% |
| EBITDA Recorrente | 9,8 | 13,3 | -25,9% | 9,8 | 14,8 | -33,7% | 23,1 | 26,5 | -12,7% |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 4,2% | 5,7% | -1,5 p.p. | 4,2% | 6,6% | -2,4 p.p. | 4,9% | 6,1% | -1,1 p.p. |

* A Receita Líquida exclui impostos (PIS, COFINS e ISS) e repasses de custos médicos;

** Os ajustes não recorrentes são detalhados na página 4 deste documento.

| | |
|---|-----------|
| Comentários sobre o Resultado do 2T13 | 3 |
| Resultado Consolidado | 4 |
| Resultado por Segmento | 5 |
| 1. Unidade Assistência | 6 |
| 1.1 – Informações gerais sobre a Unidade | 6 |
| 1.2 – Dados Financeiros da Unidade | 6 |
| 1.3 – Detalhamento da Receita | 7 |
| 1.4 – Sinistralidade | 8 |
| 1.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas..... | 9 |
| 1.6 – Composição do Lucro Líquido..... | 9 |
| 1.7 – Balanço Patrimonial..... | 10 |
| 2. Unidade Saúde Soluções..... | 11 |
| 2.1 – Informações gerais sobre a Unidade | 11 |
| 2.2 – Dados Financeiros da Unidade | 12 |
| 2.3 – Detalhamento da Receita | 12 |
| 2.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas..... | 14 |
| 2.5 – Composição do Lucro Líquido..... | 14 |
| 2.6 – Balanço Patrimonial..... | 15 |
| 3. Unidade Seguradora Saúde | 16 |
| 3.1 – Informações Gerais sobre a Unidade | 16 |
| 3.2 – Dados Financeiros da Unidade | 16 |
| 3.3 – Detalhamento da Receita | 17 |
| 3.4 – Sinistralidade | 18 |
| 3.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas..... | 18 |
| 3.6 – Composição do Lucro Líquido..... | 19 |
| 3.7 – Balanço Patrimonial..... | 19 |
| 4. Unidade Odonto..... | 20 |
| 4.1 – Informações Gerais sobre a Unidade | 20 |
| 4.2 – Dados Financeiros da Unidade | 20 |
| 4.3 – Detalhamento da Receita | 21 |
| 4.4 – Sinistralidade | 22 |
| 4.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas..... | 22 |
| 4.6 – Composição do Lucro Líquido..... | 23 |
| 4.7 – Balanço Patrimonial..... | 23 |
| 5. Unidade Home Care | 24 |
| 5.1 – Informações Gerais sobre a Unidade | 24 |
| 5.2 – Dados Financeiros da Unidade | 24 |
| 5.3 – Detalhamento da Receita | 25 |
| 5.4 – Sinistralidade | 25 |
| 5.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas..... | 26 |
| 5.6 – Composição do Lucro Líquido..... | 26 |
| 5.7 – Balanço Patrimonial..... | 27 |
| 6. Consolidado..... | 28 |
| 6.1 – Despesas Gerais e Administrativas Corporativas | 28 |
| 6.2 – Composição do Lucro Líquido..... | 28 |
| 6.3 – Capex..... | 28 |
| 6.4 – Balanço Patrimonial Resumido por Segmento | 29 |
| 6.6 – Posição Final de Caixa | 30 |
| 7. Informações Adicionais | 31 |
| 7.1 – Capital Social e Plano de Opção de Compra de Ações..... | 31 |
| 7.2 – Eventos Subsequentes..... | 31 |
| Balanço Patrimonial Consolidado | 32 |
| Demonstração de Resultado Consolidado | 33 |
| Fluxo de Caixa Consolidado | 34 |

Comentários sobre o resultado do 2T13

A Companhia cresceu sua Receita Líquida 4,8% em doze meses e atingiu R\$ 235,2 milhões no trimestre. Essa evolução provém principalmente do crescimento nas Unidades Assistência, que já conta com 360 mil combos de assistência vendidos no canal de vendas massificado desde o final do ano passado, e Odonto, que conquistou novos clientes no canal Corporativo. Também contribuíram as atualizações de preços nos contratos com clientes da Seguradora de Saúde e da Saúde Soluções e o crescimento orgânico em Odonto e *Home Care*. Mais detalhes das principais variações são apresentados abaixo e ao longo deste documento.

- **Assistência** cresceu 10,5% sua receita em doze meses (ou R\$ 10,6 milhões) devido ao crescimento orgânico de seu negócio e do bom desenvolvimento apresentado no canal de vendas massificado, ou Afinidades. O custo do período corrente foi menor do que os dos períodos anteriores, devido ao cancelamento de contratos cuja sinistralidade era maior. Dessa forma, a Margem Bruta da Unidade cresceu 12,3 pontos percentuais no mesmo período comparado, encerrando o trimestre corrente em 43,0%. O EBITDA, por sua vez, foi 52,9% maior que no 2T12, com expansão de margem de 3,7 p.p.;
- **Saúde Soluções**, diante do trimestre imediatamente anterior, cresceu 12,0% sua Receita Líquida e na comparação com o mesmo período do ano anterior, teve seu desempenho comprometido devido a não renovação do contrato de um grande cliente no final do ano passado por não atender às margens mínimas aceitáveis pela Companhia. O acompanhamento cada vez mais detalhado de sua operação e de seus contratos está permitindo identificar problemas que causam depreciação das margens do negócio, possibilitando uma atuação cada vez mais focada e assertiva de seus gestores. Dessa forma, aliada à reorganização da estrutura de vendas da Unidade, espera-se que o negócio retome a partir do início do ano que vem seu ritmo de crescimento observado em períodos anteriores;
- **Odonto** cresceu 28,6% sua base de beneficiários no canal Corporativo em doze meses, fruto das conquistas de novos contratos no período corrente. Tal crescimento representa inclusão líquida de 45 mil beneficiários e atesta o controle bem sucedido do negócio em todos os seus níveis, tanto processuais quanto operacionais e financeiros. A Receita Líquida, no mesmo período de comparação, cresceu 17,0% e o EBITDA encerrou o 2T13 em R\$ 1,2 milhão, contra -R\$ 0,3 milhão no mesmo período do ano passado. A Margem EBITDA, por sua vez, encerrou o período corrente em 6,0%, com expansão de margem de 8,0 pontos percentuais diante do período comparado. Já a sinistralidade total do negócio recuou 5,2 p.p. no mesmo comparativo devido, principalmente, à menor utilização da rede odontológica pelos beneficiários do canal Afinidades;
- A **Seguradora Saúde**, em doze meses, cresceu 6,2% sua Receita Líquida apesar da redução líquida de 14,1 mil segurados devido, principalmente, aos esforços de atualizações de preços já mencionados nas apresentações anteriores. Entretanto, o aumento da severidade dos quadros clínicos de alguns pacientes no período atual fez com que o custo aumentasse 18,5% e resultasse em um aumento de 9,7 pontos percentuais na sinistralidade, que encerrou o 2T13 em 88,7%. O acompanhamento cada vez mais minucioso dos custos continua sendo realizado na Unidade, visando seu controle e redução nos períodos futuros;
- A Med-Lar, Unidade de **Home Care** do grupo Tempo Assist, cresceu 15,4% sua Receita Líquida e atingiu EBITDA de R\$ 3,4 milhões, 46,7% maior do que o apurado no mesmo período do ano passado e 119,2% maior do que o do trimestre imediatamente anterior. A Margem EBITDA da Unidade cresceu 2,6 pontos percentuais em doze meses e encerrou o 2T13 em 12,2%. Em termos de atendimento, ao final de junho atendia 1.596 pacientes, 15,3% mais do que o que atendia há doze meses.

Por fim, a Companhia realizou em 25 de junho de 2013 sua primeira distribuição de dividendos desde sua Abertura de Capital, no montante de R\$ 24,9 milhões, ou R\$ 0,173 por ação. Tal pagamento representou 47,5% do Lucro Líquido apurado durante todo o ano de 2012. Associado à Restituição de Capital realizada em julho de 2012 no montante de R\$ 75,0 milhões, o valor total distribuído pela Tempo Participações foi, portanto, de aproximadamente R\$ 100 milhões em menos de doze meses.

Resultado Consolidado

| Consolidado (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Receita Bruta | 289,8 | 291,8 | -0,7% | 289,8 | 315,1 | -8,0% | 581,6 | 613,0 | -5,1% |
| (-) Impostos | (9,6) | (8,2) | 17,3% | (9,6) | (6,8) | 40,9% | (17,8) | (13,0) | 36,8% |
| Receita Líquida de Impostos | 280,1 | 283,6 | -1,2% | 280,1 | 308,2 | -9,1% | 563,8 | 600,0 | -6,0% |
| (-) Repasses | (44,9) | (51,4) | -12,5% | (44,9) | (83,9) | -46,4% | (96,3) | (164,2) | -41,3% |
| Receita Líquida | 235,2 | 232,2 | 1,3% | 235,2 | 224,4 | 4,8% | 467,4 | 435,8 | 7,3% |
| Custo (Líquido de repasses) dos Serviços Prestados | (151,2) | (150,7) | 0,3% | (151,2) | (146,1) | 3,5% | (302,0) | (283,8) | 6,4% |
| Lucro Bruto | 84,0 | 81,5 | 3,0% | 84,0 | 78,2 | 7,3% | 165,5 | 152,0 | 8,8% |
| <i>Margem Bruta (%)</i> | <i>35,7%</i> | <i>35,1%</i> | <i>0,6 p.p.</i> | <i>35,7%</i> | <i>34,9%</i> | <i>0,8 p.p.</i> | <i>35,4%</i> | <i>34,9%</i> | <i>0,5 p.p.</i> |
| Despesas Gerais e Administrativas | (65,1) | (59,9) | 8,7% | (65,1) | (55,8) | 16,5% | (124,9) | (111,2) | 12,4% |
| Resultado Operacional | 18,9 | 21,6 | -12,6% | 18,9 | 22,4 | -15,6% | 40,6 | 40,9 | -0,8% |
| <i>Margem Operacional (%)</i> | <i>8,0%</i> | <i>9,3%</i> | <i>-1,3 p.p.</i> | <i>8,0%</i> | <i>10,0%</i> | <i>-1,9 p.p.</i> | <i>8,7%</i> | <i>9,4%</i> | <i>-0,7 p.p.</i> |
| Despesas Corporativas | (9,6) | (9,0) | 6,4% | (9,6) | (8,5) | 12,8% | (18,6) | (16,2) | 14,5% |
| EBITDA | 9,3 | 12,7 | -26,2% | 9,3 | 13,9 | -32,9% | 22,0 | 24,7 | -10,8% |
| <i>Margem EBITDA (%)</i> | <i>4,0%</i> | <i>5,4%</i> | <i>-1,5 p.p.</i> | <i>4,0%</i> | <i>6,2%</i> | <i>-2,2 p.p.</i> | <i>4,7%</i> | <i>5,7%</i> | <i>-1,0 p.p.</i> |
| Depreciação e Amortização | (6,3) | (4,8) | 32,6% | (6,3) | (5,6) | 14,0% | (11,1) | (10,0) | 10,9% |
| Equivalência Patrimonial | (0,0) | - | N/A | (0,0) | 0,0 | N/A | (0,0) | 0,0 | N/A |
| Resultado Financeiro | 1,4 | 1,5 | -10,2% | 1,4 | 3,8 | -63,9% | 2,9 | 6,8 | -56,9% |
| IR e Contribuição Social | 0,4 | (3,0) | N/A | 0,4 | (6,8) | N/A | (2,6) | (9,3) | -72,1% |
| Lucro Líquido | 4,7 | 6,5 | -26,5% | 4,7 | 5,4 | -12,2% | 11,2 | 12,1 | -7,7% |
| <i>Margem Líquida (%)</i> | <i>2,0%</i> | <i>2,8%</i> | <i>-0,8 p.p.</i> | <i>2,0%</i> | <i>2,4%</i> | <i>-0,4 p.p.</i> | <i>2,4%</i> | <i>2,8%</i> | <i>-0,4 p.p.</i> |
| (-) Ajustes não recorrentes* | (0,5) | (0,6) | -20,2% | (0,5) | (0,9) | -44,7% | (1,1) | (1,8) | -37,7% |
| EBITDA Recorrente | 9,8 | 13,3 | -25,9% | 9,8 | 14,8 | -33,7% | 23,1 | 26,5 | -12,7% |
| <i>Margem EBITDA Recorrente (%)</i> | <i>4,2%</i> | <i>5,7%</i> | <i>-1,5 p.p.</i> | <i>4,2%</i> | <i>6,6%</i> | <i>-2,4 p.p.</i> | <i>4,9%</i> | <i>6,1%</i> | <i>-1,1 p.p.</i> |

* Trimestralmente a Companhia contabiliza seu plano de stock options segundo metodologia do IFRS, cujo efeito é apenas contábil e sem impacto em caixa (R\$ 0,5 milhão no 2T13). Os ajustes dos demais trimestres são detalhados nos seus respectivos releases de resultados.

Resultado por Segmento

| Assistência (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Receita Líquida | 111,6 | 112,1 | 103,9 | 99,9 | 101,0 | 96,0 | 82,1 | 71,1 | 66,8 | 63,9 | 223,7 | 197,0 |
| Margem Bruta (%) | 43,0% | 34,9% | 33,2% | 30,3% | 30,7% | 30,0% | 30,6% | 26,2% | 28,3% | 25,5% | 38,9% | 30,3% |
| EBITDA Recorrente | 14,7 | 9,2 | 9,7 | 8,6 | 9,6 | 7,9 | 6,5 | 3,3 | 4,5 | 0,9 | 23,9 | 17,6 |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 13,2% | 8,2% | 9,4% | 8,6% | 9,5% | 8,2% | 7,9% | 4,7% | 6,8% | 4,1% | 10,7% | 8,9% |

| Saúde Soluções (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Receita Líquida | 10,9 | 9,7 | 10,7 | 19,5 | 19,1 | 17,8 | 15,7 | 23,7 | 17,4 | 18,7 | 20,6 | 36,8 |
| Margem Bruta (%) | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| EBITDA Recorrente | (4,2) | (3,0) | 1,8 | 6,5 | 4,6 | 0,5 | 3,1 | 7,5 | 0,5 | 3,8 | (7,2) | 5,1 |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | -38,9% | -30,6% | 16,6% | 33,6% | 24,0% | 2,9% | 19,6% | 31,6% | 3,1% | 20,2% | -35,0% | 13,8% |

| Seguradora Saúde (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Receita Líquida | 72,9 | 73,4 | 76,9 | 73,6 | 68,7 | 64,8 | 62,6 | 61,6 | 59,7 | 58,4 | 146,3 | 133,5 |
| Margem Bruta (%) | 11,3% | 22,1% | 16,2% | 8,8% | 20,5% | 19,9% | 16,9% | 17,4% | 18,3% | 26,3% | 16,7% | 20,2% |
| EBITDA Recorrente | (5,4) | 2,9 | (2,2) | (7,1) | (0,9) | (0,6) | (0,4) | 1,1 | 0,3 | 4,9 | (2,5) | (1,5) |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | -7,4% | 4,0% | -2,8% | -9,7% | -1,4% | -0,9% | -0,6% | 1,7% | 0,5% | 8,7% | -1,7% | -1,2% |

| Odonto (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Receita Líquida | 20,7 | 20,8 | 20,1 | 18,7 | 17,7 | 17,6 | 17,9 | 16,1 | 17,2 | 20,2 | 41,5 | 35,3 |
| Margem Bruta (%) | 67,0% | 72,2% | 64,5% | 60,3% | 61,7% | 63,3% | 49,8% | 40,0% | 51,9% | 56,3% | 69,6% | 62,5% |
| EBITDA Recorrente | 1,2 | 2,2 | 1,6 | 0,1 | (0,3) | 1,8 | 1,4 | (1,2) | 0,9 | 2,3 | 3,4 | 1,5 |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 6,0% | 10,4% | 7,9% | 0,5% | -2,0% | 10,5% | 7,6% | -7,2% | 5,4% | 1,8% | 8,2% | 4,2% |

| Home Care (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Receita Líquida | 28,0 | 25,4 | 25,9 | 25,1 | 24,2 | 22,1 | 20,9 | 23,0 | 22,2 | 18,9 | 53,4 | 46,3 |
| Margem Bruta (%) | 31,1% | 27,0% | 26,6% | 27,0% | 31,5% | 30,2% | 27,6% | 35,8% | 36,3% | 25,4% | 29,2% | 30,9% |
| EBITDA Recorrente | 3,4 | 1,6 | 1,1 | 2,4 | 2,3 | 1,7 | (0,2) | 0,9 | 4,1 | 1,0 | 5,0 | 4,0 |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 12,2% | 6,1% | 4,2% | 9,5% | 9,6% | 7,6% | -1,0% | 3,9% | 18,5% | 5,4% | 9,3% | 8,6% |

| Corporativo (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|------|------|-------|-------|
| Receita Líquida | (0,3) | - | - | - | (0,2) | - | - | - | - | - | (0,3) | (0,2) |
| Margem Bruta (%) | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| EBITDA Recorrente | (0,5) | (0,2) | (0,1) | (0,2) | (0,4) | 0,3 | (0,0) | (0,0) | 0,5 | 0,1 | (0,7) | (0,1) |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |

| Eliminações (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Receita Líquida | (8,5) | (9,1) | (9,3) | (7,1) | (6,1) | (6,9) | (21,3) | (1,1) | (4,1) | (3,7) | (17,6) | (13,0) |
| Margem Bruta (%) | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| EBITDA Recorrente | 0,6 | 0,6 | 0,2 | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | 1,2 | N/A |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |

| Consolidado (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 4T12 | 3T12 | 2T12 | 1T12 | 4T11 | 3T11 | 2T11 | 1T11 | 6M13 | 6M12 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Receita Líquida | 235,2 | 232,2 | 228,2 | 229,7 | 224,4 | 211,4 | 178,1 | 194,4 | 179,2 | 176,4 | 467,4 | 435,8 |
| Margem Bruta (%) | 35,7% | 35,1% | 31,6% | 30,3% | 34,9% | 34,9% | 28,5% | 33,9% | 34,9% | 36,7% | 35,4% | 34,9% |
| EBITDA Recorrente | 9,8 | 13,3 | 12,2 | 10,3 | 14,8 | 11,6 | 10,3 | 11,6 | 10,9 | 12,9 | 23,1 | 26,5 |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 4,2% | 5,7% | 5,4% | 4,5% | 6,6% | 5,5% | 5,8% | 6,0% | 6,1% | 7,3% | 4,9% | 6,1% |



1. Unidade Assistência

1.1 – Informações gerais sobre a Unidade

A Tempo Assist atua no segmento de Assistências Especializadas 24 Horas com a marca Tempo USS. É considerada a principal empresa independente do mercado de assistências, sendo referência em qualidade e em crescimento.

A empresa tem como clientes seguradoras, montadoras de automóveis, administradoras de cartões de crédito e redes de varejo que oferecem os serviços de assistências aos seus clientes. São três segmentos principais de serviços prestados:

- Veículos: serviços como guincho e carro reserva, entre outros;
- Residencial: serviços de encanadores, chaveiros e eletricista, entre outros;
- Pessoas: serviços funerários, nutricionistas e assistência a viagens, entre outros;
- Afinidades: combos de assistências (veículos, residencial e pessoas) vendidos diretamente a pessoas físicas.

A Tempo USS comercializa planos assistenciais diretamente ao consumidor final por meio de parceiros de afinidades. Esse canal de comercialização é estratégico para a Companhia por permitir crescimento além do canal segurador. Sabe-se que a maior parte da frota de veículos e das residências no país não é segurada, e a Tempo está bem posicionada para preencher essa lacuna.

Como destaques, em três meses a Unidade vendeu 47,8% mais combos de assistências (canal Afinidades) e também cresceu organicamente sua carteira de assistências residenciais e às pessoas. A redução do número de itens no segmento veicular deriva do cancelamento de um contrato que tinha uma sinistralidade maior do que a média dos outros clientes, em linha com as ações da Companhia de rentabilizar adequadamente seus contratos.

1.2 – Dados Financeiros da Unidade

| Assistência (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Receita Bruta | 116,0 | 115,5 | 0,4% | 116,0 | 104,3 | 11,2% | 231,5 | 203,2 | 13,9% |
| (-) Impostos | (4,4) | (3,4) | 27,6% | (4,4) | (3,2) | 35,0% | (7,8) | (6,2) | 26,7% |
| Receita Líquida | 111,6 | 112,1 | -0,4% | 111,6 | 101,0 | 10,5% | 223,7 | 197,0 | 13,5% |
| Custo dos Serviços Prestados | (63,7) | (72,9) | -12,7% | (63,7) | (70,0) | -9,1% | (136,6) | (137,2) | -0,5% |
| Lucro Bruto | 47,9 | 39,2 | 22,4% | 47,9 | 31,0 | 54,7% | 87,1 | 59,8 | 45,7% |
| Margem Bruta (%) | 43,0% | 34,9% | 8,0 p.p. | 43,0% | 30,7% | 12,3 p.p. | 38,9% | 30,3% | 8,6 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | (29,1) | (26,2) | 11,4% | (29,1) | (18,1) | 60,7% | (55,3) | (35,9) | 54,0% |
| Resultado Operacional | 18,8 | 13,0 | 44,7% | 18,8 | 12,9 | 46,3% | 31,8 | 23,9 | 33,4% |
| Margem Operacional (%) | 16,9% | 11,6% | 5,3 p.p. | 16,9% | 12,7% | 4,1 p.p. | 14,2% | 12,1% | 2,1 p.p. |
| Despesas Corporativas | (4,1) | (3,8) | 7,3% | (4,1) | (3,2) | 26,4% | (7,9) | (6,3) | 25,0% |
| EBITDA | 14,7 | 9,2 | 60,1% | 14,7 | 9,6 | 52,9% | 23,9 | 17,6 | 36,4% |
| Margem EBITDA (%) | 13,2% | 8,2% | 5,0 p.p. | 13,2% | 9,5% | 3,7 p.p. | 10,7% | 8,9% | 1,8 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (0,8) | (1,8) | -53,8% | (0,8) | (2,5) | -67,7% | (2,6) | (4,0) | -35,4% |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | 0,4 | -21,1% | 0,3 | - | N/A | 0,8 | - | N/A |
| Resultado Financeiro | (1,4) | 0,0 | N/A | (1,4) | (1,3) | 12,2% | (1,4) | (0,6) | 142,4% |
| IR e Contribuição Social | (4,2) | (2,5) | 63,5% | (4,2) | (2,0) | 107,2% | (6,7) | (4,9) | 36,0% |
| Lucro Líquido | 8,7 | 5,4 | 61,3% | 8,7 | 3,8 | 127,0% | 14,0 | 8,0 | 74,7% |
| Margem Líquida (%) | 7,8% | 4,8% | 3,0 p.p. | 7,8% | 3,8% | 4,0 p.p. | 6,3% | 4,1% | 2,2 p.p. |



1.3 – Detalhamento da Receita

| Receita Bruta, Itens e Ticket Médio por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Bruta Assistência Veículos (R\$ milhões) | 66,4 | 70,3 | -5,5% | 66,4 | 65,3 | 1,8% | 136,7 | 127,9 | 6,9% |
| Números de Itens (milhões)* | 2,7 | 3,2 | -14,1% | 2,7 | 3,4 | -19,9% | 2,7 | 3,4 | -19,9% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 7,5 | 7,4 | 1,3% | 7,5 | 6,5 | 15,1% | 7,8 | 6,9 | 13,1% |
| Receita Bruta Assistência Residencial (R\$ milhões) | 17,4 | 18,0 | -3,6% | 17,4 | 20,6 | -15,5% | 35,4 | 40,9 | -13,3% |
| Números de Itens (milhões)* | 6,5 | 6,0 | 8,1% | 6,5 | 7,6 | -14,8% | 6,5 | 7,6 | -14,8% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 0,9 | 0,9 | -1,2% | 0,9 | 0,9 | 0,9% | 0,9 | 1,0 | -5,9% |
| Receita Bruta Assistência Pessoas (R\$ milhões) | 21,4 | 21,7 | -1,3% | 21,4 | 18,4 | 16,5% | 43,1 | 34,4 | 25,3% |
| Números de Itens (milhões)* | 19,3 | 16,5 | 16,5% | 19,3 | 15,7 | 23,0% | 19,3 | 15,7 | 23,0% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 0,4 | 0,4 | -10,1% | 0,4 | 0,4 | -2,0% | 0,4 | 0,4 | 6,9% |
| Receita Bruta Assistência Afinidades (R\$ milhões) | 10,7 | 5,5 | 95,7% | 10,7 | - | N/A | 16,2 | - | N/A |
| Números de Itens (milhões)* | 0,4 | 0,2 | 47,8% | 0,4 | - | N/A | 0,4 | - | N/A |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 11,8 | 9,5 | 24,6% | 11,8 | - | N/A | 10,8 | - | N/A |
| Receita Bruta Total (R\$ milhões) | 116,0 | 115,5 | 0,4% | 116,0 | 104,3 | 11,2% | 231,5 | 203,2 | 13,9% |
| Números de Itens (milhões)* | 28,8 | 25,9 | 11,1% | 28,8 | 26,6 | 8,1% | 28,8 | 26,6 | 8,1% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 1,4 | 1,5 | -4,5% | 1,4 | 1,3 | 5,0% | 1,4 | 1,3 | 5,2% |

* A Companhia passou a divulgar a partir do 4T12 o número de itens de Afinidades e, para isso, houve revisões na base total de itens. Os números apresentados nessa tabela foram ajustados para refletir esse evento;

** O cálculo do ticket médio mensal (R\$) considera a média do número de itens de cada período.

As principais variações da receita da unidade Assistência derivam do seguinte:

- **Segmento Assistência Veículos**

- 2T13 vs 2T12: a queda nos números de itens deve-se à duas rescisões contratuais no período comparado, mas a receita evoluiu positivamente 1,8% devido ao aumento do ticket médio mensal (+15,1%);
- 2T13 vs 1T13: no período, a redução do número de itens e também da receita (-14,1% e -5,5%, respectivamente) deriva do cancelamento de um contrato avaliado não rentável à Companhia.

- **Segmento Assistência Residencial**

- 2T13 vs 2T12: a queda de 15,5% na receita é explicado pela saída de um cliente no 4T12 (explicado no release da época), fato que contribuiu para a redução do número de itens da carteira;
- 2T13 vs 1T13: receita praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior. Crescimento orgânico da carteira de itens em 8,1% (485 mil itens).

- **Segmento Assistência Pessoas**

- 2T13 vs 2T12: aumento de 16,5% na receita deve-se ao crescimento orgânico da carteira;
- 2T13 vs 1T13: a queda do ticket médio em 10,1%, que ocorreu pelo crescimento orgânico de um cliente que possui uma carteira com menor frequência de utilização, fez com que a receita recuasse 1,3% no período analisado.

- **Segmento Assistência Afinidades**

- 2T13 vs 1T13: o aumento da receita em 95,7% deriva do crescimento orgânico da base de itens e de seu ticket médio.



1.4 – Sinistralidade

| Sinistralidade por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Custo Assistência Veículos (R\$ milhões) | (46,5) | (56,1) | -17,1% | (46,5) | (53,0) | -12,2% | (102,6) | (104,0) | -1,3% |
| Custo Médio Mensal por Item (R\$) | (5,3) | (5,9) | -11,1% | (5,3) | (5,2) | 1,3% | (5,8) | (5,2) | 12,1% |
| Sinistralidade (%) | 70,0% | 79,8% | -9,8 p.p. | 70,0% | 81,1% | -11,1 p.p. | 75,0% | 81,3% | -6,3 p.p. |
| Custo Assistência Residencial (R\$ milhões) | (8,7) | (8,5) | 1,8% | (8,7) | (10,8) | -19,8% | (17,2) | (21,8) | -21,1% |
| Custo Médio Mensal por Item (R\$) | (0,5) | (0,4) | 4,3% | (0,5) | (0,5) | -2,2% | (0,4) | (0,5) | -11,4% |
| Sinistralidade (%) | 49,9% | 47,3% | 2,6 p.p. | 49,9% | 52,6% | -2,6 p.p. | 48,6% | 53,4% | -4,8 p.p. |
| Custo Assistência Pessoas (R\$ milhões) | (8,2) | (8,1) | 1,2% | (8,2) | (6,2) | 32,2% | (16,4) | (11,4) | 43,2% |
| Custo Médio Mensal por Item (R\$) | (0,2) | (0,2) | -7,8% | (0,2) | (0,1) | 15,7% | (0,2) | (0,1) | 22,3% |
| Sinistralidade (%) | 38,4% | 37,5% | 1,0 p.p. | 38,4% | 33,9% | 4,6 p.p. | 38,0% | 33,2% | 4,7 p.p. |
| Custo Assistência Afinidades (R\$ milhões) | (0,2) | (0,2) | 45,4% | (0,2) | - | N/A | (0,4) | - | N/A |
| Custo Médio Mensal por Item (R\$) | (0,2) | (0,3) | -7,4% | (0,2) | - | N/A | (0,3) | - | N/A |
| Sinistralidade (%) | 2,1% | 2,8% | -0,7 p.p. | 2,1% | - | 2,1 p.p. | 2,3% | - | 2,3 p.p. |
| Custo Total (R\$ milhões) | (63,7) | (72,9) | -12,7% | (63,7) | (70,0) | -9,1% | (136,6) | (137,2) | -0,5% |
| Custo Médio Mensal por Item (R\$) | (0,8) | (0,9) | -17,0% | (0,8) | (0,9) | -11,5% | (0,8) | (0,9) | -6,5% |
| Sinistralidade (%) | 54,9% | 63,1% | -8,2 p.p. | 54,9% | 67,2% | -12,3 p.p. | 59,0% | 67,5% | -8,6 p.p. |

- **Segmento Assistência Veículos**

- 2T13 vs 2T12 e 2T13 vs 1T13: nos dois períodos analisados, o encerramento de dois contratos cuja principal característica era a alta sinistralidade fez com que o custo recuasse 0,7% e 11,1% diante do 2T12 e do 1T13, respectivamente. Aliado a esse fator, as evoluções positivas dos tickets médios (+15,1% e +1,3% frente o 2T12 e 1T13, respectivamente), contribuíram para as reduções de 11,1 p.p. e 9,8 p.p. nos mesmos períodos de comparação.

- **Segmento Assistência Residencial**

- 2T13 vs 2T12: a saída de um cliente no 4T12 explica a queda no custo em 19,8%, fazendo com que a sinistralidade do período reduzisse 2,6 p.p.;
- 2T13 vs 1T13: praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.

- **Segmento Assistência Pessoas**

- 2T13 vs 2T12: o crescimento do custo em 32,2% deve-se diretamente ao crescimento da base de itens (+23,0%);
- 2T13 vs 1T13: praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.

- **Segmento Assistência Afinidades**

- 2T13 vs 1T13: a sinistralidade do segmento registrou redução de 0,7 p.p. devido ao fato de a receita ter crescido mais do que o custo do segmento no período.



1.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|-----------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (29,1) | (26,2) | 11,4% | (29,1) | (18,1) | 60,7% | (55,3) | (35,9) | 54,0% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (0,2) | (0,0) | 215,2% | (0,2) | (0,1) | 124,4% | (0,2) | (0,2) | -2,7% |
| Despesas com Pessoal | (2,0) | (2,9) | -29,7% | (2,0) | (10,7) | -81,3% | (4,9) | (20,1) | -75,9% |
| Despesas com Comercialização | (7,4) | (3,7) | 98,1% | (7,4) | (0,2) | 4680,9% | (11,1) | (0,2) | 5745,2% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,5) | 0,4 | N/A | (0,5) | (3,1) | -82,5% | (0,2) | (6,3) | -97,0% |
| Provisão para Contingências | (0,1) | (0,2) | -47,4% | (0,1) | (0,1) | -21,2% | (0,3) | (0,3) | -11,1% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (19,0) | (19,7) | -3,8% | (19,0) | (4,0) | 376,6% | (38,7) | (8,8) | 342,1% |
| <i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i> | <i>26,1%</i> | <i>23,3%</i> | <i>2,8 p.p.</i> | <i>26,1%</i> | <i>17,9%</i> | <i>8,2 p.p.</i> | <i>24,7%</i> | <i>18,2%</i> | <i>6,5 p.p.</i> |

- 2T13 vs 2T12 e 2T13 vs 1T13: variações de 60,7% e 11,4% foram motivadas pelos seguintes fatores:
 - I. Realocação das despesas com Pessoal e com Tecnologia e Telecom em empresa do próprio grupo, contribuindo para o aumento da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas";
 - II. Aumento das Despesas com Comercialização referentes aos acordos comerciais com parceiros Afinidades, que vêm apresentando ritmo de crescimento acelerado;
 - III. Aumento das despesas com consultoria, para projetos de redução de gastos (principalmente diante do 2T12).

1.6 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|
| EBITDA | 14,7 | 9,2 | 60,1% | 14,7 | 9,6 | 52,9% | 23,9 | 17,6 | 36,4% |
| <i>Margem EBITDA (%)</i> | <i>13,2%</i> | <i>8,2%</i> | <i>5,0 p.p.</i> | <i>13,2%</i> | <i>9,5%</i> | <i>3,7 p.p.</i> | <i>10,7%</i> | <i>8,9%</i> | <i>1,8 p.p.</i> |
| Depreciação e Amortização | (0,8) | (1,8) | -53,8% | (0,8) | (2,5) | -67,7% | (2,6) | (4,0) | -35,4% |
| Equivalência Patrimonial | 0,3 | 0,4 | -21,1% | 0,3 | - | N/A | 0,8 | - | N/A |
| Resultado Financeiro | (1,4) | 0,0 | N/A | (1,4) | (1,3) | 12,2% | (1,4) | (0,6) | 142,4% |
| Receitas financeiras | 0,4 | 0,2 | 50,2% | 0,4 | 0,9 | -60,8% | 0,6 | 1,9 | -67,3% |
| Despesas financeiras | (1,8) | (0,2) | 812,0% | (1,8) | (2,2) | -18,9% | (2,0) | (2,5) | -18,7% |
| IR e Contribuição Social | (4,2) | (2,5) | 63,5% | (4,2) | (2,0) | 107,2% | (6,7) | (4,9) | 36,0% |
| (+) IR & CS corrente | (3,0) | (1,8) | 62,8% | (3,0) | (1,4) | 104,4% | (4,8) | (3,2) | 49,0% |
| (+) IR & CS diferido | (1,2) | (0,7) | 65,1% | (1,2) | (0,6) | 114,2% | (1,9) | (1,7) | 12,1% |
| Lucro Líquido | 8,7 | 5,4 | 61,3% | 8,7 | 3,8 | 127,0% | 14,0 | 8,0 | 74,7% |
| <i>Margem Líquida (%)</i> | <i>7,8%</i> | <i>4,8%</i> | <i>3,0 p.p.</i> | <i>7,8%</i> | <i>3,8%</i> | <i>4,0 p.p.</i> | <i>6,3%</i> | <i>4,1%</i> | <i>2,2 p.p.</i> |

- **EBITDA:** o aumento da receita aliado à baixa sinistralidade no período corrente contribuíram para as variações de 52,9% e 60,1% do EBITDA diante do 2T12 e 1T13, respectivamente. A Margem EBITDA, por sua vez, cresceu 3,7 e 5,0 pontos percentuais, respectivamente diante dos mesmos períodos comparados e encerraram o 2T13 em 13,2%;
- **Lucro Líquido:** acompanhando a evolução do EBITDA, a margem líquida da unidade variou positivamente nos dois períodos de comparação, atingindo 7,8% no trimestre corrente.



1.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Assistência (Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|----------------|----------------|----------------|--|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO | 194.444 | 194.568 | 166.817 | PASSIVO | 194.444 | 194.568 | 166.817 |
| Circulante | 119.679 | 131.307 | 103.830 | Circulante | 95.083 | 82.348 | 43.681 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 1.021 | 3.349 | 373 | Fornecedores | 42.756 | 34.237 | 29.125 |
| Aplicações financeiras | 16.035 | 27.163 | 16.718 | Partes relacionadas a pagar | 6.319 | 7.961 | 8.704 |
| Contas a receber | 50.167 | 54.608 | 52.533 | Demais contas a pagar | 46.008 | 40.149 | 5.851 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (2.339) | (2.189) | (2.659) | | | - | |
| Outros ativos | 54.796 | 48.375 | 36.865 | Exigível a longo prazo | 14.235 | 14.121 | 14.328 |
| | | - | - | Provisão para contingências | 4.011 | 3.895 | 2.962 |
| Realizável a longo prazo | 48.557 | 50.426 | 45.864 | Contas a pagar por aquisição de controladas | - | - | - |
| Impostos diferidos - LP | 7.348 | 8.562 | 10.786 | Outros | 10.224 | 10.226 | 11.366 |
| Partes Relacionadas | 36.167 | 36.822 | 34.368 | | | - | |
| Outros ativos | 5.042 | 5.043 | 710 | Patrimônio líquido | 85.126 | 98.099 | 108.808 |
| | | - | - | Capital social | 67.099 | 67.099 | 67.099 |
| Permanente | 26.208 | 12.835 | 17.123 | Adiantamento para futuro aumento de capital | - | - | - |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | - | Reserva de capital | 3.987 | 25.627 | 435 |
| Investimento | 3.857 | 2.511 | - | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | - | - | - |
| Imobilizado | 1.323 | 1.474 | 1.987 | Ajustes de Avaliação Patrimonial | (3) | (0) | 148 |
| Intangível | 21.027 | 8.849 | 15.135 | Lucros (prejuízos) acumulados | 14.043 | 5.373 | 41.126 |



2. Unidade Saúde Soluções

2.1 – Informações gerais sobre a Unidade

A Unidade Saúde Soluções oferece serviços em saúde que não envolvem risco atuarial. Essa Unidade atua através de duas marcas: Tempo CRC e Gama Saúde. Os serviços oferecidos por essa unidade de negócios são:

- *Back Office* (Tempo CRC): serviços oferecidos a autogestões (públicas e privadas), medicinas de grupo e seguradoras que terceirizam suas operações relacionadas à saúde para a Tempo. Os principais serviços oferecidos são auditoria médica, processamento de contas médicas, *call center*, licenciamento de sistema de gestão de rede hospitalar e sinistros, entre outros;
- Aluguel de rede (Gama Saúde): serviços oferecidos a autogestões (públicas e privadas), medicinas de grupo e seguradoras que contratam a rede médico hospitalar da Gama Saúde de forma complementar às suas próprias redes credenciadas, beneficiando-se da capilaridade e escala da rede Gama;
- Planos administrados (Gama Saúde): são planos contratados por grandes empresas que oferecem benefício de saúde a seus funcionários e optam por arcar com os custos médicos por eles incorridos. É uma modalidade vantajosa para empresas com ampla base de funcionários que consigam diluir o risco atuarial.

A Tempo Assist é a principal empresa do país nesses tipos de serviços, atuando há 20 anos nos setores público e privado com a solução mais completa em saúde para seus clientes. Seus diferenciais competitivos são:

- Sistema proprietário de gestão de rede hospitalar: altamente customizável às necessidades dos seus clientes (sistema baseado em tecnologias recentes);
- Abrangência de serviços: um dos portfólios mais completos do mercado;
- Rede: uma das maiores e mais bem gerenciadas redes de médicos, laboratórios e hospitais do país.

No período corrente, a Unidade cresceu seu faturamento diante do trimestre imediatamente anterior devido, principalmente, à reorganização da sua estrutura de vendas. Essa nova estrutura já trouxe alguns resultados positivos, pois conquistou novos clientes além de também atuar nas renegociações de contratos cujas margens não são consideradas satisfatórias para o negócio.

2.2 – Dados Financeiros da Unidade

| Saúde Soluções (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Bruta | 56,3 | 54,3 | 3,6% | 56,3 | 94,1 | -40,2% | 110,6 | 184,3 | -40,0% |
| (-) Glosa | 1,0 | 1,8 | -44,0% | 1,0 | - | N/A | 2,7 | - | N/A |
| Receita Bruta | 55,3 | 52,6 | 5,2% | 55,3 | 94,1 | -41,3% | 107,9 | 184,3 | -41,5% |
| (-) Impostos | (0,9) | (0,9) | -6,2% | (0,9) | (1,0) | -14,7% | (1,8) | (2,0) | -9,5% |
| Receita Líquida com Repasse | 54,4 | 51,6 | 5,4% | 54,4 | 93,1 | -41,6% | 106,1 | 182,3 | -41,8% |
| (-) Repasse | (43,6) | (41,9) | 3,9% | (43,6) | (74,1) | -41,2% | (85,5) | (145,4) | -41,2% |
| Receita Líquida | 10,9 | 9,7 | 12,0% | 10,9 | 19,1 | -43,0% | 20,6 | 36,8 | -44,2% |
| Custo dos Serviços Prestados | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Lucro Bruto | 10,9 | 9,7 | 12,0% | 10,9 | 19,1 | -43,0% | 20,6 | 36,8 | -44,2% |
| Margem Bruta (%) | 100,0% | 100,0% | 0,0 p.p. | 100,0% | 100,0% | 0,0 p.p. | 100,0% | 100,0% | 0,0 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | (13,4) | (11,1) | 20,9% | (13,4) | (12,1) | 10,2% | (24,5) | (27,1) | -9,8% |
| Resultado Operacional | (2,5) | (1,4) | 83,9% | (2,5) | 6,9 | N/A | (3,9) | 9,7 | N/A |
| Margem Operacional (%) | -23,2% | -14,2% | -9,1 p.p. | -23,2% | 36,3% | -59,5 p.p. | -19,0% | 26,4% | -45,4 p.p. |
| Despesas Corporativas | (1,7) | (1,6) | 6,5% | (1,7) | (2,3) | -27,4% | (3,3) | (4,6) | -28,8% |
| EBITDA | (4,2) | (3,0) | 42,3% | (4,2) | 4,6 | N/A | (7,2) | 5,1 | N/A |
| Margem EBITDA (%) | -38,9% | -30,6% | -8,3 p.p. | -38,9% | 24,0% | -62,9 p.p. | -35,0% | 13,8% | -48,8 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (0,6) | (0,6) | -0,5% | (0,6) | (0,5) | 11,6% | (1,1) | (1,0) | 13,9% |
| Equivalência Patrimonial | 0,2 | 0,2 | -3,9% | 0,2 | - | N/A | 0,5 | - | N/A |
| Resultado Financeiro | 0,7 | 0,5 | 27,8% | 0,7 | 0,2 | 193,5% | 1,2 | 1,2 | 4,7% |
| IR e Contribuição Social | 1,3 | 1,0 | 32,3% | 1,3 | (3,7) | N/A | 2,3 | (2,3) | N/A |
| Lucro Líquido | (2,6) | (1,8) | 44,9% | (2,6) | 0,6 | N/A | (4,3) | 3,0 | N/A |
| Margem Líquida (%) | -23,5% | -18,1% | -5,3 p.p. | -23,5% | 3,3% | -26,8 p.p. | -21,0% | 8,1% | -29,0 p.p. |

2.3 – Detalhamento da Receita

| Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| Receita Bruta (R\$ milhões) | 56,3 | 54,3 | 3,6% | 56,3 | 94,1 | -40,2% | 110,6 | 184,3 | -40,0% |
| Repasse (R\$ milhões) | 43,6 | 41,9 | 3,9% | 43,6 | 74,1 | -41,2% | 85,5 | 145,4 | -41,2% |
| Planos Administrados (R\$ milhões) | 30,4 | 28,6 | 6,0% | 30,4 | 34,8 | -12,7% | 59,0 | 67,2 | -12,2% |
| Aluguel de Rede (R\$ milhões) | 13,2 | 13,3 | -0,8% | 13,2 | 39,3 | -66,4% | 26,5 | 78,2 | -66,1% |
| Fee (R\$ milhões)* | 12,7 | 12,4 | 2,7% | 12,7 | 20,1 | -36,7% | 25,1 | 38,8 | -35,4% |
| Fee por Vida (R\$ milhões) | 10,8 | 10,5 | 2,7% | 10,8 | 12,8 | -15,3% | 21,3 | 24,8 | -14,0% |
| Beneficiários (milhões) | 0,9 | 0,9 | 0,9% | 0,9 | 1,1 | -19,2% | 0,9 | 1,1 | -19,2% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 4,1 | 4,0 | 1,8% | 4,1 | 3,8 | 6,0% | 2,0 | 3,7 | -46,4% |
| Fee por Utilização (R\$ milhões) | 1,9 | 1,9 | 2,5% | 1,9 | 7,3 | -74,0% | 3,8 | 14,0 | -73,2% |
| Beneficiários (milhões) | 0,1 | 0,1 | -22,1% | 0,1 | 0,5 | -83,3% | 0,1 | 0,5 | -83,3% |
| Repasse de Aluguel de Rede (R\$ milhões) | 13,2 | 13,3 | -0,8% | 13,2 | 39,3 | -66,4% | 26,5 | 78,2 | -66,1% |
| Fee em Percentual do Repasse (%) | 14,4% | 14,0% | 0,5 p.p. | 14,4% | 18,6% | -4,2 p.p. | 14,2% | 17,9% | -3,7 p.p. |
| Glosa (R\$ milhões) | 1,0 | 1,8 | -44,0% | 1,0 | - | N/A | 2,7 | - | N/A |
| Fee - Glosa (R\$ milhões) | 11,7 | 10,6 | 10,4% | 11,7 | - | N/A | 22,4 | - | N/A |

* Valor bruto, com Impostos e Glosa;

** No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.



Conceitos importantes na análise dos resultados da UN Saúde Soluções:

- **Repasse:** reembolso dos custos médicos relacionados aos serviços de aluguel de rede e de planos administrados. Esses repasses entram como receita bruta e saem como custo, não promovendo nenhum impacto no resultado final da unidade de negócio;
- **Fee por vida:** é o *fee* mensal cobrado dos clientes de *Back Office* e planos administrados. Esses dois segmentos possuem uma receita fixa por vida;
- **Fee por utilização:** é o *fee* cobrado de clientes de aluguel de rede. Nessa modalidade, a Tempo Assist é remunerada com base em um percentual da utilização da rede da Tempo pelos beneficiários de seus clientes.

As principais variações no *fee* da unidade no 2T13 foram as seguintes:

- **Fee por Vida**
 - 2T13 vs 2T12: ainda que o ticket médio do período tenha aumentado 6,0%, a receita gerada na modalidade foi reduzida em 15,3% devido à redução de 19,2% no número de beneficiários (*churn* de clientes com ticket médio menor) do período;
 - 2T13 vs 1T13: os aumentos no ticket médio mensal (+1,8%) e no número de beneficiários (+0,9%) contribuíram para o crescimento em 2,7% do *fee* por vida gerado no período comparado. Tais variações derivam da entrada de novos clientes e das renegociações contratuais com seus clientes atuais.
- **Fee por Utilização**
 - 2T13 vs 2T12: a saída de um cliente nesta modalidade de faturamento explica a redução do repasse e consequente queda do *Fee* no período comparado. Tal cliente não teve seu contrato renovado devido ao fato de os novos preços oferecidos não atenderem às margens mínimas aceitáveis pela Companhia. Além disso, a unidade contabilizou neste trimestre, R\$ 1,0 milhão de glosas que impactaram diretamente sua receita;
 - 2T13 vs 1T13: a não continuidade de contratos não rentáveis para a Companhia permitiram expansão do *fee* em percentual do repasse em 0,5 ponto percentual no período, ainda que o número de beneficiários atendidos tenha se reduzido 22,1%. Além disso, análises aprofundadas em todos os processos, sistemas e contratos permitiram à Unidade identificar defasagens técnicas e financeiras e propor atualizações de preços com seus clientes.



2.4 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (13,4) | (11,1) | 20,9% | (13,4) | (12,1) | 10,2% | (24,5) | (27,1) | -9,8% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (0,3) | (0,7) | -57,9% | (0,3) | 0,1 | N/A | (1,0) | (3,1) | -66,0% |
| Despesas com Pessoal | (6,3) | (5,2) | 19,8% | (6,3) | (7,1) | -11,0% | (11,5) | (13,7) | -15,7% |
| Despesas com Comercialização | (0,5) | (0,4) | 29,2% | (0,5) | (0,3) | 36,3% | (0,8) | (0,6) | 37,1% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,3) | (0,4) | -10,7% | (0,3) | (1,1) | -70,0% | (0,7) | (2,3) | -68,8% |
| Provisão para Contingências | 0,0 | (0,1) | N/A | 0,0 | (0,1) | N/A | (0,1) | (0,1) | -18,7% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (6,0) | (4,3) | 41,0% | (6,0) | (3,7) | 64,0% | (10,3) | (7,4) | 39,5% |
| <i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i> | <i>123,2%</i> | <i>114,2%</i> | <i>9,1 p.p.</i> | <i>123,2%</i> | <i>63,7%</i> | <i>59,5 p.p.</i> | <i>119,0%</i> | <i>73,6%</i> | <i>45,4 p.p.</i> |

- 2T13 vs 2T12: no período houve realocação das despesas com Pessoal e com Tecnologia e Telecom em empresa do próprio grupo, que aliada ao aumento dos gastos com consultorias e provisionamento do bônus (que no ano passado foi totalmente contabilizado no 4T12), contribuiu para o aumento da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas" em 64,0%. Além disso, a contabilização da PDD de R\$ 0,3 milhão e o aumento dos gastos com comercialização em 36,3% no 2T13 explicam o aumento de 10,2% no total das Despesas Gerais e Administrativas da Unidade;
- 2T13 vs 1T13: o aumento de 19,8% na linha de Pessoal no período corrente deve-se ao pagamento de bônus não provisionado em 2012 e do dissídio salarial, a partir de abril desse ano. Adicionalmente, o aumento das despesas com consultorias médicas no período (contabilizadas dentro da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas") justificam a variação de 20,9% no total das despesas da Unidade, dado que as outras despesas do grupo permaneceram praticamente sem variação, se considerados os valores absolutos.

2.5 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|------------------|---------------|--------------|-------------------|---------------|--------------|-------------------|
| EBITDA | (4,2) | (3,0) | 42,3% | (4,2) | 4,6 | N/A | (7,2) | 5,1 | N/A |
| <i>Margem EBITDA (%)</i> | <i>-38,9%</i> | <i>-30,6%</i> | <i>-8,3 p.p.</i> | <i>-38,9%</i> | <i>24,0%</i> | <i>-62,9 p.p.</i> | <i>-35,0%</i> | <i>13,8%</i> | <i>-48,8 p.p.</i> |
| Depreciação e Amortização | (0,6) | (0,6) | -0,5% | (0,6) | (0,5) | 11,6% | (1,1) | (1,0) | 13,9% |
| Equivalência Patrimonial | 0,2 | 0,2 | -3,9% | 0,2 | - | N/A | 0,5 | - | N/A |
| Resultado Financeiro | 0,7 | 0,5 | 27,8% | 0,7 | 0,2 | 193,5% | 1,2 | 1,2 | 4,7% |
| Receitas financeiras | 0,4 | 0,4 | 14,6% | 0,4 | 1,2 | -64,0% | 0,8 | 2,6 | -69,5% |
| Despesas financeiras | 0,3 | 0,2 | 58,7% | 0,3 | (1,0) | N/A | 0,4 | (1,5) | N/A |
| IR e Contribuição Social | 1,3 | 1,0 | 32,3% | 1,3 | (3,7) | N/A | 2,3 | (2,3) | N/A |
| (+) IR & CS corrente | (0,1) | (0,1) | -3,7% | (0,1) | 0,3 | N/A | (0,1) | (0,6) | -78,4% |
| (+) IR & CS diferido | 1,4 | 1,1 | 30,1% | 1,4 | (4,0) | N/A | 2,5 | (1,7) | N/A |
| Lucro Líquido | (2,6) | (1,8) | 44,9% | (2,6) | 0,6 | N/A | (4,3) | 3,0 | N/A |
| <i>Margem Líquida (%)</i> | <i>-23,5%</i> | <i>-18,1%</i> | <i>-5,3 p.p.</i> | <i>-23,5%</i> | <i>3,3%</i> | <i>-26,8 p.p.</i> | <i>-21,0%</i> | <i>8,1%</i> | <i>-29,0 p.p.</i> |

- **EBITDA e Lucro Líquido:** redução nos dois períodos de comparação devido principalmente à saída de um importante cliente da Unidade, conforme exposto na seção 2.3. Além disso, os investimentos realizados na área comercial e a manutenção da estrutura operacional da Unidade, aumentando as despesas no período, justificam a queda do EBITDA e Lucro Líquido apresentados.



2.6 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Saúde Soluções
(Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|----------------|----------------|----------------|--|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO | 136.281 | 141.413 | 175.713 | PASSIVO | 136.281 | 141.413 | 175.713 |
| Circulante | 94.712 | 100.570 | 139.199 | Circulante | 46.976 | 51.492 | 76.215 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 702 | 780 | 2.862 | Provisões técnicas | 10.076 | 13.464 | 35.019 |
| Aplicações financeiras | 20.279 | 18.390 | 32.502 | Fornecedores | 2.002 | 2.144 | 5.997 |
| Contas a receber | 37.157 | 47.289 | 83.779 | Partes relacionadas a pagar | 19.385 | 21.119 | 21.110 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (4.341) | (4.240) | (9.250) | Demais contas a pagar | 15.513 | 14.765 | 14.090 |
| Outros ativos | 40.914 | 38.351 | 29.306 | | | | - |
| | | - | - | Exigível a longo prazo | 7.213 | 7.253 | 8.166 |
| Realizável a longo prazo | 29.657 | 29.636 | 27.824 | Provisões técnicas | - | - | - |
| Impostos diferidos - LP | 7.953 | 6.567 | 7.481 | Provisão para contingências | 1.256 | 1.296 | 1.593 |
| Partes Relacionadas | 20.267 | 21.626 | 19.401 | Contas a pagar por aquisição de controladas | - | - | - |
| Outros ativos | 1.437 | 1.442 | 941 | Outros | 5.957 | 5.957 | 6.574 |
| | | - | - | | | | - |
| Permanente | 11.912 | 11.207 | 8.691 | Patrimônio líquido | 82.092 | 82.668 | 91.331 |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | 96 | Capital social | 55.430 | 55.430 | 71.135 |
| Investimento | 5.276 | 5.047 | 3.556 | Adiantamento para futuro aumento de capital | 15.037 | 12.224 | - |
| Imobilizado | 314 | 362 | 523 | Reserva de capital | 5.469 | 6.308 | 642 |
| Intangível | 6.323 | 5.799 | 4.515 | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | - | - | - |
| | | - | - | Ajustes de Avaliação Patrimonial | - | - | - |
| | | - | - | Lucros (prejuízos) acumulados | 6.156 | 8.706 | 19.554 |



3. Unidade Seguradora Saúde

3.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

A Unidade Saúde Seguradora oferece planos de seguros à saúde, atuando sob a marca Tempo Saúde. É hoje a 8º maior seguradora do país com forte associação à qualidade de seus serviços. Oferece planos de saúde na modalidade pré-pagamento, sobretudo a pequenas e médias empresas, e o único contrato na modalidade pós pagamento (ou plano administrado) foi descontinuado e está em fase de desimplantação, que deve ser totalmente realizada até o final deste ano.

Atualmente, a Unidade atende 80 mil beneficiários e dada a mudança de comportamento da sinistralidade no mercado nos últimos períodos, iniciou um processo de renegociações contratuais com todos os seus clientes, que visava realinhar seus produtos e melhorar a rentabilidade total do negócio. Tal processo, já totalmente concluído, gerou a saída total de 9,7 mil beneficiários desde seu início, mas contribuiu no aumento do ticket médio em 13,1%, passando de R\$ 254,38 para R\$ 287,77. Destaca-se que todos os contratos cancelados possuíam histórico de sinistralidade acumulada superior a 85,0%.

3.2 – Dados Financeiros da Unidade

| Seguradora (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|-------------------------------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Bruta | 74,9 | 83,5 | -10,3% | 74,9 | 79,0 | -5,2% | 158,4 | 153,4 | 3,2% |
| (-) Impostos | (0,6) | (0,7) | -17,8% | (0,6) | (0,5) | 7,6% | (1,2) | (1,2) | 5,9% |
| Receita Líquida com Repasse | 74,3 | 82,8 | -10,3% | 74,3 | 78,5 | -5,3% | 157,1 | 152,3 | 3,2% |
| (-) Repasse | (1,4) | (9,4) | -85,3% | (1,4) | (9,8) | -85,9% | (10,8) | (18,8) | -42,3% |
| Receita Líquida | 72,9 | 73,4 | -0,6% | 72,9 | 68,7 | 6,2% | 146,3 | 133,5 | 9,6% |
| Custo dos Serviços Prestados | (64,7) | (57,2) | 13,2% | (64,7) | (54,6) | 18,5% | (121,8) | (106,5) | 14,4% |
| Lucro Bruto | 8,2 | 16,2 | -49,2% | 8,2 | 14,1 | -41,5% | 24,5 | 27,0 | -9,4% |
| Margem Bruta (%) | 11,3% | 22,1% | -10,8 p.p. | 11,3% | 20,5% | -9,2 p.p. | 16,7% | 20,2% | -3,5 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | (13,0) | (12,8) | 1,7% | (13,0) | (14,4) | -9,6% | (25,8) | (27,2) | -5,2% |
| Resultado Operacional | (4,7) | 3,5 | N/A | (4,7) | (0,3) | 1620,4% | (1,3) | (0,2) | 698,3% |
| Margem Operacional (%) | -6,5% | 4,7% | -11,2 p.p. | -6,5% | -0,4% | -6,1 p.p. | -0,9% | -0,1% | -0,8 p.p. |
| Despesas Corporativas | (0,7) | (0,5) | 23,0% | (0,7) | (0,7) | -3,1% | (1,2) | (1,4) | -14,4% |
| EBITDA | (5,4) | 2,9 | N/A | (5,4) | (0,9) | 468,8% | (2,5) | (1,5) | 60,4% |
| Margem EBITDA (%) | -7,4% | 4,0% | -11,4 p.p. | -7,4% | -1,4% | -6,0 p.p. | -1,7% | -1,2% | -0,5 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (0,2) | (0,2) | 8,0% | (0,2) | (0,1) | 52,8% | (0,3) | (0,2) | 59,9% |
| Equivalência Patrimonial | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Resultado Financeiro | 0,3 | 1,3 | -80,0% | 0,3 | 1,7 | -85,0% | 1,6 | 3,7 | -58,5% |
| IR e Contribuição Social | 2,0 | (1,5) | N/A | 2,0 | (0,7) | N/A | 0,5 | (1,6) | N/A |
| Lucro Líquido | (3,3) | 2,5 | N/A | (3,3) | 0,0 | N/A | (0,8) | 0,4 | N/A |
| Margem Líquida (%) | -4,5% | 3,4% | -8,0 p.p. | -4,5% | 0,0% | -4,5 p.p. | -0,5% | 0,3% | -0,9 p.p. |



3.3 – Detalhamento da Receita

| Receita Bruta, Segurados e Ticket Médio por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Receita Bruta Pré Pagamento (R\$ milhões)* | 72,9 | 74,9 | -2,7% | 72,9 | 69,0 | 5,6% | 147,8 | 134,3 | 10,1% |
| Segurados (em milhares) | 79,9 | 89,0 | -10,3% | 79,9 | 94,0 | -15,0% | 79,9 | 94,0 | -15,0% |
| <i>Ticket Médio Mensal (R\$)**</i> | 287,7 | 270,1 | 6,5% | 287,7 | 254,4 | 13,1% | 280,5 | 255,2 | 9,9% |
| Receita Bruta Pós Pagamento (R\$ milhões) | 2,0 | 9,7 | -79,7% | 2,0 | 10,0 | -80,2% | 11,7 | 19,2 | -38,8% |
| Repasse (R\$ milhões) | 1,4 | 9,4 | -85,3% | 1,4 | 9,8 | -85,9% | 10,8 | 18,8 | -42,3% |
| Fee (R\$ milhões) | 0,6 | 0,3 | 91,0% | 0,6 | 0,1 | 305,0% | 0,9 | 0,4 | 124,5% |
| Segurados (em milhares) | - | 0,0 | -100,0% | - | 7,6 | -100,0% | - | 7,6 | -100,0% |
| <i>Fee por vida mensal (R\$)***</i> | - | 28,4 | -100,0% | - | 6,3 | -100,0% | - | 8,8 | -100,0% |
| Receita Bruta Total (R\$ milhões)* | 74,9 | 84,6 | -11,5% | 74,9 | 79,0 | -5,2% | 159,5 | 153,4 | 4,0% |
| Segurados (em milhares) | 79,9 | 89,1 | -10,3% | 79,9 | 101,6 | -21,4% | 79,9 | 101,6 | -21,4% |
| <i>Ticket Médio Mensal (R\$)**</i> | 295,5 | 293,7 | 0,6% | 295,5 | 268,1 | 10,2% | 290,7 | 264,8 | 9,8% |

* A Receita Bruta do 1T13 foi impactada por ajustes de faturamento de períodos anteriores em R\$ 1,1 milhão (com igual reversão em PDD e, portanto, sem impacto em EBITDA) que não foram considerados para o cálculo do ticket médio;

** Nos cálculos do ticket médio mensal e do fee por vida mensal (R\$) são consideradas as médias dos números de segurados de cada período;

*** A queda no número de segurados e consequente ausência do "Fee por vida mensal (R\$)" no 2T13 deve-se à descontinuidade do único contrato ativo na modalidade.

• Pré Pagamento

- 2T13 vs 2T12: o aumento de 5,6% na receita deve-se ao crescimento do ticket médio mensal dos segurados nesta modalidade, ainda que esta base tenha se reduzido em 15,0% (ou 14,1 mil segurados). Tal variação na receita, por sua vez, deriva dos reajustes contratuais realizados ao longo dos últimos 12 meses e a queda do número de segurados reflete os contratos cancelados dos clientes que não aceitaram os reajustes propostos pela Companhia;
- 2T13 vs 1T13: o ticket médio da modalidade no período cresceu 6,5% em razão da estratégia adotada pela Companhia para atualização de preços contratados com seus clientes (e consequente controle da sinistralidade), desenvolvida desde o 3T12. Também devido à estratégia mencionada, a receita variou negativamente 2,7% em virtude da saída líquida de 9,2 mil segurados (ou -10,3%), devido à não renovação de alguns contratos de clientes que não aceitaram os reajustes propostos pela Companhia.

• Pós Pagamento

- A queda no número de segurados deve-se à descontinuidade do único contrato ativo na modalidade.



3.4 – Sinistralidade

| Sinistralidade por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| Custo Pré Pagamento (R\$ milhões) | (64,7) | (57,2) | 13,2% | (64,7) | (54,6) | 18,5% | (121,8) | (106,5) | 14,4% |
| Custo (R\$ milhões) | (61,7) | (59,7) | 3,4% | (61,7) | (57,1) | 8,0% | (121,4) | (110,0) | 10,3% |
| PEONA (R\$ milhões) | (3,0) | 2,5 | N/A | (3,0) | 2,5 | N/A | (0,5) | 3,6 | N/A |
| Sinistralidade (%) | 88,7% | 76,3% | 12,4 p.p. | 88,7% | 79,0% | 9,7 p.p. | 82,4% | 79,3% | 3,1 p.p. |
| Custo Pós Pagamento (R\$ milhões) | (1,4) | (9,4) | -85,3% | (1,4) | (9,8) | -85,9% | (10,8) | (18,8) | -42,3% |
| Sinistralidade (%) | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Custo Total (R\$ milhões) | (66,1) | (66,6) | -0,8% | (66,1) | (64,4) | 2,6% | (132,7) | (125,2) | 5,9% |

• Pré Pagamento

- 2T13 vs 2T12 e 2T13 vs 1T13: nos dois períodos de comparação, o crescimento dos custos deriva diretamente do aumento da severidade dos quadros clínicos de alguns segurados pela Unidade, fato que representou expansão de 9,7 e 12,4 pontos percentuais diante do 2T12 e 1T13, respectivamente. A constituição de PEONA (“Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados”) em R\$ 3,0 milhões também impactou negativamente o custo total do período corrente diante dos períodos comparados, uma vez que nesses períodos anteriores houve reversão dessa mesma provisão no montante de R\$ 2,5 milhões. Vale destacar também que a sinistralidade do 1T13 foi bastante beneficiada pela menor utilização da rede médica e laboratorial, pois nos primeiros meses do ano há uma queda na frequência devido a férias e feriados.

- **Pós Pagamento:** no segmento pós-pagamento não há sinistralidade, uma vez que os custos dos serviços são repassados integralmente ao cliente.

3.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|-----------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (13,0) | (12,8) | 1,7% | (13,0) | (14,4) | -9,6% | (25,8) | (27,2) | -5,2% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (0,6) | 0,0 | N/A | (0,6) | (0,1) | 356,2% | (0,5) | (0,6) | -15,2% |
| Despesas com Pessoal | (1,6) | (1,7) | -7,4% | (1,6) | (1,6) | 3,7% | (3,4) | (3,2) | 6,2% |
| Despesas com Comercialização | (6,8) | (7,1) | -4,1% | (6,8) | (7,1) | -4,6% | (13,8) | (13,5) | 2,2% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,1) | (0,2) | -53,6% | (0,1) | (0,1) | -46,2% | (0,2) | (0,3) | -17,2% |
| Provisão para Contingências | (0,3) | (0,1) | 123,4% | (0,3) | (0,1) | 109,6% | (0,4) | (0,5) | -24,9% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (3,7) | (3,7) | -0,3% | (3,7) | (5,3) | -30,5% | (7,4) | (9,0) | -18,0% |
| <i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i> | <i>17,8%</i> | <i>17,4%</i> | <i>0,4 p.p.</i> | <i>17,8%</i> | <i>20,9%</i> | <i>-3,1 p.p.</i> | <i>17,6%</i> | <i>20,4%</i> | <i>-2,8 p.p.</i> |

- 2T13 vs 2T12: a redução de 9,6% no total das despesas da Unidade deriva principalmente da diminuição do número de beneficiários da Seguradora em 15,0%, que fez com que os gastos com comercialização e com o *backoffice* (contabilizado na linha “Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas”) no período decrescessem;
- 2T13 vs 1T13: praticamente em linha com o período imediatamente anterior.

3.6 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| EBITDA | (5,4) | 2,9 | N/A | (5,4) | (0,9) | 468,8% | (2,5) | (1,5) | 60,4% |
| Margem EBITDA (%) | -7,4% | 4,0% | -11,4 p.p. | -7,4% | -1,4% | -6,0 p.p. | -1,7% | -1,2% | -0,5 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (0,2) | (0,2) | 8,0% | (0,2) | (0,1) | 52,8% | (0,3) | (0,2) | 59,9% |
| Equivalência Patrimonial | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Resultado Financeiro | 0,3 | 1,3 | -80,0% | 0,3 | 1,7 | -85,0% | 1,6 | 3,7 | -58,5% |
| Receitas financeiras | 1,5 | 1,4 | 9,5% | 1,5 | 1,9 | -20,2% | 2,9 | 4,1 | -28,6% |
| Despesas financeiras | (1,3) | (0,1) | 1053,5% | (1,3) | (0,2) | 544,1% | (1,4) | (0,4) | 268,4% |
| IR e Contribuição Social | 2,0 | (1,5) | N/A | 2,0 | (0,7) | N/A | 0,5 | (1,6) | N/A |
| (+) IR & CS corrente | 1,1 | (1,1) | N/A | 1,1 | (0,8) | N/A | - | (1,7) | -100,0% |
| (+) IR & CS diferido | 0,9 | (0,5) | N/A | 0,9 | 0,1 | 916,3% | 0,5 | 0,2 | 180,2% |
| Lucro Líquido | (3,3) | 2,5 | N/A | (3,3) | 0,0 | N/A | (0,8) | 0,4 | N/A |
| Margem Líquida Recorrente (%) | -4,5% | 3,4% | -8,0 p.p. | -4,5% | 0,0% | -4,5 p.p. | -0,5% | 0,3% | -0,9 p.p. |

- **EBITDA e Lucro Líquido:** a redução nos dois períodos de comparação deriva do aumento dos custos no período corrente explicados na seção 3.4 e também da redução do resultado financeiro pelo pagamento de JCP à Holding Tempo Participações no período.

3.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Seguradora Saúde
(Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|----------------|----------------|----------------|--|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO | 124.409 | 132.598 | 144.356 | PASSIVO | 124.409 | 132.598 | 144.356 |
| Circulante | 106.456 | 115.980 | 139.248 | Circulante | 41.943 | 46.314 | 45.757 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 1.559 | 1.006 | 6.769 | Provisões técnicas | 36.439 | 39.046 | 33.644 |
| Aplicações financeiras | 89.721 | 98.600 | 118.649 | Fornecedores | 561 | 739 | 761 |
| Contas a receber | 16.802 | 18.655 | 17.788 | Partes relacionadas a pagar | 1.408 | 2.441 | 2.054 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (11.542) | (10.991) | (9.966) | Demais contas a pagar | 3.536 | 4.089 | 9.298 |
| Outros ativos | 9.914 | 8.710 | 6.008 | | | | |
| | | | | Exigível a longo prazo | 7.944 | 8.054 | 16.043 |
| Realizável a longo prazo | 15.230 | 13.919 | 2.965 | Provisões técnicas | 26 | 35 | 37 |
| Impostos diferidos - LP | 4.282 | 3.360 | 2.229 | Provisão para contingências | 2.360 | 2.359 | 2.675 |
| Partes Relacionadas | 578 | 446 | 732 | Contas a pagar por aquisição de controladas | - | - | - |
| Outros ativos | 10.371 | 10.114 | 4 | Outros impostos e Contribuições | 5.558 | 5.660 | 13.331 |
| | | | | | | | |
| Permanente | 2.723 | 2.699 | 2.143 | Patrimônio líquido | 74.521 | 78.230 | 82.556 |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | - | Capital social | 41.803 | 41.803 | 41.803 |
| Investimento | - | - | - | Adiantamento para futuro aumento de capital | - | - | - |
| Imobilizado | 333 | 345 | 194 | Reserva de capital | 28.189 | 28.448 | 27.504 |
| Intangível | 2.390 | 2.354 | 1.949 | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | - | - | - |
| | | | | Ajustes de Avaliação Patrimonial | 4.689 | 4.841 | 11.690 |
| | | | | Lucros (prejuízos) acumulados | (160) | 3.138 | 1.558 |



4. Unidade Odonto

4.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

A Unidade Odonto comercializa planos odontológicos sob a marca Tempo Dental, por meio das operadoras Odonto Empresas e Pevdonto.

A Tempo Assist se destaca no mercado de planos odontológicos por ser a primeira e principal empresa na distribuição de planos por meio de parceiros de afinidade. Esse canal de vendas é estratégico para essa unidade de negócios, pois permite atingir um mercado menos penetrado e competitivo que o de contratos corporativos. A experiência da Tempo Assist em desenvolver e gerenciar canais afinidades, aliada a uma rede de aproximadamente 8 mil dentistas cadastrados, são seus principais diferenciais para competir no mercado de planos odontológicos.

Atualmente conta com 549 mil beneficiários e encerrou o trimestre corrente superando a marca dos 200 mil beneficiários apenas no canal Corporativo de vendas, o que representou um incremento em doze meses de 28,6%, ou 45 mil beneficiários.

4.2 – Dados Financeiros da Unidade

| Odonto (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|-----------------------------------|--------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|-------------|-------------|---------------|
| Receita Bruta | 21,5 | 21,7 | -0,8% | 21,5 | 18,3 | 17,5% | 43,2 | 36,6 | 18,1% |
| (-) Impostos | (0,8) | (0,9) | -6,2% | (0,8) | (0,6) | 32,9% | (1,7) | (1,2) | 35,2% |
| Receita Líquida | 20,7 | 20,8 | -0,5% | 20,7 | 17,7 | 17,0% | 41,5 | 35,3 | 17,5% |
| Custo dos Serviços Prestados | (6,8) | (5,8) | 18,1% | (6,8) | (6,8) | 0,9% | (12,6) | (13,3) | -4,7% |
| Lucro Bruto | 13,9 | 15,0 | -7,7% | 13,9 | 10,9 | 26,9% | 28,9 | 22,1 | 30,8% |
| Margem Bruta (%) | 67,0% | 72,2% | -5,2 p.p. | 67,0% | 61,7% | 5,3 p.p. | 69,6% | 62,5% | 7,1 p.p. |
| Despesas Gerais e Administrativas | (11,8) | (12,1) | -1,8% | (11,8) | (10,6) | 11,6% | (23,9) | (19,3) | 23,7% |
| Resultado Operacional | 2,0 | 3,0 | -31,6% | 2,0 | 0,3 | 542,9% | 5,0 | 2,8 | 79,9% |
| Margem Operacional (%) | 9,8% | 14,3% | -4,5 p.p. | 9,8% | 1,8% | 8,0 p.p. | 12,0% | 7,9% | 4,2 p.p. |
| Despesas Corporativas | (0,8) | (0,8) | -3,1% | (0,8) | (0,7) | 18,5% | (1,6) | (1,3) | 24,8% |
| EBITDA | 1,2 | 2,2 | -42,4% | 1,2 | (0,3) | N/A | 3,4 | 1,5 | 127,2% |
| Margem EBITDA (%) | 6,0% | 10,4% | -4,4 p.p. | 6,0% | -2,0% | 8,0 p.p. | 8,2% | 4,2% | 4,0 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (2,9) | (0,4) | 613,0% | (2,9) | (0,6) | 401,4% | (3,3) | (1,2) | 185,1% |
| Equivalência Patrimonial | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Resultado Financeiro | (0,8) | (0,1) | 554,1% | (0,8) | 0,5 | N/A | (1,0) | 0,3 | N/A |
| IR e Contribuição Social | 2,0 | 0,8 | 143,4% | 2,0 | - | N/A | 2,8 | - | N/A |
| Lucro Líquido | (0,5) | 2,4 | N/A | (0,5) | (0,4) | 28,1% | 1,9 | 0,6 | 205,3% |
| Margem Líquida (%) | -2,5% | 11,7% | -14,2 p.p. | -2,5% | -2,3% | -0,2 p.p. | 4,6% | 1,8% | 2,8 p.p. |



4.3 – Detalhamento da Receita

| Receita Bruta, Beneficiários e Ticket Médio por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| Receita Bruta Contratos Afinidades (R\$ milhões) | 15,4 | 15,8 | -2,5% | 15,4 | 13,0 | 18,5% | 31,1 | 24,9 | 25,0% |
| Beneficiários (milhares)* | 346,4 | 353,5 | -2,0% | 346,4 | 338,5 | 2,3% | 346,4 | 338,5 | 2,3% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 14,6 | 14,1 | 4,0% | 14,6 | 13,0 | 12,3% | 14,0 | 11,5 | 22,5% |
| Receita Bruta Contratos Corporativos (R\$ milhões) | 6,1 | 5,9 | 3,8% | 6,1 | 5,3 | 15,0% | 12,0 | 11,7 | 3,2% |
| Beneficiários (milhares) | 202,6 | 171,7 | 18,0% | 202,6 | 157,6 | 28,6% | 202,6 | 157,6 | 28,6% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 10,9 | 11,4 | -4,1% | 10,9 | 11,3 | -2,9% | 10,7 | 11,7 | -8,4% |
| Receita Bruta Total (R\$ milhões) | 21,5 | 21,7 | -0,8% | 21,5 | 18,3 | 17,5% | 43,2 | 36,6 | 18,1% |
| Beneficiários (milhares) | 548,9 | 525,3 | 4,5% | 548,9 | 496,1 | 10,7% | 548,9 | 496,1 | 10,7% |
| Ticket Médio Mensal (R\$)** | 13,4 | 13,2 | 0,9% | 13,4 | 12,5 | 7,1% | 12,9 | 11,5 | 12,0% |

* Com o objetivo de melhorar os controles sobre sua base de beneficiários ativos, a Companhia revisou e aperfeiçoou os sistemas e processos de troca de bases de beneficiários com seus parceiros de Afinidades, o que permitiu identificar e cancelar 72,4 mil beneficiários inativos que permaneciam cadastrados desde o 1T12. Os números apresentados nessa tabela foram ajustados para refletir esse evento.

** No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.

• Contratos Afinidades

- 2T13 vs 2T12: o crescimento de 18,5% da receita bruta é explicado tanto pela ampliação de 2,3% no número de beneficiários quanto pela evolução de 12,3% do ticket médio, efeito ocasionado pela nova forma de contabilização da receita de um parceiro do segmento Afinidades, que passa a incorporar a sua comissão. Esse efeito gera incremento na receita e também na despesa com comercialização da unidade na mesma proporção;
- 2T13 vs 1T13: receita ligeiramente menor (-2,5%) do que a apurada no trimestre imediatamente anterior devido à redução da base de beneficiários no período (-2,0%), ainda que o ticket médio mensal tenha aumentado 4,0% e compensado parcialmente tal redução.

• Contratos Corporativos

- 2T13 vs 2T12: o crescimento de 28,6% na base de beneficiários no período promoveu aumento de 15,0%, ainda que o ticket médio mensal tenha se reduzido em 2,9%. Tais variações derivam diretamente dos esforços comerciais e controle do *churn* realizados na Unidade nos últimos períodos (passando de queda de 78,3 mil vidas no comparativo 2T12 vs 2T11, para aumento de 45,0 mil vidas no período 2T13 vs 2T12).
- 2T13 vs 1T13: a variação de 3,8% na receita bruta do segmento deve-se ao aumento de 18,0% na base de beneficiários no período, fruto do controle do *churn* e conquista de novos clientes com ticket médio mensal menor, fazendo com que este se reduzisse 4,1% no período analisado.



4.4 – Sinistralidade

| Sinistralidade por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Custo Contratos Afinidades (R\$ milhões) | (4,0) | (3,5) | 12,7% | (4,0) | (4,3) | -8,3% | (7,5) | (7,9) | -5,4% |
| Custo (R\$ milhões) | (4,0) | (3,7) | 7,2% | (4,0) | (4,8) | -17,2% | (7,6) | (8,4) | -8,8% |
| PEONA (R\$ milhões) | (0,0) | 0,2 | N/A | (0,0) | 0,4 | N/A | 0,1 | 0,4 | -69,5% |
| Sinistralidade (%) | 25,9% | 22,4% | 3,5 p.p. | 25,9% | 33,5% | -7,6 p.p. | 24,1% | 31,9% | -7,8 p.p. |
| Custo Contratos Corporativos (R\$ milhões) | (2,9) | (2,3) | 26,5% | (2,9) | (2,4) | 17,3% | (5,1) | (5,3) | -3,6% |
| Custo (R\$ milhões) | (2,8) | (2,5) | 11,8% | (2,8) | (2,6) | 8,9% | (5,3) | (5,5) | -2,3% |
| PEONA (R\$ milhões) | (0,0) | 0,3 | N/A | (0,0) | 0,2 | N/A | 0,2 | 0,2 | 45,8% |
| Sinistralidade (%) | 46,6% | 38,2% | 8,3 p.p. | 46,6% | 45,7% | 0,9 p.p. | 42,5% | 45,5% | -3,0 p.p. |
| Custo Total (R\$ milhões) | (6,8) | (5,8) | 18,1% | (6,8) | (6,8) | 0,9% | (12,6) | (13,3) | -4,7% |
| Sinistralidade (%) | 31,8% | 26,7% | 5,1 p.p. | 31,8% | 37,0% | -5,2 p.p. | 29,2% | 36,2% | -7,0 p.p. |

• Contratos Afinidades

- 2T13 vs 2T12: a queda de 7,6 p.p. na sinistralidade está diretamente relacionada ao aumento do ticket médio na unidade (+12,3%) e consequente crescimento da receita bruta (+18,5%);
- 2T13 vs 1T13: aumento de 3,5 p.p. na sinistralidade deriva do aumento dos custos em 7,2% e da redução da receita já explicada no item 4.3, acima. O segundo trimestre do ano geralmente tem seu custo aumentado devido à maior utilização da rede odontológica no período pós férias.

• Contratos Corporativos

- 2T13 vs 2T12 e 2T13 vs 1T13: as variações das sinistralidades dos períodos analisados derivam do ligeiro aumento dos custos no trimestre corrente além da não repetição das contabilizações de reversão de PEONA ocorridas no 2T12 e no 1T13 (R\$ 0,2 milhão e R\$ 0,3 milhão, respectivamente);

4.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (11,8) | (12,1) | -1,8% | (11,8) | (10,6) | 11,6% | (23,9) | (19,3) | 23,7% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | 0,2 | (0,2) | N/A | 0,2 | (0,2) | N/A | (0,1) | (0,7) | -89,6% |
| Despesas com Pessoal | (2,1) | (2,1) | 2,0% | (2,1) | (2,8) | -26,6% | (4,1) | (5,4) | -23,9% |
| Despesas com Comercialização | (7,1) | (7,2) | -1,3% | (7,1) | (6,0) | 18,5% | (14,4) | (9,9) | 46,0% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,1) | (0,2) | -28,4% | (0,1) | (0,4) | -68,1% | (0,3) | (1,0) | -67,4% |
| Provisão para Contingências | (0,3) | (0,3) | 10,5% | (0,3) | (0,3) | -1,3% | (0,6) | (0,6) | -0,7% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (2,3) | (2,1) | 11,4% | (2,3) | (0,7) | 207,2% | (4,3) | (1,7) | 158,8% |
| DG&A percentual sobre Receita Líquida (%) | 57,1% | 57,9% | -0,8 p.p. | 57,1% | 59,9% | -2,8 p.p. | 57,5% | 54,6% | 2,9 p.p. |

- 2T13 vs 2T12: o aumento de 38,5% deriva da nova forma de contabilização da receita do canal Afinidades já explicado na seção 4.3, que promove aumento das despesas com comercialização (comissões devidas aos parceiros Afinidades) em 18,5%, ou R\$ 1,1 milhão. Além disso, houve também realocação das despesas com Pessoal e com Tecnologia e Telecom em empresa do próprio grupo, contribuindo para o aumento da linha "Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas";
- 2T13 vs 1T13: em números absolutos, as despesas do período corrente permaneceram praticamente em linha com o trimestre imediatamente anterior.



4.6 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| EBITDA | 1,2 | 2,2 | -42,4% | 1,2 | (0,3) | N/A | 3,4 | 1,5 | 127,2% |
| Margem EBITDA (%) | 6,0% | 10,4% | -4,4 p.p. | 6,0% | -2,0% | 8,0 p.p. | 8,2% | 4,2% | 4,0 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (2,9) | (0,4) | 613,0% | (2,9) | (0,6) | 401,4% | (3,3) | (1,2) | 185,1% |
| Equivalência Patrimonial | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Resultado Financeiro | (0,8) | (0,1) | 554,1% | (0,8) | 0,5 | N/A | (1,0) | 0,3 | N/A |
| Receitas financeiras | 0,3 | 0,2 | 28,6% | 0,3 | 0,7 | -64,1% | 0,5 | 1,6 | -70,5% |
| Despesas financeiras | (1,1) | (0,3) | 231,0% | (1,1) | (0,2) | 410,1% | (1,4) | (1,3) | 10,4% |
| IR e Contribuição Social | 2,0 | 0,8 | 143,4% | 2,0 | - | N/A | 2,8 | - | N/A |
| (+) IR & CS corrente | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| (+) IR & CS diferido | 2,0 | 0,8 | 143,4% | 2,0 | - | N/A | 2,8 | - | N/A |
| Lucro Líquido | (0,5) | 2,4 | N/A | (0,5) | (0,4) | 28,1% | 1,9 | 0,6 | 205,3% |
| Margem Líquida (%) | -2,5% | 11,7% | -14,2 p.p. | -2,5% | -2,3% | -0,2 p.p. | 4,6% | 1,8% | 2,8 p.p. |

- **EBITDA:** diante do 2T12, o EBITDA variou positivamente acompanhando o crescimento da receita e diante do 1T13, a variação negativa se deu principalmente decorrente do aumento do custo. A Margem EBITDA, por sua vez, expandiu 8,0 pontos percentuais em doze meses, encerrando o 2T13 em 6,0%;
- **Lucro Líquido:** praticamente em linha com o 2T12 e, diante do 1T13, o aumento da contabilização da linha Depreciação e Amortização promoveu redução do Lucro Líquido no período.

4.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Odonto
(Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|---------------|---------------|---------------|--|---------------|---------------|---------------|
| ATIVO | 86.516 | 87.693 | 70.925 | PASSIVO | 86.516 | 87.693 | 70.925 |
| Circulante | 23.683 | 39.721 | 45.395 | Circulante | 23.010 | 24.132 | 15.964 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 205 | 231 | 99 | Provisões técnicas | 5.837 | 5.541 | 6.200 |
| Aplicações financeiras | 10.248 | 13.275 | 30.393 | Fornecedores | 487 | 6.205 | 835 |
| Contas a receber | 14.791 | 28.048 | 16.963 | Partes relacionadas a pagar | 1.696 | 681 | 1.324 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (7.253) | (7.405) | (7.032) | Demais contas a pagar | 14.990 | 11.704 | 7.605 |
| Outros ativos | 5.693 | 5.572 | 4.972 | | | | |
| | | | | Exigível a longo prazo | 10.122 | 10.090 | 15.330 |
| Realizável a longo prazo | 28.611 | 25.903 | 2.247 | Provisões técnicas | - | - | - |
| Impostos diferidos - LP | 27.077 | 25.107 | - | Provisão para contingências | 6.677 | 6.636 | 11.458 |
| Partes Relacionadas | 973 | 274 | 2.104 | Contas a pagar por aquisição de controladas | 1.441 | 1.441 | 1.569 |
| Outros ativos | 561 | 522 | 143 | Outros | 2.003 | 2.013 | 2.303 |
| | | | | | | | |
| Permanente | 34.222 | 22.070 | 23.283 | Patrimônio líquido | 53.384 | 53.472 | 39.631 |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | - | Capital social | 17.070 | 17.070 | 38.011 |
| Investimento | 250 | 250 | - | Adiantamento para futuro aumento de capital | 8.000 | 3.000 | - |
| Imobilizado | 145 | 183 | 424 | Reserva de capital | 23.158 | 27.718 | - |
| Intangível | 33.826 | 21.636 | 22.858 | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | - | - | - |
| | | | | Ajustes de Avaliação Patrimonial | - | - | - |
| | | | | Lucros (prejuízos) acumulados | 5.156 | 5.683 | 1.620 |



5. Unidade Home Care

5.1 – Informações Gerais sobre a Unidade

Fundada em 1993, a Med-Lar é uma das mais tradicionais e reconhecidas empresas especializadas em serviços de assistência domiciliar. Seus principais clientes são operadoras de planos de saúde, autogestões públicas, entidades privadas e pacientes particulares. Os serviços prestados são classificados como:

- Internações domiciliares: destinados a pacientes em quadro de alta complexidade que requerem monitoramento médico regular;
- Atendimentos domiciliares: destinados a pacientes em quadro de baixa e média complexidade, gerando tratamentos através de procedimentos ocasionais.

No período corrente, a Unidade passou a atender 3,5% mais pacientes do que ao término do primeiro trimestre deste ano, e o forte controle dos seus custos permitiu crescimento de sua receita com redução da sinistralidade. Tais resultados derivam dos esforços tanto comerciais quanto administrativos realizados nesta empresa ao longo dos últimos períodos, o que tem estreitado o relacionamento com seus clientes e também permitido melhorias operacionais constantes.

5.2 – Dados Financeiros da Unidade

| Home Care (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Receita Bruta | 29,4 | 26,4 | 11,1% | 29,4 | 25,5 | 15,3% | 55,8 | 48,6 | 14,9% |
| (-) Impostos | (1,4) | (1,0) | 35,7% | (1,4) | (1,2) | 13,8% | (2,4) | (2,2) | 7,8% |
| Receita Líquida | 28,0 | 25,4 | 10,1% | 28,0 | 24,2 | 15,4% | 53,4 | 46,3 | 15,2% |
| Custo dos Serviços Prestados | (19,3) | (18,5) | 4,0% | (19,3) | (16,6) | 16,1% | (37,8) | (32,0) | 18,1% |
| Lucro Bruto | 8,7 | 6,9 | 26,7% | 8,7 | 7,6 | 13,8% | 15,6 | 14,3 | 8,7% |
| <i>Margem Bruta (%)</i> | <i>31,1%</i> | <i>27,0%</i> | <i>4,1 p.p.</i> | <i>31,1%</i> | <i>31,5%</i> | <i>-0,4 p.p.</i> | <i>29,2%</i> | <i>30,9%</i> | <i>-1,8 p.p.</i> |
| Despesas Gerais e Administrativas | (4,6) | (4,7) | -2,9% | (4,6) | (4,8) | -6,0% | (9,3) | (9,4) | -2,0% |
| Resultado Operacional | 4,1 | 2,2 | 90,6% | 4,1 | 2,8 | 48,0% | 6,3 | 4,9 | 29,3% |
| <i>Margem Operacional (%)</i> | <i>14,8%</i> | <i>8,5%</i> | <i>6,3 p.p.</i> | <i>14,8%</i> | <i>11,5%</i> | <i>3,3 p.p.</i> | <i>11,8%</i> | <i>10,5%</i> | <i>1,3 p.p.</i> |
| Despesas Corporativas | (0,7) | (0,6) | 18,5% | (0,7) | (0,5) | 54,5% | (1,3) | (0,9) | 54,5% |
| EBITDA | 3,4 | 1,6 | 119,2% | 3,4 | 2,3 | 46,7% | 5,0 | 4,0 | 23,9% |
| <i>Margem EBITDA (%)</i> | <i>12,2%</i> | <i>6,1%</i> | <i>6,1 p.p.</i> | <i>12,2%</i> | <i>9,6%</i> | <i>2,6 p.p.</i> | <i>9,3%</i> | <i>8,6%</i> | <i>0,6 p.p.</i> |
| Depreciação e Amortização | (0,0) | (0,0) | -31,8% | (0,0) | (0,0) | -61,4% | (0,0) | (0,1) | -55,1% |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0 | 221,6% | 0,0 | 0,0 | 37,2% | 0,0 | 0,0 | -0,8% |
| Resultado Financeiro | (0,6) | (0,3) | 118,0% | (0,6) | (0,0) | 1593,9% | (0,9) | (0,3) | 231,0% |
| IR e Contribuição Social | (0,2) | (0,5) | -54,4% | (0,2) | (0,4) | -41,7% | (0,7) | (0,4) | 75,4% |
| Lucro Líquido | 2,6 | 0,8 | 223,4% | 2,6 | 1,9 | 37,4% | 3,4 | 3,3 | 3,4% |
| <i>Margem Líquida (%)</i> | <i>9,4%</i> | <i>3,2%</i> | <i>6,2 p.p.</i> | <i>9,4%</i> | <i>7,9%</i> | <i>1,5 p.p.</i> | <i>6,4%</i> | <i>7,2%</i> | <i>-0,7 p.p.</i> |



5.3 – Detalhamento da Receita

| Receita Bruta, Pacientes e Ticket Médio por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|
| Receita Bruta Internações (R\$ milhões)* | 23,2 | 21,2 | 9,4% | 23,2 | 20,8 | 11,6% | 44,4 | 40,0 | 10,9% |
| Pacientes (em unidades) | 431 | 431 | 0,1% | 431 | 429 | 0,5% | 431 | 429 | 0,5% |
| Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)** | 17,9 | 15,4 | 16,3% | 17,9 | 16,9 | 6,4% | 16,1 | 16,4 | -1,8% |
| Receita Bruta Procedimentos (R\$ milhões) | 6,2 | 5,9 | 4,0% | 6,2 | 4,7 | 31,6% | 12,1 | 8,5 | 41,9% |
| Pacientes (em unidades) | 1.165 | 1.112 | 4,8% | 1.165 | 955 | 22,0% | 1.165 | 955 | 22,0% |
| Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)** | 1,8 | 1,8 | -1,6% | 1,8 | 1,7 | 5,4% | 1,8 | 1,6 | 15,4% |
| Receita Bruta Total (R\$ milhões)* | 29,4 | 27,1 | 8,2% | 29,4 | 25,5 | 15,3% | 56,5 | 48,6 | 16,3% |
| Pacientes (em unidades) | 1.596 | 1.543 | 3,5% | 1.596 | 1.384 | 15,3% | 1.596 | 1.384 | 15,3% |
| Ticket Médio Mensal (em milhares de R\$)** | 6,2 | 5,9 | 5,9% | 6,2 | 6,4 | -2,8% | 6,0 | 6,2 | -3,0% |

* A Receita Bruta do 1T13 foi impactada por ajustes de faturamento de períodos anteriores em R\$ 0,7 milhão (com igual reversão em PDD e, portanto, sem impacto em EBITDA) que não foram considerados para o cálculo do ticket médio.

** No cálculo do ticket médio mensal (R\$) é considerada a média dos beneficiários de cada período.

As principais variações da receita da unidade Home Care derivam do seguinte:

- **Internações** (pacientes de alta complexidade)
 - Tanto no comparativo 2T13 vs 2T12 como no 2T13 vs 1T13, a evolução da receita bruta é explicada pelo aumento do ticket médio mensal em 6,4% e 16,3%, respectivamente, fruto da mudança no mix de procedimentos contratados no período.
- **Procedimentos** (pacientes de baixa complexidade)
 - 2T13 vs 2T12: a receita bruta da modalidade cresceu 31,6% devido aos aumentos de 22,0% no número de pacientes atendidos e 5,4% no ticket médio mensal;
 - 2T13 vs 1T13: receita cresceu em linha com o aumento no número de pacientes atendidos na modalidade.

5.4 – Sinistralidade

| Sinistralidade por Segmento | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Custo Internações (R\$ milhões) | (15,7) | (14,6) | 7,8% | (15,7) | (13,5) | 16,0% | (30,3) | (26,5) | 14,5% |
| Sinistralidade (%) | 67,8% | 68,8% | -1,0 p.p. | 67,8% | 65,2% | 2,6 p.p. | 68,3% | 66,1% | 2,2 p.p. |
| Custo Procedimentos (R\$ milhões) | (3,5) | (3,9) | -10,2% | (3,5) | (3,0) | 16,3% | (7,5) | (5,5) | 35,5% |
| Sinistralidade (%) | 57,4% | 66,5% | -9,1 p.p. | 57,4% | 64,9% | -7,5 p.p. | 61,9% | 64,8% | -2,9 p.p. |
| Custo Total (R\$ milhões) | (19,3) | (18,5) | 4,0% | (19,3) | (16,6) | 16,1% | (37,8) | (32,0) | 18,1% |
| Sinistralidade (%) | 65,6% | 68,3% | -2,7 p.p. | 65,6% | 65,2% | 0,5 p.p. | 66,9% | 65,9% | 1,0 p.p. |

- **Internações** (pacientes de alta complexidade)
 - 2T13 vs 2T12: o crescimento de 16,0% do custo do período deriva do aumento dos gastos com profissionais e materiais em doze meses (aumento na quantidade de visitas aos pacientes, que na maioria das vezes causa também aumento na utilização de equipamentos e medicações), ainda que o número de pacientes tenha se mantido praticamente estável. A sinistralidade encerrou o trimestre em 67,8%;
 - 2T13 vs 1T13: ainda que o custo do período tenha aumentado 7,8%, também devido ao aumento dos gastos com profissionais e materiais, o aumento da receita em 9,4% fez com que a sinistralidade recuasse 1.0 p.p. no período;



- **Procedimentos** (pacientes de baixa complexidade)
 - 2T13 vs 2T12: o crescimento do custo em 16,3% acompanha o aumento de 22,0% na quantidade de pacientes atendidos, mas por ser inferior à expansão de 31,6% da receita do segmento, resultou em diminuição de 7,5 p.p. na sinistralidade do período analisado;
 - 2T13 vs 1T13: a queda no custo em 10,2% resulta de uma maior eficiência operacional no período, fazendo com que a sinistralidade encerrasse o trimestre em 57,4%, ou 9,1 p.p. menor que o trimestre imediatamente anterior.

5.5 – Detalhamento das Despesas Gerais e Administrativas

| Despesas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (4,6) | (4,7) | -2,9% | (4,6) | (4,8) | -6,0% | (9,3) | (9,4) | -2,0% |
| Provisão para Devedores Duvidosos | (0,2) | 0,5 | N/A | (0,2) | 0,1 | N/A | 0,3 | 0,0 | 2994,7% |
| Despesas com Pessoal | (2,9) | (3,0) | -3,8% | (2,9) | (3,1) | -6,2% | (5,8) | (5,5) | 5,6% |
| Despesas com Comercialização | (0,0) | (0,0) | 18,9% | (0,0) | (0,1) | -54,1% | (0,0) | (0,1) | -39,6% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,4) | (0,4) | -11,2% | (0,4) | (0,4) | -7,7% | (0,8) | (0,8) | -3,5% |
| Provisão para Contingências | (0,1) | (0,5) | -75,3% | (0,1) | (0,6) | -79,1% | (0,7) | (1,3) | -49,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (1,0) | (1,2) | -20,1% | (1,0) | (0,8) | 22,4% | (2,2) | (1,7) | 31,0% |
| <i>DG&A percentual sobre Receita Líquida (%)</i> | <i>16,3%</i> | <i>18,5%</i> | <i>-2,2 p.p.</i> | <i>16,3%</i> | <i>20,0%</i> | <i>-3,7 p.p.</i> | <i>17,3%</i> | <i>20,4%</i> | <i>-3,0 p.p.</i> |

- 2T13 vs 2T12 e 2T13 vs 1T13: em números absolutos, as despesas gerais e administrativas pouco variaram nos dois períodos de comparação.

5.6 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|--------------|------------------|
| EBITDA | 3,4 | 1,6 | 119,2% | 3,4 | 2,3 | 46,7% | 5,0 | 4,0 | 23,9% |
| <i>Margem EBITDA (%)</i> | <i>12,2%</i> | <i>6,1%</i> | <i>6,1 p.p.</i> | <i>12,2%</i> | <i>9,6%</i> | <i>2,6 p.p.</i> | <i>9,3%</i> | <i>8,6%</i> | <i>0,6 p.p.</i> |
| Depreciação e Amortização | (0,0) | (0,0) | -31,8% | (0,0) | (0,0) | -61,4% | (0,0) | (0,1) | -55,1% |
| Equivalência Patrimonial | 0,0 | 0,0 | 221,6% | 0,0 | 0,0 | 37,2% | 0,0 | 0,0 | -0,8% |
| Resultado Financeiro | (0,6) | (0,3) | 118,0% | (0,6) | (0,0) | 1593,9% | (0,9) | (0,3) | 231,0% |
| Receitas financeiras | 0,1 | 0,1 | 18,9% | 0,1 | 0,4 | -68,1% | 0,2 | 1,1 | -79,7% |
| Despesas financeiras | (0,7) | (0,4) | 91,0% | (0,7) | (0,4) | 72,2% | (1,1) | (1,3) | -20,0% |
| IR e Contribuição Social | (0,2) | (0,5) | -54,4% | (0,2) | (0,4) | -41,7% | (0,7) | (0,4) | 75,4% |
| (+) IR & CS corrente | (0,3) | (0,0) | 7197,7% | (0,3) | (0,3) | 7,6% | (0,3) | (0,6) | -55,3% |
| (+) IR & CS diferido | 0,1 | (0,5) | N/A | 0,1 | (0,1) | N/A | (0,4) | 0,2 | N/A |
| Lucro Líquido | 2,6 | 0,8 | 223,4% | 2,6 | 1,9 | 37,4% | 3,4 | 3,3 | 3,4% |
| <i>Margem Líquida (%)</i> | <i>9,4%</i> | <i>3,2%</i> | <i>6,2 p.p.</i> | <i>9,4%</i> | <i>7,9%</i> | <i>1,5 p.p.</i> | <i>6,4%</i> | <i>7,2%</i> | <i>-0,7 p.p.</i> |

- **EBITDA:** alcançou R\$ 3,4 milhões no período, com expansão de margem de 2,6 p.p. e 6,1 p.p. diante do 2T12 e 1T13, respectivamente. O aumento significativo da receita no período corrente justifica tais evoluções.
- **Lucro Líquido:** em linha com a evolução positiva do EBITDA, o Lucro Líquido do período foi de R\$ 2,6 milhões, tendo a margem líquida variado 1,5 p.p. e 6,2 p.p. diante do 2T12 e 1T13, respectivamente.



5.7 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial - Home Care

(Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|---------------|---------------|---------------|--|---------------|---------------|---------------|
| ATIVO | 76.142 | 76.962 | 75.650 | PASSIVO | 76.142 | 76.962 | 75.650 |
| Circulante | 46.506 | 47.684 | 43.810 | Circulante | 24.090 | 23.764 | 18.964 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 625 | 67 | 906 | Fornecedores | 7.045 | 7.408 | 6.722 |
| Aplicações financeiras | 2.913 | 6.145 | 9.152 | Partes relacionadas a pagar | 765 | 826 | 751 |
| Contas a receber | 29.571 | 28.945 | 26.116 | Demais contas a pagar | 16.281 | 15.530 | 11.491 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (2.823) | (2.668) | (4.595) | | | | |
| Outros ativos | 16.220 | 15.195 | 12.231 | Exigível a longo prazo | 21.422 | 21.421 | 24.601 |
| | | | | Provisão para contingências | 18.580 | 18.579 | 21.450 |
| Realizável a longo prazo | 25.026 | 24.703 | 27.322 | Contas a pagar por aquisição de controladas | 10 | 10 | 10 |
| Impostos diferidos - LP | 10.770 | 10.706 | 12.295 | Outros | 2.832 | 2.832 | 3.141 |
| Partes Relacionadas | 4.434 | 4.422 | 5.004 | | | | |
| Outros ativos | 9.822 | 9.575 | 10.022 | Patrimônio líquido | 30.629 | 31.777 | 32.085 |
| | | | | Capital social | 24.220 | 24.220 | 30.341 |
| Permanente | 4.610 | 4.574 | 4.518 | Adiantamento para futuro aumento de capital | 1.724 | 1.724 | 1.724 |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | - | Reserva de capital | 4.644 | 8.410 | 37 |
| Investimento | 292 | 304 | 307 | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | - | - | - |
| Imobilizado | 326 | 277 | 175 | Ajustes de Avaliação Patrimonial | - | - | - |
| Intangível | 3.992 | 3.993 | 4.036 | Lucros (prejuízos) acumulados | 42 | (2.578) | (18) |

6. Consolidado

6.1 – Despesas Gerais e Administrativas Corporativas

São despesas referentes à estrutura corporativa da Tempo Assist, compartilhada por todos os segmentos de negócios. São exemplos dessas despesas os gastos com os departamentos Jurídico, Financeiro, Relações com Investidores, Controles Internos e Recursos Humanos.

| DG&A Corporativas (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Despesas Gerais e Administrativas | (9,6) | (9,0) | 6,4% | (9,6) | (8,5) | 12,8% | (18,6) | (16,2) | 14,5% |
| Despesas com Pessoal | (4,4) | (4,0) | 9,9% | (4,4) | (5,2) | -15,0% | (8,5) | (10,2) | -17,0% |
| Despesas com Comercialização | (0,1) | (0,1) | 10,0% | (0,1) | (0,1) | 23,8% | (0,1) | (0,1) | 22,2% |
| Despesas com Tecnologia e Telecom | (0,2) | (0,2) | -27,0% | (0,2) | (0,2) | -23,5% | (0,4) | (0,4) | -7,9% |
| Provisão para Contingências | - | - | N/A | - | (0,0) | -100,0% | - | 0,4 | -100,0% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais, Líquidas | (4,9) | (4,7) | 4,9% | (4,9) | (3,0) | 63,4% | (9,6) | (6,0) | 61,1% |
| DG&A percentual sobre Receita Líquida (%) | 4,1% | 3,9% | 0,2 p.p. | 4,1% | 3,8% | 0,3 p.p. | 4,0% | 3,7% | 0,2 p.p. |

6.2 – Composição do Lucro Líquido

| EBITDA, Resultado Financeiro, IR, CS e LL (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--|------------|--------------|---------------|------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| EBITDA | 9,3 | 12,7 | -26,2% | 9,3 | 13,9 | -32,9% | 22,0 | 24,7 | -10,8% |
| Margem EBITDA (%) | 4,0% | 5,4% | -1,5 p.p. | 4,0% | 6,2% | -2,2 p.p. | 4,7% | 5,7% | -1,0 p.p. |
| Depreciação e Amortização | (6,3) | (4,8) | 32,6% | (6,3) | (5,6) | 14,0% | (11,1) | (10,0) | 10,9% |
| Equivalência Patrimonial | (0,0) | - | N/A | (0,0) | 0,0 | N/A | (0,0) | 0,0 | N/A |
| Resultado Financeiro | 1,4 | 1,5 | -10,2% | 1,4 | 3,8 | -63,9% | 2,9 | 6,8 | -56,9% |
| Receitas financeiras | 6,1 | 2,4 | 153,2% | 6,1 | 7,8 | -22,7% | 8,5 | 14,1 | -39,9% |
| Despesas financeiras | (4,7) | (0,9) | 449,8% | (4,7) | (4,0) | 16,7% | (5,5) | (7,3) | -24,2% |
| IR e Contribuição Social | 0,4 | (3,0) | N/A | 0,4 | (6,8) | N/A | (2,6) | (7,9) | -67,1% |
| (+) IR & CS corrente | (2,8) | (3,2) | -13,6% | (2,8) | (2,2) | 24,3% | (5,9) | (6,1) | -1,7% |
| (+) IR & CS diferido | 3,1 | 0,2 | 1268,8% | 3,1 | (4,6) | N/A | 3,4 | (1,8) | N/A |
| Lucro Líquido | 4,7 | 6,5 | -26,5% | 4,7 | 5,4 | -12,2% | 11,2 | 12,1 | -7,7% |
| Margem Líquida (%) | 2,0% | 2,8% | -0,8 p.p. | 2,0% | 2,4% | -0,4 p.p. | 2,4% | 2,8% | -0,4 p.p. |
| (-) Ajustes não recorrentes* | (0,5) | (0,6) | -20,2% | (0,5) | (0,9) | -44,7% | (1,1) | (1,8) | -37,7% |
| EBITDA Recorrente | 9,8 | 13,3 | -25,9% | 9,8 | 14,8 | -33,7% | 23,1 | 26,5 | -12,7% |
| Margem EBITDA Recorrente (%) | 4,2% | 5,7% | -1,5 p.p. | 4,2% | 6,6% | -2,4 p.p. | 4,9% | 6,1% | -1,1 p.p. |

* Trimestralmente a Companhia contabiliza seu plano de stock options segundo metodologia do IFRS, cujo efeito é apenas contábil e sem impacto em caixa (R\$ 0,5 milhão no 2T13). Os ajustes dos demais trimestres são detalhados nos seus respectivos releases de resultados.

6.3 – Capex

A Companhia tem como política concentrar seus investimentos no aprimoramento de seus sistemas operacionais e na modernização de seu parque tecnológico. Juntos, esses investimentos correspondem a R\$ 1,8 milhão no período corrente. Na linha "Outros", da tabela abaixo, há a contabilização neste trimestre de investimentos na aquisição da exclusividade contratual com parceiros comerciais da Companhia.

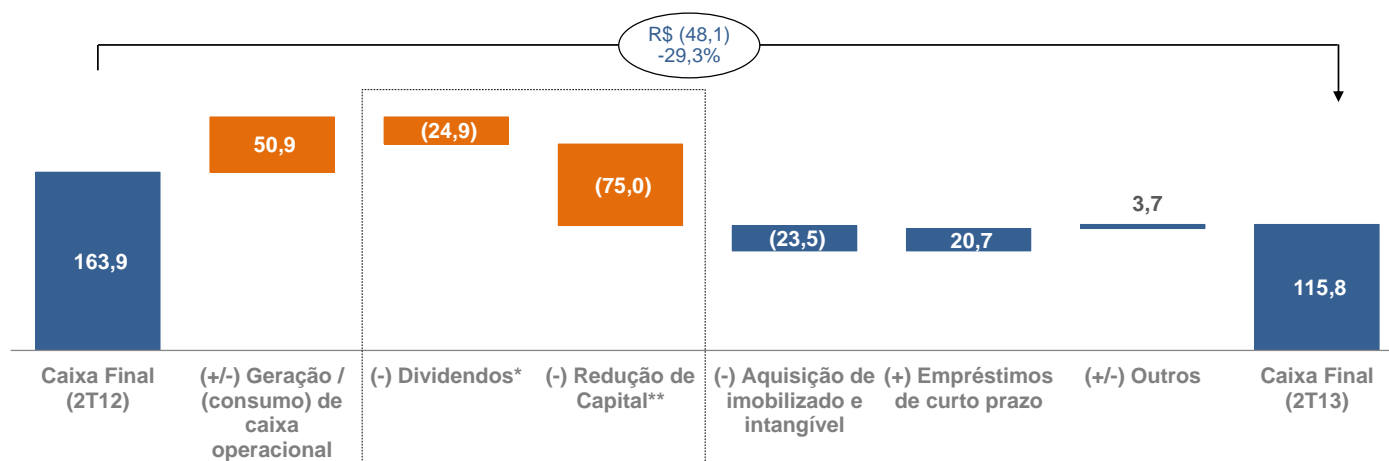
| CAPEX (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|--------------------------------|-------------|------------|---------------|-------------|------------|---------------|-------------|------------|---------------|
| Software | 1,5 | 1,0 | 51,1% | 1,5 | 2,0 | -25,9% | 2,5 | 2,9 | -15,2% |
| Equipamentos de TI | 0,3 | 0,1 | 426,0% | 0,3 | 0,3 | -9,0% | 0,3 | 0,6 | -51,0% |
| Instalações | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Móveis e utensílios | 0,0 | - | N/A | 0,0 | 0,0 | 223,1% | 0,0 | 0,2 | -78,9% |
| Outros | 12,9 | 0,4 | 3053,8% | 12,9 | 0,9 | 1288,1% | 13,3 | 1,0 | 1277,1% |
| Total | 14,7 | 1,4 | 915,4% | 14,7 | 3,2 | 352,5% | 16,1 | 4,7 | 241,0% |

6.4 – Balanço Patrimonial Resumido por Segmento

| Balanço Patrimonial por Segmento - 2T13 (Em milhões de Reais) | Assistência | Saúde Soluções | Seguradora Saúde | Odonto | Home Care | Corporativo | Eliminação | Consolidado |
|--|----------------|----------------|------------------|---------------|---------------|----------------|------------------|----------------|
| Ativo | 194.444 | 136.281 | 124.409 | 86.516 | 76.142 | 464.069 | (520.905) | 560.955 |
| Ativo Circulante | 119.679 | 94.712 | 106.456 | 23.683 | 46.506 | 8.659 | (41.037) | 358.657 |
| Realizável a longo prazo | 48.557 | 29.657 | 15.230 | 28.611 | 25.026 | 24.570 | (83.188) | 88.463 |
| Permanente | 26.208 | 11.912 | 2.723 | 34.222 | 4.610 | 430.841 | (396.680) | 113.835 |
| Passivo | 194.444 | 136.281 | 124.409 | 86.516 | 76.142 | 464.069 | (520.905) | 560.955 |
| Passivo Circulante | 95.083 | 46.976 | 41.943 | 23.010 | 24.090 | 71.280 | (82.163) | 220.220 |
| Exigível a longo prazo | 14.235 | 7.213 | 7.944 | 10.122 | 21.422 | 2.053 | (3.124) | 59.866 |
| Patrimônio líquido | 85.126 | 82.092 | 74.521 | 53.384 | 30.629 | 390.736 | (435.619) | 280.869 |

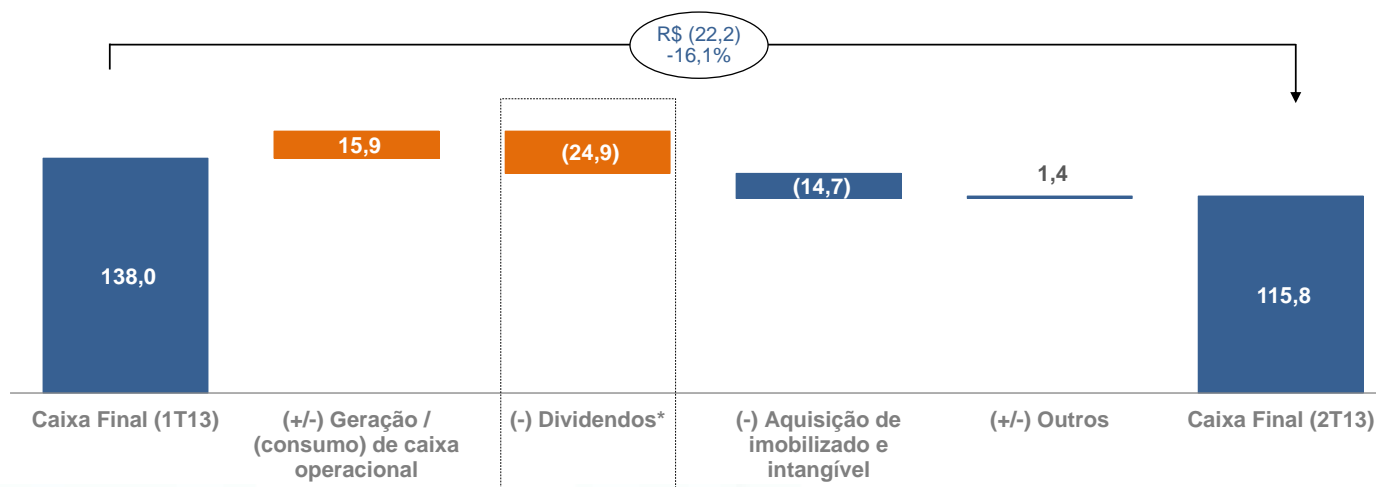
6.5 – Fluxo de Caixa

• 2T12 vs 2T13



* A Companhia efetuou, no dia 25 de junho de 2013, pagamento de dividendos aos seus acionistas no montante de R\$ 0,173 por ação;
 ** Em 31 de julho de 2012, foi realizada restituição de capital a seus acionistas no montante de R\$ 0,52 por ação, decorrente de uma redução do capital social da Companhia.

• 1T13 vs 2T13



* A Companhia efetuou, no dia 25 de junho de 2013, pagamento de dividendos aos seus acionistas no montante de R\$ 0,173 por ação;

6.6 – Posição Final de Caixa

Diante da Posição Final de Caixa do 2T12, o valor apurado ao término do período corrente foi 29,3% menor devido, principalmente, ao pagamento dos dividendos no montante de R\$ 24,9 milhões ocorrido em 25/06/2013. Vale destacar que no final de julho de 2012 houve também uma Restituição de Capital aos acionistas da Companhia, no valor de R\$ 75,0 milhões. Diante do trimestre imediatamente anterior, a variação negativa de 16,1% também se deve ao pagamento dos dividendos.

| Caixa e Equivalentes (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% |
|--|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Caixa e equivalentes | 4,2 | 5,4 | -22,9% | 4,2 | 11,0 | -61,9% |
| Aplicações financeiras | 111,6 | 132,5 | -15,8% | 111,6 | 152,9 | -27,0% |
| Posição de Caixa Ex Dividendos | 115,8 | 138,0 | -16,1% | 115,8 | 163,9 | -29,3% |
| Dividendos | 24,9 | - | N/A | 24,9 | - | N/A |
| Posição de Caixa | 140,7 | 138,0 | 2,0% | 140,7 | 163,9 | -14,2% |



7. Informações Adicionais

7.1 – Capital Social e Plano de Opção de Compra de Ações

O Capital Social da Companhia, que soma R\$ 281,3 milhões em 30/06/2013, está dividido em 156,8 milhões de ações, conforme quadro abaixo. A Tempo Assist conta com 12,9 milhões de ações em tesouraria e com 14,4 milhões de opções de compra de ações concedidas a executivos da empresa. Desse modo, o total de ações da Companhia, considerando a diluição derivada do plano de opção de compra de ações, é de 158,2 milhões de ações.

| Quantidade de Ações | |
|---|--------------------|
| Total de ações | 156.805.869 |
| (-) Ações em tesouraria | 12.936.958 |
| Total de ações em circulação | 143.868.911 |
| (+) Stock options não exercidas | 14.369.032 |
| Total de Ações - "Fully Diluted" | 158.237.943 |

A Tempo Assist teve aprovado, na Assembleia Geral Extraordinária ocorrida em 28/04/2011, um novo plano de opção de compra de ações para funcionários e administradores da empresa. Esse plano visa atrair e reter executivos da Companhia além de proporcionar um maior alinhamento de interesses entre seus funcionários e acionistas.

O plano prevê que a Companhia poderá outorgar opções de compra de ações até o limite de 14% do total de ações do capital social da Companhia em 28/04/2011, excluindo-se as ações em tesouraria e considerando o efeito da diluição dessa outorga bem como das outorgas concedidas no âmbito do primeiro plano de opção, conforme tabela abaixo.

| Quantidade de Ações | |
|------------------------------------|-------------------|
| Total de ações em circulação | 143.868.911 |
| Total de opções aprovadas no Plano | 24.329.583 |
| (a) Opções outorgadas | 15.761.094 |
| (b) Opções exercidas | 1.392.062 |
| Diluição Atual: (a) - (b) | 14.369.032 |

| Outras informações - Plano de Opção de Compra | |
|--|-----------------|
| Preço Inicial em 15/01/2007 | R\$ 2,34 |
| Atualização financeira até 28/04/2011 | IGP-M + 6% a.a. |
| Atualização financeira após 28/04/2011 | IPCA + 3% a.a. |
| Strike Price em 30/06/2013 | R\$ 3,35 |

7.2 – Eventos Subsequentes

Motivado por decisão pessoal, em 31/07/2013, o Sr. José Luís Magalhães Salazar deixou o cargo de Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Companhia. A partir de então, o cargo de Diretor de Relações com Investidores passou a ser cumulado com o cargo de Diretor Presidente pelo Sr. Marcos Aurélio Couto e o cargo de Diretor Financeiro passou a ser exercido pelo Sr. Marcos Rodrigues Soares, o qual já integra o time da Tempo Assist desde o início de 2013.



Balanco Patrimonial Consolidado

Balanco Patrimonial Tempo Assist - Consolidado
(Em milhares de Reais)

| | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 | | 30-jun-13 | 31-mar-13 | 30-jun-12 |
|--|----------------|----------------|----------------|--|----------------|----------------|----------------|
| ATIVO | 560.955 | 572.925 | 572.577 | PASSIVO | 560.955 | 572.925 | 572.577 |
| Circulante | 358.657 | 399.009 | 421.544 | Circulante | 220.220 | 226.753 | 174.761 |
| Caixa e equivalentes de caixa | 4.191 | 5.436 | 11.010 | Provisões Técnicas | 52.352 | 58.051 | 74.862 |
| Aplicações financeiras | 101.317 | 122.498 | 152.907 | Fornecedores | 55.557 | 53.576 | 44.609 |
| Contas a receber | 148.487 | 177.544 | 197.180 | Impostos e Contribuições | 20.837 | 20.020 | 16.212 |
| Provisão para crédito de liquidação duvidosa | (28.298) | (27.493) | (33.503) | Empréstimos e financiamentos | 27.888 | 27.152 | 7.202 |
| Estoques de medicamentos | 2.101 | 2.025 | 1.791 | Obrigações com pessoal e encargos sociais | 17.833 | 18.121 | 13.144 |
| Créditos tributários e previdenciários | 93.627 | 89.233 | 77.059 | Adiantamento de clientes | 7.532 | 6.162 | 2.976 |
| Outros ativos | 37.232 | 29.766 | 15.099 | Demais contas a pagar | 38.221 | 43.671 | 15.756 |
| | | - | - | | | - | - |
| Realizável a longo prazo | 88.463 | 84.110 | 47.193 | Exigível a longo prazo | 59.866 | 59.765 | 72.883 |
| Impostos diferidos | 57.430 | 54.301 | 32.792 | Provisão para contingências, líquidas | 32.931 | 32.810 | 40.207 |
| Outros ativos | 20.732 | 19.765 | 14.401 | Provisões Técnicas | 26 | 35 | 37 |
| Outros Títulos a Receber e Aplicações financeiras - LP | 10.301 | 10.044 | 0 | Outros impostos e contribuições | 25.459 | 25.469 | 30.800 |
| | | - | - | Outros passivos exigíveis a Longo Prazo | 1.451 | 1.451 | 1.838 |
| | | - | - | | | - | - |
| Permanente | 113.835 | 89.807 | 103.840 | Patrimônio líquido | 280.869 | 286.407 | 324.933 |
| Adiantamento para compra de investimentos | - | - | 96 | Capital social | 281.257 | 279.590 | 354.589 |
| Investimento | 982 | 0 | 3.556 | Reserva de capital | 46.069 | 58.017 | 15.850 |
| Imobilizado | 8.168 | 8.716 | 10.168 | Ações em tesouraria, adquiridas por controlada | (57.655) | (57.655) | (57.642) |
| Intangível | 104.685 | 81.091 | 90.019 | Lucros (prejuízos) acumulados | 11.198 | 6.455 | 12.135 |



Demonstração de Resultado Consolidado

| DRE Tempo Assist - Consolidado (Em milhares de Reais) | 2T13 | 1T13 | Δ% | 2T13 | 2T12 | Δ% | 6M13 | 6M12 | Δ% |
|---|------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| Receita Bruta de vendas e serviços/contraprestação efetivas | 289.775 | 291.835 | -0,7% | 289.775 | 315.081 | -8,0% | 581.610 | 613.011 | -5,1% |
| Reembolso | 113.491 | 119.780 | -5,3% | 113.491 | 161.348 | -29,7% | 233.271 | 314.001 | -25,7% |
| Despesas de gestão de planos de assistência médica | 113.491 | 119.780 | -5,3% | 113.491 | 154.157 | -26,4% | 233.271 | 302.177 | -22,8% |
| Despesas dos serviços de assistência especializada | - | - | N/A | - | 7.192 | -100,0% | - | 11.824 | -100,0% |
| Serviços prestados de assistência especializada | 116.035 | 115.558 | 0,4% | 116.035 | 96.993 | 19,6% | 231.594 | 191.239 | 21,1% |
| Receitas com administração de planos de saúde | 9.773 | 9.608 | 1,7% | 9.773 | 15.763 | -38,0% | 19.381 | 29.334 | -33,9% |
| Contraprestações líquidas com gestão de planos de assistência odontológica / planos de saúde | 22.384 | 22.467 | -0,4% | 22.384 | 17.339 | 29,1% | 44.852 | 35.059 | 27,9% |
| Receitas com serviços de atendimento domiciliar e crônicos | 28.091 | 24.421 | 15,0% | 28.091 | 23.637 | 18,8% | 52.512 | 43.377 | 21,1% |
| Deduções da receita bruta de serviços e contraprestações efetivas | (9.633) | (8.212) | 17,3% | (9.633) | (6.838) | 40,9% | (17.845) | (13.040) | 36,8% |
| Impostos e contribuições sobre serviços prestados e contraprestações efetivas | (9.633) | (8.212) | 17,3% | (9.633) | (6.838) | 40,9% | (17.845) | (13.040) | 36,8% |
| Receita líquida dos serviços | 280.142 | 283.623 | -1,2% | 280.142 | 308.243 | -9,1% | 563.765 | 599.971 | -6,0% |
| Custo dos serviços prestados/eventos indenizáveis líquidos | (196.178) | (202.120) | -2,9% | (196.178) | (230.002) | -14,7% | (398.298) | (447.944) | -11,1% |
| Repasso | (39.720) | (37.727) | 5,3% | (39.720) | (71.788) | -44,7% | (77.448) | (139.527) | -44,5% |
| Despesas de gestão de planos de assistência médica - Custo | (39.720) | (37.727) | 5,3% | (39.720) | (71.788) | -44,7% | (77.448) | (139.527) | -44,5% |
| Despesas dos serviços de assistência especializada - Custo | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Custo dos serviços prestados de assistência especializada | (63.627) | (72.851) | -12,7% | (63.627) | (69.951) | -9,0% | (136.479) | (137.015) | -0,4% |
| Créditos de PIS e COFINS com serviços prestados de assistência especializada | - | - | N/A | - | - | N/A | - | - | N/A |
| Eventos indenizáveis com planos de assistência odontológica / planos de saúde | (71.621) | (77.031) | -7,0% | (71.621) | (75.710) | -5,4% | (148.652) | (145.353) | 2,3% |
| Variação da provisão para eventos ocorridos e não avisados com planos de assistência odontológica - PEONA | (3.056) | 2.925 | N/A | (3.056) | 3.136 | N/A | (131) | 4.146 | N/A |
| Custo dos serviços com atendimento domiciliar e crônicos | (18.153) | (17.436) | 4,1% | (18.153) | (15.688) | 15,7% | (35.589) | (30.195) | 17,9% |
| Lucro Bruto | 83.965 | 81.503 | 3,0% | 83.965 | 78.240 | 7,3% | 165.467 | 152.027 | 8,8% |
| Despesas operacionais | (80.978) | (73.628) | 10,0% | (80.978) | (69.871) | 15,9% | (154.606) | (137.388) | 12,5% |
| Vendas, gerais e administrativas | (74.627) | (68.852) | 8,4% | (74.627) | (64.317) | 16,0% | (143.478) | (127.372) | 12,6% |
| Despesas com pessoal | (31.512) | (30.685) | 2,7% | (31.512) | (28.016) | 12,5% | (62.197) | (54.752) | 13,6% |
| Despesas institucionais e legais | (1.941) | (1.635) | 18,7% | (1.941) | (1.333) | 45,6% | (3.576) | (2.974) | 20,3% |
| Despesas gerais e administrativas | (4.502) | (4.558) | -1,2% | (4.502) | (4.665) | -3,5% | (9.060) | (9.633) | -6,0% |
| Despesas com auditoria e consultoria | (9.140) | (7.819) | 16,9% | (9.140) | (8.119) | 12,6% | (16.959) | (15.897) | 6,7% |
| Despesas com marketing | (1.588) | (1.202) | 32,0% | (1.588) | (1.290) | 23,0% | (2.790) | (2.291) | 21,8% |
| Despesas com tecnologia e telecom | (4.465) | (4.299) | 3,9% | (4.465) | (5.416) | -17,6% | (8.763) | (11.150) | -21,4% |
| Outras operacionais | 604 | 297 | 103,4% | 604 | (1.566) | N/A | 900 | (1.595) | N/A |
| Despesas com comissão e agenciamento | (20.255) | (17.262) | 17,3% | (20.255) | (12.447) | 62,7% | (37.517) | (22.078) | 69,9% |
| Provisão para contingências | (801) | (1.207) | -33,7% | (801) | (1.280) | -37,4% | (2.008) | (2.384) | -15,8% |
| Depreciação e amortização | (6.333) | (4.777) | 32,6% | (6.333) | (5.553) | 14,0% | (11.110) | (10.015) | 10,9% |
| Resultado de equivalência patrimonial | (18) | (0) | N/A | (18) | 0 | N/A | (18) | 0 | N/A |
| Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas | (1.028) | (481) | 113,7% | (1.028) | (184) | 457,4% | (1.509) | (4.619) | -67,3% |
| Lucro/Prejuízo operacional antes do resultado financeiro | 2.987 | 7.874 | -62,1% | 2.987 | 8.370 | -64,3% | 10.861 | 14.639 | -25,8% |
| Resultado financeiro | 1.386 | 1.543 | -10,2% | 1.386 | 3.839 | -63,9% | 2.929 | 6.791 | -56,9% |
| Receitas financeiras | 7.553 | 3.705 | 103,9% | 7.553 | 7.847 | -3,7% | 11.259 | 14.079 | -20,0% |
| Despesas financeiras | (6.168) | (2.162) | 185,3% | (6.168) | (4.008) | 53,9% | (8.330) | (7.288) | 14,3% |
| Despesas de imposto de renda e da contribuição social | 371 | (2.963) | N/A | 371 | (6.809) | N/A | (2.592) | (9.295) | -72,1% |
| Corrente | (2.758) | (3.191) | -13,6% | (2.758) | (2.219) | 24,3% | (5.950) | (6.273) | -5,2% |
| Diferido | 3.129 | 229 | 1268,8% | 3.129 | (4.590) | N/A | 3.357 | (3.022) | N/A |
| Resultados líquido do período (acumulado) | 4.743 | 6.455 | -26,5% | 4.743 | 5.400 | -12,2% | 11.198 | 12.135 | -7,7% |

**Fluxo de Caixa Consolidado**

| Fluxo de Caixa Consolidado (Em milhões de Reais) | 2T13 | 1T13 | 2T12 |
|--|-----------------|----------------|----------------|
| CAIXA LÍQUIDO ATIVIDADES OPERACIONAIS | | | |
| LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS | 4.374 | 9.417 | 12.210 |
| variação de itens não caixa | (2.667) | (5.826) | 2.655 |
| Redução (aumento) nos ativos operacionais | 17.765 | 7.383 | (13.780) |
| Aumento (redução) nos passivos operacionais | (3.532) | 18.183 | 10.479 |
| CAIXA GERADO (APLICADO) PELAS ATIVIDADES OPERACIONAIS | 15.940 | 29.157 | 11.564 |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS | | | |
| Aquisição de imobilizado e intangível | (14.664) | (1.444) | (3.237) |
| Aporte Capital em Coligada | (1.000) | - | - |
| Compra de ações em Tesouraria | - | - | - |
| Contas a pagar por aquisição de controlada | - | - | - |
| Incorporação da controlada | - | - | - |
| CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE INVESTIMENTOS | (15.664) | (1.444) | (2.330) |
| FLUXO DE CAIXA DAS ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS | | | |
| Pagamentos de arrendamento mercantil | - | (13) | (103) |
| Empréstimos de curto prazo | 736 | (8.292) | 163 |
| Aumento de capital | 1.667 | - | 907 |
| Redução de Capital | - | - | - |
| Dividendos | (24.848) | - | - |
| CAIXA GERADO (APLICADO) EM ATIVIDADES DE FINANCIAMENTOS | (22.445) | (8.305) | 60 |
| IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL | 0 | 0 | (639) |
| Outros | - | (1) | - |
| AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (22.169) | 19.408 | 8.655 |
| CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | | | |
| Saldo inicial | 137.978 | 118.570 | 155.262 |
| Saldo final | 115.809 | 137.978 | 163.917 |
| AUMENTO (REDUÇÃO) EM CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA | (22.169) | 19.408 | 8.655 |

Afirmações sobre Expectativas Futuras: Este relatório pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Essas declarações estão baseadas em certas suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.