Teleconferência de Resultados do 1T20

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da ALLIAR - CENTRO DE IMAGEM DIAGNÓSTICOS S.A., para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2020. Estão presentes o Sr. Sami Foguel, CEO e o Sr. Frederico de Aguiar Oldani, CFO

A transmissão ao vivo via webcast está disponível no website de relações com investidores da ALLIAR, ri.alliar.com, onde a apresentação também está disponível para download, lembramos que serão aceitas perguntas aos palestrantes via telefone e pela plataforma.

Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da ALLIAR bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da empresa e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Sami Foguel. Por favor, Sr. Foguel, pode prosseguir.

Boa tarde a todos e todas aqui presentes. Muito obrigado por participarem do nosso call de divulgação de resultados do 1º trimeste de 2020. Antes de darmos início, eu espero que vocês, seus familiares e amigos se encontrem em situação de segurança. É um momento crítico que estamos enfrentando. Tenham a certeza de que tanto eu, quanto toda a equipe de médicos, enfermeiros e demais colaboradores da Alliar, seguimos trabalhando para cumprir o nosso maior compromisso, que é o compromisso com a saúde. 2 meses atrás, eu participei do meu primeiro call de resultados aqui na Alliar. Na ocasião fiz um balanço dos meus primeiros 100 dias de gestão. Nós apresentamos os resultados de 2019 e compartilhamos com vocês a nossa visão estratégica para Alliar. Nesse mesmo call, já

alertamos que o impacto do COVID certamente não seria positivo, mas ainda não era possível mensurar a magnitude do que estava por vir.

Em termos de crescimento de vendas, o comportamento de Janeiro, Fevereiro e a primeira quinzena de março esteve dentro da normalidade. A partir do dia 18 de Março começamos a sentir o impacto da pandemia de uma forma bastante intensa e consistente

Fomos muito ágeis. Antes mesmo de sentirmos o impacto real na receita, adotamos uma postura pró ativa. Instalei um Comitê de Crise, no dia 12 de março. Desde então, esse Comitê vem se reunindo diariamente. Toda a alta liderança participa deste fórum e todos os dias monitaramos a evolução dos indicadores, debatemos problemas e soluções e priorizamos iniciativas. O Comitê de Crise elencou 4 grandes frentes de atuação: i) Garantia de Liquidez Financeira e Reforço de Caixa, ii) Segurança de nossos Pacientes e Funcionários; iii) a Integridade Operacional e o IV) Fortalecimento do nosso futuro.

Na frente de Liquidez Financeira, reforçamos nosso caixa com R$230 milhões a um custo médio de CDI + 3,5%.. Executamos também iniciativas importantes de austeridade, por exemplo: adequamos nossa capacidade operacional. Ainda em Março fechamos 45 clinicas e reduzimos horários de atuação. A avaliação de re-aberturas e novos fechamentos se tornou um trabalho contínuo em nossa agenda executiva, dado importantes diferenças regionais. Nos antecipamos e elaboramos um programa voluntário de afastamento temporário anterior a Medida Provisória 936. Este programa foi na sequência adaptado aos requisitidos da MP com muito sucesso; Congelamos temporariamente nosso plano de expansão; Programamos o pagamento dos R$10,3 milhões de dividendos para o final do ano; Fomos bem sucedidos na renegociação de contratos junto aos nossos fornecedores e parceiros. Não obstante ao que já foi executado, nós seguimos desenvolvendo um trabalho minucioso na revisão de custos e despesas. Na frente de Segurança de nossos Pacientes e Colaboradores, destaco que: Orientamos nossos colaboradores com as devidas medidas de prevenção ao contágio; Ampliamos o distanciamento físico entre as estações de trabalho; Padronizamos o uso de equipamentos de proteção individual, como luvas, máscaras e antissépticos; Afastamos os colaboradores que fazem parte do grupo de risco ou que apresentam quaisquer sintomas; Desenhamos fluxos diferenciados na recepção e atendimento de pacientes sintomáticos; Instauramos um serviço de acompanhamento psicológico remoto para todos nossos colaboradores e um serviço de acompanhamento médico para os afastados por suspeita ou confirmação de infecção Gostaria de destacar os projetos “Drive-Thru” e o “Alliar na sua Casa”. Eles representam não somente iniciativas de segurança, mas também ações que contribuíram para mitigar os impactos do COVID em nosso resultado a partir de Abril. Certamente irão contribuir também para o fortalecimento do nosso futuro em análises clínicas. Fomos pioneiros no projeto Drive-Thru, que se tornou operacional em 13 de abril e hoje já conta com 24 linhas de coleta em 9 municípios. Neste formato de atendimento, o paciente pode agendar a coleta do exame dentro do seu próprio veículo, tanto para o teste rápido quanto para o teste PCR. Já o programa Alliar na sua Casa – que oferece o atendimento domiciliar – teve uma revisão estratégica em seu portfólio. Antes da crise, o canal era restrito ao serviço de coleta e análises clínicas. Mais uma vez fomos pioneiros no anúncio de exames de Ultrassonografia e exames Cardiológicos no atendimento à domicílio de forma sistemática. Na frente de Integridade Operacional, buscamos manter nossa capacidade de operar de forma contínua. Descentralizamos com sucesso uma das áreas mais sensíveis de nossa operação,

conhecida como Command Center. Essa área reúne a equipe técnica de radiologia responsável por operar remotamente os aparelhos de Ressonância e Tomografia. As medidas adotadas nos permitiram continuar operando o Command Center em plena capacidade. Outras áreas críticas de nossa operação, como o Call Center e as recepções das clínicas, também sofreram uma revisão em seu modus operandi. Intensificamos a comunicação com todos os colaboradores. Criamos um fluxo de informações maior, objetivando a captura de nossas diversas realidades e , quando necessário, conduzimos planos de ação imediatos; A liderança da Companhia, assim como demais áreas administrativas, permanece produtiva e trabalhando de forma remota; Até o momento estamos sendo muito bem sucedidos em nossas capacidades de operação. (IV) Por fim, não podemos deixar de falar do futuro. Estamos cientes que os próximos trimestres serão desafiadores – tanto pelo impacto direto do COVID quanto pela expectativa de aumento no desemprego. Apesar das incertezas impostas pelos fatores exógenos, permanecemos ativos na construção das bases que podem sustentar a retomada do crescimento.

Acreditamos também que as iniciativas já executadas, somadas aos projetos em andamento, deverão trazer ainda mais robustez à operação da Alliar, uma vez que a crise chegue ao fim. Entre as iniciativas já executadas, destaco que: Parte importante da nossa estrutura organizacional foi alterada, refletindo nossa estratégia de voltar a crescer. Criei uma área operacional, agregando todos diretores regionais com objetivo de compartilhar melhores práticas e manter nosso foco em eficiência operacional. Ao mesmo tempo, passei de uma para 4 diretorias comerciais que se reportam a mim. Temos hoje uma Diretoria comercial de Operadoras, Uma diretoria Comercial de Clientes/ varejo, uma Diretoria Comercial do setor Publico e um novo líder para desenvolver o iDR, nosso B2B de imagem. Além desta alteração no primeiro nivel, trouxemos novos talentos nos demais níveis da Companhia, fortalecendo ainda mais o nosso time em áreas como Marketing, call center, comunicação interna, Relações com imprensa, relações com investidores, entre outros. Aproveito para agradecer Francisco de Paula pela liderança na área de Relações com Investidores por três anos e meio. Ele agora assume novos desafios na Diretoria financeira. Quero dar as Boas vindas a Karina Lozano que assume no lugar dele. A mescla de talentos existentes e novos já esta provando ser muito positiva. Voltando ao foco comercial, gostaria de compartilhar nossa visão sobre a dinâmica que está sendo desenhada para o futuro. Temos exemplos claros de uma nova abordagem. Tanto o ‘Alliar na sua Casa’ quanto o projeto ‘Drive Thru’, impulsionaram a associação de nossas marcas com Analises Clinicas. Nossos clientes se tornam mais consciente da oferta de análises clínicas e não apenas exames de imagem nas diversas marcas em todo Brasil. Esses projetos estão também atraindo um público novo, o que nos beneficiará ao longo do tempo. Continuamos desenvolvendo uma proposta de valor para o segmento out-of pocket. Estamos animados com resultados de pilotos implementados e seguimos evoluindo; Temos uma nova estrutura para focar no segmento Publico implementada e iniciando seus esforços em Junho. Nos primeiros 2 meses do ano, atingimos recorde em novos contratos do IdR. Estamos preparados a retomar este crecimento a medida que o ambiente de negócios se re-estabeleça; Acabamos de lançar nossa plataforma de Telemedicina, com a marca iDr, (para muitos, i Doctor). Vamos focar nos nossos médicos solicitantes e na proposição para clientes Varejo; Aperfeiçoamos e expandimos nossos canais de agendamento e comunicação digital. Essas são apenas algumas iniciativas que nos fortalecem para o futuro, ainda que ele seja incerto. Seguimos trabalhando de forma incansável em nosso projeto de retomada. É inegável a nova dinâmica comercial. Em pouco tempo, e no meio da

crise, a Alliar já demonstra uma nova atitude de inovação e velocidade comercial. Fiquei satisfeito de ver que, em uma das cidades onde implementamos a operação do Drive-Thru, um concorrente tradicional nos denunciou por duas vezes, aos orgãos competentes. Tão logo essas denúncias se comprovaram mal sucedidas, os mesmos laboratórios também adotaram o formato Drive-Thru. Para mim e para toda nossa equipe, é uma grande satisfação tornar a Alliar uma empresa de referência não só para os nossos pacientes, mas também para os demais players do mercado. Das 45 clinicas inicialmente fechadas já re-abrimos diversas unidades e ampliamos horários de atendimento em algumas outras. Seguimos avaliando possíveis fechamentos e re-aberturas. Estamos hoje em uma situação melhor do que o final de Março e primeira quinzena de Abril. No entanto, é importante frisar que a demanda é muito desafiadora e volátil, não sendo possível precisar nem a velocidade de retomada nem o novo normal. Antes de encerrar minha abertura, aproveito para relembrar a todos que recentemente renovamos a vigência do nosso Acordo de Acionistas, por mais 1 ano e com renovação automática. Aos nossos acionistas majoritários, deixo aqui o meu 'Muito Obrigado' pelo confiança no projeto que estamos desenvolvendo de forma muito alinhada. Agora, vou passar a palavra ao Fred Oldani, nosso CFO, que irá comentar nosso desempenho financeiro.

FREDERICO OLDANI:

Olá. Boa tarde a todos. Espero que estejam todos em segurança. Eu vou começar minha apresentação no slide 9, one eu vou passar brevemente pelos principais destaques do desempenho financeiro do primeiro trimestre. A Receita líquida da Alliar foi de R$ 235,7 milhões, uma redução de 9.9% em relação ao 1T19. Aqui, vale ressaltar que, conforme o Sami já comentou a gente teve um desempenho normal até a primeira quinzena de março, onde nossa performance estava razoavelmente dentro do esperado. Na última quinzena a gente teve uma queda muito forte na demanda como vocês podem ver nos materiais que a gente disponibilizou. A gente chegou a ter uma queda em torno de 75% em relação ao que seria um desempenho normalizado. que implicaram em uma retração de vendas em torno de 75% e esse foi o ponto mais baixo que a gente identificou em todo o efeito que o COVID gerou em nossa operação. Ainda sim a gente vê uma melhora substancial já ao longo do tempo, parte porque as operações passaram a ser retomadas ainda em uma forma, um modelo não normal mas a gente já vê uma retomada também pelo efeito positivo que a gente tem conseguido a partir dos exames de detecção do COVID. Passando para a parte de Lucro Bruto, nosso lucro Bruto Lucro atingiu R$ 40,7mn e isso levou para um EBITDA de R$36.3 milhões, o que gera uma contração de margem de 9.5 pontos percentuais e 12 pontos percentuais, respectivamente. Aqui é importante frisar que, tomas as medidas tomadas já logo no inicio da implementação do Comitê de Crise, os efeitos dessas ações não impactaram ainda o resultado do primeiro trimestre. Isso é um ponto bastante importante. Mas eles vão ter um impacto bastante substancial já a partir do segundo trimestre. Como o Sami mencionou, a gente foi muito rápido nas respostas mas nós fomos pegos em um momento onde a gente tava trabalhando para acelerar a operação, a partir de expansão de unidades, contratação de pessoas, enfim, a gente estava em um momento de expansão. Então a gente teve que fazer uma mudança muito drástica no direcionamento

para botar a Companhia nesse novo modo de operação e os números do segundo trimestre vão deixar isso bastante claro. Por fim, a consequencia da pandemia nos nossos resultados foi a gente sair de diversos trimestres consecutivos de lucro para um prejuízo de R$21.7 mn nesse trimestre. Já no slide seguinte, vou comentar um pouco sobre o resultado financeiro e do endividamento. O endividamento da Companhia atingiu 2,23x Dívida em relação ao EBITDA. Aqui um ponto importante. Tinhamos um guidance pro final desse ano de atingir uma Dívida líquida sobre EBITDA de entre 1,5 e 2x. A gente está suspendendo esse guidance porque hoje a gente acredita que o cenário não permite mais fazer nenhum tipo de projeção a respeito do final do ano dado o nível de incerteza que a gente vê principalmente em relação aos efeitos do COVID e quanto tempo isso ainda pode durar na operação. Ainda sim, a Companhia tem feito um esforço muito grande de reforço de caixa e de garantia de liquidez. Esse foi um fator preponderante no Comitê de crise, a gente reforçou bastante a liquidez de por volta de R$230 milhões a um custo médio de CDI + 3,5%. Um custo bastante razoável pro momento atual sendo que desses 230, R$160 milhões entraram no Caixa já no mês de março e, por tanto, já estão refletidos neste balanço. Outros R$70 milhões entraram no mês de abril. Com isso, a Companhia hoje está com um Caixa de R$350 mn, o que é um montante mais que são suficientes para cumprir com os compromissos financeiros já programados até o final do ano. Em relação à geração de caixa, apesar de todo desafio na parte de receita, a alcançou uma geração de caixa de R$ 38,6 milhões, com uma conversão em caixa de 106,4%, ou seja, um ponto bastante positivo. O fluxo de caixa também um ponto bastante positivo livre também fechou o trimestre positivo em R$ 21,4 milhões, bastante em linha com o ano passado. Lembrando que neste 1T19 a gente ainda teve um nível de investimento muito mais alto do que a gente pode esperar para os próximos trimestres dado que a gente ainda fez alguns investimentos em expansão antes do covid. Pós covid, como o Sami já mencionou, todos os investimentos foram suspensos, o que vai ajudar bastante na manutenção de uma geração de caixa positiva ao longo dos próximos trimestres. Essas eram as minhas considerações em relação à parte de resultado, agora eu queria abrir a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigada.

Operadora:

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Caso tenha alguma pergunta, pressione *1 do seu telefone. Se, a qualquer momento, sua pergunta for respondida, aperte # para retirar sua pergunta da fila.

Nossa primeira pergunta é do Senhor Fred Mendes.

Fred: Boa tarde a todos, espero que todos estejam bem também. Eu tenho duas perguntas aqui, na verdade elas são mais estratégicas. Na primeira delas, faz parte da estratégia digital de vocês, diversas empresas do setor desde a pandemia soltaram o produto deleas, a plataforma de telemedicina, dentre outras atividades, então só queria entender como é que vocês estão vendo o diferencial competitivo de vocês e como é que vocês estão avaliando o potencial desse produto hoje. A segunda é mais uma visão de mercado também, a gente está a postergação das cirurgias eletivas, obviamente com isso e com a pandemia teve um impacto muito grande no volume dos exames mas a ideia aqui é mais

entender se em algum momento essas cirurgias eletivas vão voltar, não 100% mas devem voltar em grande parte, e eu queria entender de vocês como vocês acham que isso vai acontecem com diagnósticos, ou seja, de 100 cirurgias 80 vão voltar na parte das eletivas e disgnosticos deveria seguir mais ou menos nessa mesma toada ou diagnósticos é um pouco diferente e uma parte bem mais relevante desses anos que foram postergados não necessariamente eles voltam no curto prazo. Obrigada.

Sami: Obrigado Fred. Do ponto de vista do Digital, a Alliar já tem um diferencial importante que é uma plataforma integrada de atendimento e um banco de dados integrado de atendimento. Esse foi um investimento feito no passado feito com muito sucesso e que nos permite tratar Digital inteiramente. Bastante importante. Nessa frente, a gente em algumas dimensões. Do ponto de vista de comunicação digital a gente vem evoluindo bastante a partir de Abril. É um gap que a gente precisava fechar. A gente fechou e está fechando de forma muito rápida, então isso foi positivo pra gente. E com nova equipe como eu mencionei, equipe fortalecida. É importante se comunicar de uma forma digital. A gente lançou a partir de 2 de Abril o agendamento digital em todas as marcas, a gente não tinha ainda então no ponto de vista de canal a gente evoluiu bastante e hoje e já uma parte importante dos agendamentos é feito por forma 100% digital, end-to-end. E do ponto de vista da telemedicina, a gente também lançou nossa plataforma, o iDoctor, que a gente acredita muito aqui. Tem duas funções inicialmente. A primeira função é facilitar os nossos médicos solicitantes, a se comunicarem com os pacientes. Está sendo super bem recebida pelos nossos médicos parceiros, além do marketplace que possa atender os clientes de varejo e de diversos segmentos que eventualmente se traduzam em solicitações pra gente. Acho que está super bacana. Acho que a Alliar se diferencia pela sua abordagem digital, pelo iDr, pela sua capacidade de inovar e rapidamente trazer soluções; Falando das eletivas, eu acho que é uma discussão super importante, saúde tem um papel tão importante e as operadoras tem um papel super importante nesse momento. Tá sendo noticiado coisas incríveis, como queda de analises patológicas, Queda de 75% de exames absolutamente essenciais. Está havendo uma situação aqui que a gente precisa entender que as eletivas são essenciais. Então as eletivas são essenciais pra vida. Então a gente tem se posicionado de uma forma importante nisso. Seja com o Alliar na sua Casa, através das suas marcas, a gente era muito focado em analises clinicas apenas, a gente adicionou eletro, mapa, holter, uma seria de especialidades para atender nossos clientes e a gente está super bem preparado com uma serie de procedimento operacionais em nossas clinicas. O fato de trazer o atendimento de teste de covid para fora das clinicas, majoritariamente através do Drive-Thru, também ajuda a manter as clinicas focadas nas outras eletivas, o que é bastante importante. Agora futurologia aqui é um pouco difícil, mas enfim, as eletivas são essenciais. E a vida é essencial e a gente está preparado para atender nossos pacientes. É importante que eles se cuidem.

Emerson Vieira, Itau: A primeira pergunta é sobre o ponto de vista de liquidez. Vocês mencionaram que fizeram uma captação de 230 milhões, e que isso resolve o seu passivo para 2020. Qual era o cenário de stress que vocês estavam assumindo no momento da captação e como vocês veem hoje situação da empresa nesse aspecto. Vocês avaliam que precisem de novas captações? A segunda é mais estratégica, durante esse período de pandemia, dada a queda relevante no faturamento dos provedores de saúde, existe uma

discussão que ganhou mais relevância que é sobre a aceleração na transição no modelo de pagamento, saindo do modelo fee-for-service indo para um modelo mais baseado em histórico e resolução. Queria entender se vcs esperam que haja de fato uma aceleração nesse modelo?

Fred: Em relação ao fluxo de caixa, é importante frisas que as captações que a gente fez foram basicamente para cobrir os vencimentos financeiros porque do lado operacional a gente está bastante tranquilo que a gente não deve ter nenhuma necessidade de caixa de hoje até o final do ano. As medidas que foram tomadas de redução de investimentos, combinadas com as medidas de redução de custo, renegociação de contratos, enfim, a parte operacional a gente está bastante confortável com a geração de caixa. Ela foi positiva no primeiro trimestre e ela deve continuar sendo positiva no terceiro trimestre. A gente tem um capital de giro bastante grande no contas a receber e isso em cenário onde a receita desacelera isso acaba ajudando bastante na geração de caixa então nos não estamos vendo nenhum tipo de problema de recebimento dos nossos principais pagadores então na parte operacional a gente está bastante tranquilo. O que a gente fez principalmente foi botar no caixa 100% da necessidade rolagem que a gente teria de hoje até o final do ano. Mesmo nos cenários mais desafiadores, o caixa da Companhia está preservado. Em relação aos modelos de pagamentos, a gente acha que é muito prematuro nesse momento pensamos em discussão, porque as operadoras ainda não estão com uma operação normalizada. Antes de discutir modelos de pagamento, a gente acha que precisa ser discutidas outras coisas como por exemplo facilitar a questão do atendimento digital, desburocratizar toda parte de aprovação de procedimentos, porque para você reduzir o risco das pessoas nas unidades, você tem que garantir que elas tenham o mínimo de interação possível para que elas tenham que fazer burocracia dentro da unidade. Por exemplo, você não pode esperar que uma pessoa gaste 10 minutos na frente de uma recepção, preenchendo papel, solicitando aprovação de procedimento. Esse tipo de coisa, na realidade atual, é impensável. Então na nossa opinião a primeira coisa que tem que acontecer tem que mudar a forma que são aprovados os procedimentos, a forma que toda burocracia que demanda você comprovar o atendimento, para você cobrar toda parte de cobrança paperless tem que acelerar bastante então hoje, na nossa opinião, uma agenda mais urgente é como você garante um acesso às pessoas que realmente precisam fazer exame, um acesso mais seguro. Com menos necessidade de interação e menos tempo dispendido dentro das clínicas. A gente acha que qualquer discussão sobre modelo de pagamento não deve ser a discussão prioritária.

Webcast1
1) Como enxergam essa melhora do capital de giro ora observada daqui em diante? É uma melhora sustentável?
Fred: Sim. Com a redução da receita você libera muito capital de giro. Não tem nenhuma mudança relevante no perfil dos nossos recebíveis, então a gente segue recebendo normalmente a produção dos meses anteriores. Já na parte dos pagamentos, a gente implementou já no final de março a implementar uma série de negociações, renegociações com nossos fornecedores. Elas partem tanto de redução de preço quanto extensão de prazo. A gente acredita que isso deve durar enquanto surar a crise. A gente deve manter os ganhos principalmente por estar recebendo full toda a produção passada. A gente enxerga um cenário positivo de working capital ao longo do segundo trimestre.

Webcast2
2) Podem comentar em relação ao desempenho de receita entre as diversas marcas do grupo?
Vimos que São Paulo, com a marca CDB, foi onde primeiro sentimos a queda de demanda por conta da quarentena. Outras marcas do grupo depois acompanharam meio que de forma generalizada. Agora que começamos já a ver alguma retomada, também notamos algumas diferenças entre as nossas diferentes praças de atuação, conforme particularidades de cada região.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. O Sr. Sami Foguel irá realizar suas considerações finais. Por favor, Sr. Foguel, pode prosseguir.

Sami Foguel:

Agradeço a todos vocês que participaram do nosso call de resultados, através da ligação e de nosso webCast. Tivemos uma audiência de 100 ouvintes interessados em conhecer um pouco mais do nosso projeto. Em uma breve nota pessoal, quero comentar esta é a terceira crise que atravesso nos últimos 5 anos. Em 2015/2016 tivemos uma grande crise na aviação Brasileira. Em 2017, na aviação em Portugal, um desafio operacional muito importante, que poderia ter impactado milhares de clientes em mais de 30 países em 4 continentes, e que foi equacionado. Agora, sem dúvida, essa crise é a maior de todas, pois é uma crise sistémica. O foco no caixa, na continuidade operacional, na saúde e segurança de nossos colaboradores e clientes e a mentalidade de capturar oportunidades ao longo da jornada é essencial. Além do trabalho incansável e colaborativo de toda equipe. Quero parabenizar o time pelo excelente trabalho executado, pela rapidez e assertividade na execução dos planos trilhado e pelo belo trabalho em atender nossos pacientes. Estou satisfeito que apesar dos desafios, o foco na contruçao do futuro não parou. Temos uma nova estrutura, novos talentos, que se juntam aos atuais. iDr avança, segmento publico avança, segmento de varejo avança e foco renovado nas operadoras avança também. Desejo mais uma vez que todos vocês e seus entes queridos estejam em segurança. Se durante esse período de quarentena vocês precisarem realizar exames, sejam eles do COVID ou não, procurem nosso Drive-Thru, nossas clínicas ou solicitem uma visita domiciliar. Estamos preparados para atende-los com toda segurança.

Boa tarde a todos

Operadora:

Com isso, a teleconferência da ALLIAR está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde.