

Local Conference Call

Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia Resultados do Quarto Trimestre de 2019 e 2019 19 de março de 2020

Operador/a: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2019 e ano de 2019. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o idioma inglês. Perguntas podem ser feitas normalmente pelos participantes conectados no exterior. A gravação estará disponível no website da Empresa no endereço, ri.mills.com.br.

Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site da empresa ri.mills.com.br.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas e aos negócios da Companhia, bem como projeções, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Mills. Essas expectativas estão sujeitas às condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.

Conosco, hoje, estão:

- Sr. Sergio Kariya – Diretor Presidente;
- Sr. James Guerreiro – Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;
- E a Sra Camila Conrado – Head de Relações com Investidores e Governança

Para abrir a teleconferência do quarto de 2019 e ano de 2019, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



Sérgio Kariya: Boa tarde a todos. Agradecemos o interesse e a sua participação nesta conferência telefônica e é com grande satisfação que apresentamos os resultados do quarto trimestre e do ano de 2019 da Mills.

Inicialmente, como podemos ver no slide 3, gostaríamos de ressaltar que a Administração da Companhia tem acompanhado atentamente os impactos do Covid-19 nos mercados internacionais e, em especial, no mercado brasileiro. Embora não seja possível prever nesse momento a extensão, severidade e duração dos impactos dessa pandemia em nossas atividades, estamos tomando as providências necessárias para, na medida do possível e com os devidos cuidados, garantir a continuidade das nossas operações aos nossos clientes, mas principalmente zelar pela saúde e segurança de nossos colaboradores e da sociedade em geral. Como exemplo, temos aumentado a modalidade de home office, suspendemos viagens, eventos com aglomerações e intensificamos os procedimentos de limpeza, entre outras tantas ações já em curso. Como diferencial para enfrentar esse novo momento, a Mills conta com um time experiente, moldado pelos últimos anos de crise econômica no Brasil. Adicionalmente, a Companhia possui caixa líquido e perfil de dívida alongado, sendo uma situação privilegiada para os mais diversos cenários. Possui também maior robustez com a combinação de negócios com a Solaris e tem suas receitas oriundas de vários segmentos da economia e regiões do Brasil, o que tem o potencial de mitigar os impactos no top line, apesar de ainda não ser possível mensurar, como disse, a intensidade de tais impactos para a economia brasileira e, conseqüentemente, para a Mills.

Passando para os destaques do trimestre e do ano no slide seguinte, encerramos o ano de 2019 com o EBITDA ajustado combinado de R\$128,6 milhões, sendo 52% maior do que o valor registrado no ano de 2018 combinado, como pode ser visto juntamente com outros destaques do período.

No 4T19, demos prosseguimento ao processo de integração e captura de sinergias com a Solaris. Desde o closing da operação até o final ano, unificamos 11 das 17 filiais planejadas para serem unificadas até o final de 2020, integramos 100% dos times e processos comerciais, a nossa área de Gente e Gestão, SSMA e outras, encontrando-se em andamento a unificação de outros departamentos, a adequação de processos, infraestrutura, sistemas e a construção de uma nova cultura organizacional, em linha com o cronograma estabelecido.



A Companhia atingiu R\$ 138,5 milhões de receita líquida total no 4T19 e R\$ 37,4 milhões de Ebitda ajustado consolidado (excluindo os efeitos do IFRS 16 e itens não recorrentes).

Na unidade de negócio Rental, no 4T19 tivemos uma receita líquida de locação 7% maior que no 3T19, devido, principalmente, à maior taxa de utilização (52,8% na média do trimestre contra 48% na média do trimestre anterior).

Na unidade de negócio Construção, a taxa de utilização dos equipamentos também foi maior em relação ao trimestre anterior, ficando na casa de 41%, tanto pelo aumento do volume locado, quanto pela redução da quantidade total de equipamentos. Em relação ao saldo locado dessa unidade, importante destacar que encerramos o ano com 20% a mais de equipamentos locados na comparação com o início de 2019. Apesar do objetivo principal desta unidade de negócios continuar a ser o breakeven de Ebitda proxy caixa em suas atividades recorrentes, e embora Construção apresente melhora da sua performance em relação a 2018, não foi possível o atingimento desse resultado em 2019, uma vez que a retomada da atividade no setor de infraestrutura se mostrou mais lenta que o esperado.

Encerramos o 4T19 com R\$124,9 milhões em caixa e uma dívida bruta de R\$91,6 milhões, resultando num caixa líquido de R\$33,3 milhões.

Agora, para falar mais especificamente do resultado do trimestre e do ano, passo a palavra ao James Guerreiro, nosso CFO e DRI.

James Guerreiro: Boa tarde! Gostaria também de agradecer a presença de todos.

Considerando a relevância para a Mills da combinação de negócios com a Solaris e visando um melhor entendimento dos números do trimestre, além das informações “consolidadas” que refletem o resultado da Solaris na Mills a partir de maio de 2019, quando a combinação de negócios foi realizada, trazemos também algumas análises sobre informações “combinadas”, ou seja, referentes à soma dos resultados de Mills e Solaris para o período especificado. Os dados combinados podem ser encontrados nos slides 13 e 17 desta apresentação e no item 17 do Earnings Release.

Vamos ao slide 5.

Como já mencionado pelo Kariya, a receita líquida total consolidada do 4T19 foi de R\$138,5 milhões, sendo que a unidade de negócio Rental contribuiu com 83% desse montante.

Devido principalmente ao aumento da taxa de utilização e manutenção dos preços praticados, a receita líquida consolidada da Rental no 4T19 foi 7% maior que o realizado no trimestre anterior. Já a receita líquida do ano de 2019 desta unidade de negócios foi 76% maior que o ano anterior, reflexo da combinação de negócios com a Solaris a partir de maio de 2019. Em bases combinadas, a receita líquida total do 4T19 cresceu 11% em relação ao 4T18.

A receita líquida de Construção totalizou R\$ 23,5 milhões no trimestre, sendo a receita de locação responsável por 63% desse montante, receita de vendas de seminovos e sucata 25% e indenizações 9%. Em comparação com o 3T19, a receita líquida de Construção cresceu 5%, principalmente pela maior receita de locação.

Podemos observar que 85,5% da receita líquida total de locação da Companhia do 4T19 vem das plataformas aéreas e, ainda, que 34% da receita líquida total de locação vem do mercado de construção, sendo que os equipamentos motorizados são responsáveis por 63% dessa fatia, demonstrando a penetração desses equipamentos nos mais variados setores da economia.

Indo para o slide 6, os custos consolidados dos produtos vendidos e serviços prestados (excluindo depreciação e os efeitos do IFRS 16) totalizaram R\$ 46,2 milhões no 4T19, apresentando aumento de 9,5% em relação ao trimestre anterior, principalmente devido: (i) à redução dos créditos extemporâneos de PIS/COFINS entre os trimestres; e (ii) ao aumento do consumo de materiais e peças para manutenção das máquinas devido ao aumento do saldo locado.

O SG&A consolidado (excluindo depreciação e os efeitos do IFRS 16) fechou o trimestre em R\$ 57,5 milhões, sendo superior ao trimestre anterior devido, principalmente, ao aumento da PCE. O total das demais despesas, desconsiderando a PCE, registrou queda de R\$ 600 mil.

Como pode ser visto no slide 7, detalhamos os itens não recorrentes consolidados, ou seja, aqueles referentes às ações de reestruturação da Companhia, aos passivos da



unidade de negócios Serviços Industriais (vendida em 2013) e às despesas relacionadas à combinação de negócios com a Solaris.

No 4T19, os itens não recorrentes consolidados foram negativos em R\$ 2,5 milhões principalmente em função das despesas com a integração com a Solaris. Desde o trimestre passado, demonstramos separadamente as despesas relacionadas ao closing e as despesas necessárias para captura de sinergias, como pode ser visto na tabela.

No slide 8, o fluxo de caixa operacional ajustado consolidado da Mills alcançou R\$ 30,1 milhões no quarto trimestre e R\$ 100,1 milhões no acumulado de 2019.

Apresentamos no slide 9, os dados sobre o nosso endividamento.

Encerramos o trimestre com uma dívida bruta consolidada de R\$ 91,6 milhões e caixa livre de R\$ 124,9 milhões, resultando em um caixa líquido de R\$ 33,3 milhões.

O prazo médio para pagamento do endividamento total em 31 de dezembro de 2019 é de 0,8 ano, com custo médio de CDI + 5,83% a.a.

Importante ressaltar aqui que no último dia 10 de março foi concluída a 4ª emissão de debêntures da Mills, no montante de R\$ 100 milhões, com prazo de 5 anos, carência de principal de 1 ano, amortizações trimestrais e taxa de CDI + 2,35% a.a., como pode ser visto no slide 10, que inclui o perfil da dívida proforma após essa emissão. Tais recursos serão destinados ao pagamento de dívidas, adequação da frota de equipamentos e ao reforço de caixa da Companhia, no âmbito da gestão ordinária do negócio.

Avançando no slide 11, destacamos os nossos covenants, que estão dentro do patamar esperado.

Em 31 de dezembro de 2019, a Mills cumpriu novamente os covenants originais das debêntures, atrelados ao Ebitda Ajustado, com uma relação Dívida Líquida/Ebitda Ajustado de -0,3x e relação Ebitda Ajustado/Resultado Financeiro igual a 11,9x.

No slide 12, expomos alguns dados consolidados dos últimos anos.

Slide 13 ao final

No slide 13, apresentamos alguns dados combinados de Mills e Solaris, e os slides seguintes trazem mais informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.



Com isso, finalizamos a nossa apresentação e agora estamos disponíveis para a sessão de perguntas.

Sérgio Kariya: Prezados, gostaríamos de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de 2019. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Operador/a: Obrigado. Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um e para remover sua pergunta da fila digitem asterisco dois. Por favor aguardem enquanto recebemos as perguntas. Mais uma vez, para fazer perguntas por favor digitem asterisco um e para remover sua pergunta da fila digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Ricardo Campos, Reach Capital.

Sr. Ricardo Campos: Boa tarde pessoal. Eu queria primeiramente dar parabéns pelos resultados, parabéns por chegar neste momento de crise com caixa que dá bastante tranquilidade para todo mundo. Eu queria ouvir na opinião de vocês quais devem ser os efeitos da crise para as atividades de vocês nos próximos meses e o quanto isso pode ameaçar o negócio.

Sérgio Kariya: Ricardo boa tarde. Como eu havia colocado, os efeitos da crise ainda são bastante difíceis de mensurar. Se a gente olha benchmark do que aconteceu na Ásia de maneira geral e o que está acontecendo na Europa a gente ainda não consegue enxergar a Europa com redução dos casos ou redução do lockdown, mas muito provavelmente isso irá para o Brasil. O lockdown já começou a acontecer e muito potencialmente a gente verá esses impactos no top line da companhia.

É por isso que a gente vem tomando todas as medidas para a continuidade do negócio. A gente acionou um comitê de crise, a gente diariamente olha e mapeia os impactos que estão acontecendo nos nossos negócios tomando ações obviamente primeiramente em cuidado da sociedade de nossas equipes para que elas se mantenham saudáveis, tomando todos os cuidados para não haver a contaminação - mas também a continuidade, o business continuity do nosso negócio.

Então todas as ações de home office, a separação das equipes, protocolos de segurança para as equipes podem operar nas suas casas e manter nossas filiais rodando e atendendo nossos clientes. Obviamente tudo é na medida do possível porque a gente tem equipe operacional que está no campo, e está fazendo manutenção, atendimento de chamadas, servindo o cliente - mas tomando todos os cuidados possíveis.

Então acho que a resposta ainda em termos de tamanho do impacto a gente não consegue precisar, mas estamos tomando todas as medidas para de uma certa forma a mitigar. E acho que muito bem colocado, Ricardo, como você falou, a companhia acho que dada essa captação dos R\$ 100 milhões traz um cenário um pouco mais confortável para a gente enfrentar essa crise sem risco de liquidez da companhia.

Sr. Ricardo Campos: Tá bom, obrigado.

Operador/a: nossa próxima pergunta vem de Paula Picado, Condor Insider.

Sra. Paula Picado: boa tarde pessoal, obrigada pela apresentação. Eu queria se vocês pudessem dar um pouco mais de cor em relação ao coronavírus e à economia global. Como está a empresa das expectativas que vocês têm para 2020. Estão vendo alguma paralisação, alguma coisa assim em relação às operações? Obrigada.

Sérgio Kariya: bom, acho que a pergunta é a mesma que eu respondi ao Ricardo. Ainda é muito difícil de mensurar. A gente vem tomando obviamente todas as medidas para mitigar os efeitos e proteger nossas equipes - ou é uma pergunta diferente? Desculpe, acabei não entendendo direito seu questionamento.

Sra. Paula: não é relação ao pessoal, nas vendas, esse tipo de coisa, entendeu?

Sérgio Kariya: eu coloquei, está muito difícil da gente conseguir mensurar os impactos. Obviamente a gente tenha analisado os cenários internacionais, o que aconteceu na China, o ciclo que levou na China em termos de lockdown. A gente está monitorando o que está acontecendo na Europa de uma certa forma para tentar mensurar os impactos aqui no Brasil.

A gente já tem algumas ações, não é um lockdown completo de São Paulo, Rio de Janeiro, de alguns outros estados brasileiros; mas já existem algumas medidas de restrição obviamente e de circulação, e aí certamente isso haverá impactos na receita da companhia.

Então é por isso que eu trouxe, é muito difícil essa questão do ponto de vista da dificuldade hoje da gente conseguir mensurar - mas estamos tomando todas as medidas em termos de austeridade, adiamento dos nossos projetos, gasto de caixa. Preservação de caixa é a palavra-chave para a gente conseguir enfrentar essa crise.

Sra. Paula: perfeito obrigada.

Operador/a: lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um e para remover sua pergunta da fila por favor digitem asterisco dois. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa próxima pergunta é de Maurício Rahmani, Reach Capital.

Sr. Maurício Rahmani: parabéns pelo resultado Kariya. Minha dúvida seria em relação... nesse resultado teve um aumento de PCE e aumento de outras despesas, se pudesse dar um pouco de cor o que foi isso.

E a segunda pergunta seria se vocês no passado com a queda da demanda teve uma guerra de preços. Você acha que poderia voltar a ter uma guerra de preços nesse setor? No setor de aluguéis de plataformas aéreas? Obrigado.

James Guerreiro: Maurício é Guerreiro, tudo bem? Respondendo sua questão sobre PCE - depois eu passo para o Kariya - esse número de PCE 2018 em relação a 19 é melhor a gente olhar até no combinado, nos números combinados, do que no consolidado. Quando a gente olha o combinado a gente tem 4,6 milhões em 2018 e teve... em 2019. Em 2018 teve uma reversão em função de recebimentos realmente, ações que a companhia fez, recebimentos pontuais internamente; e aí a gente fez uma reversão, se não me falha a memória no 3T, de aproximadamente 3 milhões. Então naturalmente a base de 2018 já seria maior, já seria algo como em torno de 7 a 8 milhões.

Tem aumento da receita em si em 2019, que mantido um percentual normal em 2018 já seria maior em 1 milhão mais ou menos, então a gente já estaria falando de uma base de 9 milhões na verdade em comparação a 13 e aí sim, de fato, o que eu que a gente considera ser pontual, temporário, que a gente vai recuperar: uma piora de 1 p.p. na PCE em relação à receita líquida, mas principalmente em função da integração, quando ocorreu a integração de Solaris, integração de sistemas, atraso no faturamento; depois questões de integração da equipe de cobrança por exemplo, que aí a gente acabou tendo descasamento um pouco de caixa e aí aumento da PCE. É por isso que a gente considera que esse 1 p.p. é 1 p.p. recuperável à medida em que todos os processos estão estabilizados.

E outras despesas que você perguntou também, excluindo-se a PCE a gente teve na realidade uma redução de R\$ 600.000 que está em linha, como o Kariya também colocou no speech dele, em linha com o progresso da captura de sinergias com Solaris. Então são realmente as despesas de G&A, por exemplo, elas vão reduzindo ao longo do tempo na medida que a gente avança.

Sérgio Kariya: na sua segunda pergunta, Maurício, com relação à precificação pós-efeito do coronavírus, nossa expectativa é que não haja uma guerra de preços. O mercado está um pouco mais maduro e acho que isso pode trazer reflexo um pouco menor possivelmente nessa guerra de preços.

Mas tudo obviamente depende de como vai se comportar a economia. Se há um return nós estamos sendo forçados, de certo modo, a ficar em nossas casas e não termos o consumo, então impossibilitando da população ir comprar, consumir sair para restaurante, etc. Obviamente aos restaurantes, etc., perdem isso, impacto muito o PIB, mas quando volta muitas das coisas tem demanda reprimida: as obras que estavam para começar, a manutenção que estava para ser feita, e obviamente depende tudo de como volta. Se isso é um return de fato não acredito que haja guerra de preços.

Sr. Maurício: entendi. Se me permite mais uma pergunta?

Sérgio Kariya: claro.

Sr. Maurício: se puder falar um pouco de construção, se você espera que obras de infraestrutura sejam interrompidas, parem de receber em construção e locação...?

Sérgio Kariya: obviamente tudo é muito difícil da gente mensurar. Se existe um lockdown da cidade com o acabou acontecendo no norte da Itália, na Espanha e na própria China e você fica proibida de fazer sua circulação naquela cidade, os

trabalhadores da obra não vou conseguir chegar nas obras e aí por consequência as obras ficam paradas. Como comentei, a gente tem um comitê de crise e a gente olha 100% das obras, o que está acontecendo no mercado, os impactos potenciais, etc.

Por enquanto a gente não tem ainda nenhum efeito em paralisação de obras, mas a gente já tem algumas obras ou contratações postergadas. Então para esse período mais crítico de socializing, de você distanciar as pessoas, está vendo o adiamento de eventos, o adiamento de início de obras, adiamento por exemplo de paradas ou de manutenção e assim por diante - mas a paralisação especificamente hoje a gente não sente; mas muito potencialmente, se há um lockdown completo da cidade de São Paulo ou do Rio de Janeiro ou de qualquer outra cidade, e isso seguramente pode acontecer.

Sr. Maurício: muito obrigado.

Operador/a: nossa próxima pergunta vem de Rodrigo Fonseca, Vertra Capital. Pode prosseguir.

Sr. Rodrigo Fonseca: boa tarde Kariya, boa tarde Guerreiro. A pergunta acho que dois temas, um perguntar um pouco sobre a estratégia que vocês estão resolvendo no conselho para frente da companhia, se ficou um pouco com esse disco de cenário agora ou se dá para seguir nessa estratégia e independente da incerteza que o coronavírus está trazendo.

Uma pergunta que eu tenho também vocês compraram, acho que no último trimestre fizeram investimento em máquinas na rental. Eu queria entender um pouco o racional de vocês, se é nicho específico onde o rental rate já está alto? A percepção que eu tenho ainda mais com o câmbio agora há quase R\$ 5 o rental rate não está tão atraente no geral, não sei se em alguns pontos específicos. Não sei se podia comentar um pouco sobre esses assuntos, obrigado.

Sérgio Kariya: perfeitamente Rodrigo. Acho que os dois vão em linha. Acho que o coronavírus, o COVID-19 trouxe um grau de incerteza tanto para a PIB de Brasil - e aí no meu ponto de vista entendo que é um período curto com bastante impacto, mas é um período curto - então todas as nossas ações foram postergadas. Vamos avaliar, porque de novo num cenário de potencial crise nós estamos fazendo o máximo para preservar o caixa. Então todas as ações nossas, as que obviamente não afetam a operação, não afetam o cliente, etc., a gente está postergando.

A aquisição de equipamentos a gente também postergou, então acabamos não tendo nenhum efeito nem de entrada. Era inicialmente um trade in com uma parte encaixe e isso não houve esse efeito.

Sr. Rodrigo: no 4T vocês compraram o Capex de 4, 5 milhões; é trade in aquilo?

Sr. Kariya: não, o impacto marginal não era isso, não é efeito dessa compra que a gente havia anunciado.

Sr. Rodrigo: a pergunta da Reach sobre PCE, o contas a receber de vocês cresceu bastante, em especial na rental talvez em termos líquidos; mas não é uma coisa que

está preocupando vocês no sentido - fora a questão para frente do coronavírus - mas no passado vocês não chegaram a ver uma deterioração de recebimento maior, foi mais a empresa crescendo receita e acompanhando as contas - ou tem um tema de preocupação de estar um pouco mais difícil receber?

James Guerreiro: Rodrigo é Guerreiro. Na verdade o que a gente viu realmente, como comentei com o Maurício, que a gente viu realmente no último ano foi o aumento sim do prazo médio de recebimento, mas por um diagnóstico nosso por uma questão mais interna realmente de adequação das equipes, a adequação dos processos. Então é uma coisa, esse 1 p.p. na PCE, que a gente imputa muito mais a esse processo de integração do que propriamente a uma deterioração de mercado, seja lá o que for.

A gente tem recebimentos que acabam sendo realizados por medições, tem questões que são contestações, esse volume aumentou um pouquinho nesses três, quatro últimos meses do ano de forma que dentro do ano mesmo ele acaba impactando o giro e conseqüentemente impacta a PCE, ou seja, eu tenho o faturamento que é feito tardiamente dentro do ano e não tem velocidade para chegar, para entrar realmente a questão de cobrança, essas coisas, para a gente conseguir receber dentro do próprio exercício.

Então é como se houvesse um descasamento que naturalmente força um pouco a PCE - mas não tem nada que nos preocupa em relação a recebimento não, a gente espera... agora é o ano novo, Rodrigo, enfim a gente tem que ver como um todo esse mercado vai se comportar. 19 nossos clientes mesmo, também fornecedores, os maiores fornecedores, menores fornecedores. Então agora a gente vai entrar num período um pouco atípico nesses próximos meses, mas fora isso não nada que nos preocupasse em relação a recebimentos não.

Só para complementar também na resposta do Kariya em relação aos 4 milhões, foram investimentos pontuais realmente, pequenos em ativos de locação que naturalmente a gente não deu sequência no ano de 2020 em função do que a gente está vivendo agora.

Sr. Rodrigo: perfeito, e só comentar que é uma perda para a empresa a tua saída, sinto muito pela empresa e perguntar um pouco como está esse processo de transição da sua posição, se tem alguma perspectiva, como é que está indo?

Sr. Kariya: Rodrigo, nós estamos no processo seletivo dos CFOs, já temos um short list. O que vem complicar obviamente agora essa questão do próprio coronavírus, então a gente tem evitado as viagens nacionais para não haver contato - mas vamos tentar fazer via canais digitais, em entrevistas com os candidatos via canal digital. Mas como falei já estamos com um short list, agora vamos rodar com o conselho de administração esses candidatos para a gente tomar uma decisão. Então entendo e espero que seja breve e aí já tendo o candidato ainda vai ter um overlap obviamente, o CFO entrando novo com o step down do Guerreiro.

Sr. Rodrigo: tá ótimo pessoal, obrigado, parabéns pelo resultado de 2019.

Operador/a: lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Se quiserem remover sua pergunta da fila por favor digitem asterisco dois.



Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Passo a palavra aos palestrantes para as considerações finais.

Sérgio Kariya: prezados, gostaríamos de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do 4T e do ano de 2019. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

Operador/a: A áudio conferência de Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde.