

Vinci PE – Call Trimestral 2T18

Outubro | 2018

VINCI partners

O presente material foi preparado pela Vinci Partners Investimentos Ltda. e suas afiliadas, incluindo a Vinci Capital Gestora de Recursos Ltda. (em conjunto “Vinci”), e não foi auditada, destina-se somente aos seus destinatários, é confidencial e não poderá ser reproduzida ou distribuída sem o expresso consentimento da Vinci por escrito. As informações contidas neste documento são materialmente precisas até a data a que o documento se refere. **Quaisquer projeções, avaliações de conjuntura ou estimativas de mercado indicadas nesta apresentação são baseadas em certas premissas, refletem as visões Vinci e não foram verificadas de forma independente e, portanto, não devem ser interpretadas como um indicativo dos eventos reais que ocorrerão.** Outros eventos que não foram levados em consideração e/ou que não estão sob o controle da Vinci podem ocorrer e exercer impacto significativo no desempenho dos investimentos do Fundo. A Vinci usa informações de fontes conhecidas por sua confiabilidade e boa-fé, mas isto não representa nem endossa a precisão ou confiabilidade de nenhuma dessas informações e a Vinci não se responsabiliza pelo teor dessas informações. **Não há qualquer garantia quanto à conclusão das operações prospectadas, nem ao valor de venda (ou qualquer outra forma de alienação), rentabilidade dos ativos financeiros, ou mesmo quanto ao valor dos investimentos na data-base deste material,** pois dependem de uma quantidade significativa de fatores, que incluem, entre outros: resultados operacionais futuros, valor de mercado dos ativos, condições de mercado e setor no momento de eventual transação, custos de transação e forma de venda, os quais podem ser diferentes das premissas em que se basearam as decisões de investimento relacionadas ao portfólio aqui descrito. A Vinci pode modificar, a qualquer tempo, as condições das operações prospectadas, sem aviso prévio. **Não se deve assumir que qualquer das posições, transações ou estratégias aqui discutidas foram ou serão rentáveis, ou que as propostas de desinvestimento que a Vinci realizará no futuro serão rentáveis. Desempenhos anteriores não são indicativos e não garantem resultados futuros. As informações aqui presentes não são comparáveis, indicativas ou garantias de resultados futuros do fundo.** A atividade de gestão de recursos de terceiros é uma obrigação de meio (e não de resultado), **inexistindo qualquer garantia quanto à conclusão, ao sucesso das operações ou ao atendimento dos objetivos do fundo e de seus cotistas,** pois, como descrito acima, depende de uma quantidade significativa de fatores que podem ser diferentes das premissas em que a Vinci se baseou para a elaboração deste material. Nenhuma informação neste material deve ser interpretada como consultoria ou aconselhamento legal e/ou fiscal.

Principais Desenvolvimentos do Portfólio

- Distribuiu **aproximadamente R\$ 800 milhões** desde o início de 2017
- **IPO do Burger King Brasil (“BKB”)**
 - Transação a **3,5x MOC bruto e 25,1% TIR bruta**
- **Concluiu a venda completa da Unidas**
 - Transação a **2,1x MOC bruto e 12,7% TIR bruta**
- **Concluiu venda parcial da Uniasselvi**
 - Valor total da transação foi **R\$ 415 milhões¹ a 3,1x MOC bruto e 65,6% de TIR bruta**

Performance

- VCP II continua se desenvolvendo fortemente, alcançando **MOC bruto de 2,0x e 14,9% de TIR bruta**
 - Representa **DPI líquido projetado de 0,33x²**
 - Projetando a venda das ações remanescentes de BKB, **DPI líquido cresce para 0,47x³**
- Portfólio completo do Fundo I e VCP II representa **MOC bruto de 2,8x e 63,0% TIR Bruta**

NOTA: EM R\$, REFERENTE A 30 DE JUNHO DE 2018; O DESEMPENHO PASSADO NÃO É NECESSARIAMENTE INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS, E NÃO HÁ GARANTIA DE QUE A VINCI OBTENHA RESULTADOS COMPARÁVEIS.

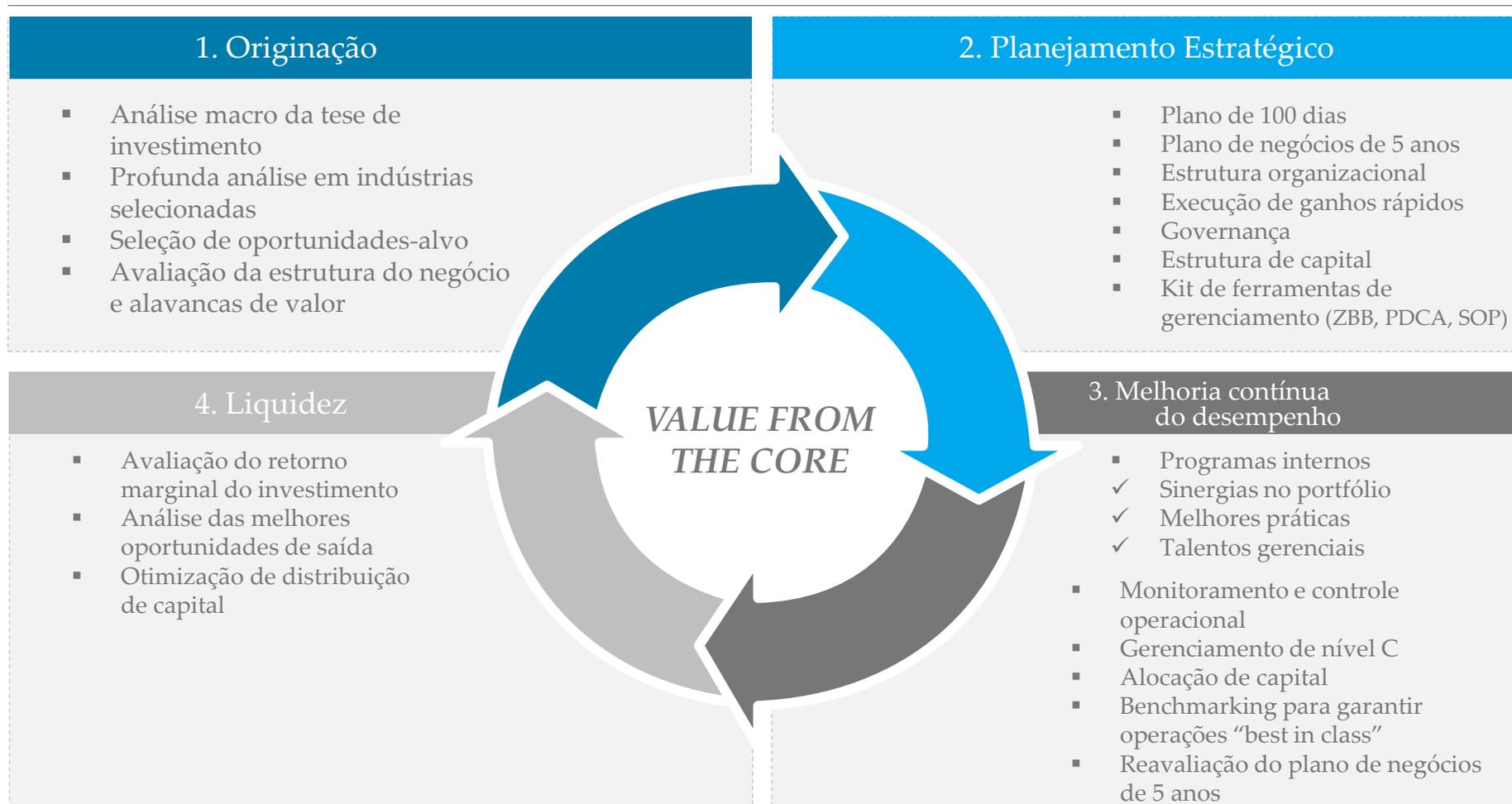
(1) Considerando taxa efetiva de câmbio da operação de R\$ 3,7697 em 18/06/2018

(2) DPI assumindo todas as realizações no nível do Fundo, em moeda local.

(3) **ASSUMINDO A SAÍDA AO MESMO PREÇO QUE O IPO, EMBORA O PREÇO POSSA SER MATERIALMENTE DIFERENTE E QUE NÃO HÁ GARANTIA DE QUE O ATIVO SERÁ DESINVESTIDO A ESSE PREÇO. DPI ASSUMINDO TODAS AS REALIZAÇÕES NO NÍVEL DO FUNDO, EM MOEDA LOCAL**

Aplicação do “Value from the Core”

Um conjunto abrangente de práticas focado em gerar valor durante o ciclo de investimento



Portfólio da Vinci Private Equity

Histórico de investimento de sucesso investindo nas principais companhias brasileiras

Investimentos Realizados / Parcialmente Realizados

Fundo I					VCP II			
 Construtora residencial no Brasil	 Distribuidora de eletricidade líder no nordeste do Brasil	 Operadora de planta de Etanol à base de açúcar	 Fornecedora líder de madeiras	 Franqueadora máster da cadeia de fast food no Brasil	 Segunda maior empresa de aluguel de automóveis do Brasil			
 Usinas de etanol e eletricidade à base de açúcar	 Segundo maior produtor de grãos da América do Sul	 Third-largest energy distributor in Brazil	 Provedor de ensino médio no Nordeste do Brasil	 Desenvolvedor de terras ricas em commodities	 Empresa de seguros focada em linhas especializadas	 Empresa local de resseguros com abordagem multi-line	 Plataforma educacional de ensino à distância	

Investimentos Não Realizados

Fundo I	VCP II			
 Portfólio de vestuário especializado líder no Brasil	 Varejista de utilidades doméstica localizada na região Nordeste	 Fabricante de pisos e paredes de cerâmica	 Construtora residencial no Brasil	 Operador de navios de abastecimento offshore

Desde 2004, investiu aproximadamente R\$3,6 bilhões em 19 investimentos, alcançando 2,8x de MOC bruto até hoje e realizou aproximadamente R\$6,0 bilhões das companhias do portfólio

O DESEMPENHO PASSADO DE INVESTIMENTOS AQUI DESCRITOS É FORNECIDO APENAS PARA FINS ILUSTRATIVOS, E NÃO É INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS DO FUNDO; NÃO HÁ GARANTIA QUE O FUNDO E A VINCI CONSEGUIRÃO RESULTADOS COMPARÁVEIS OU SERÃO BEM SUCEDIDOS NA REALIZAÇÃO DE SEUS OBJETIVOS.

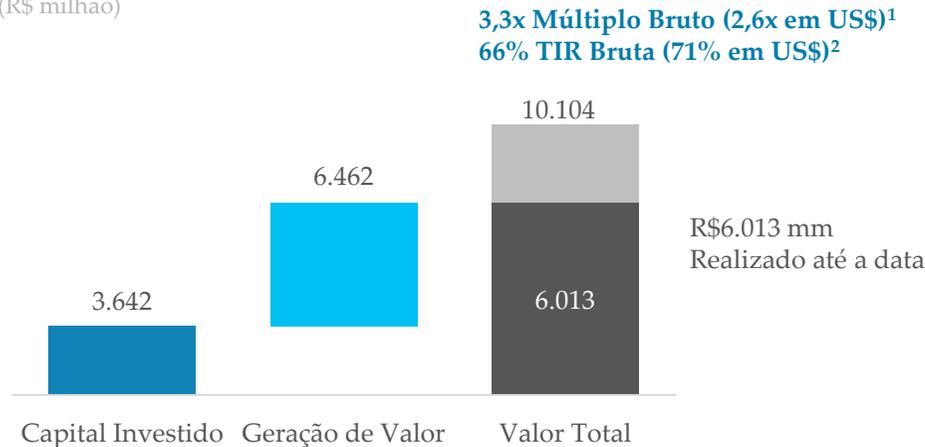
Sólido e extenso histórico de investimento, referente a 30 de Junho de 2018

Relevante Performance Histórica de Ativos Realizados desde o Início

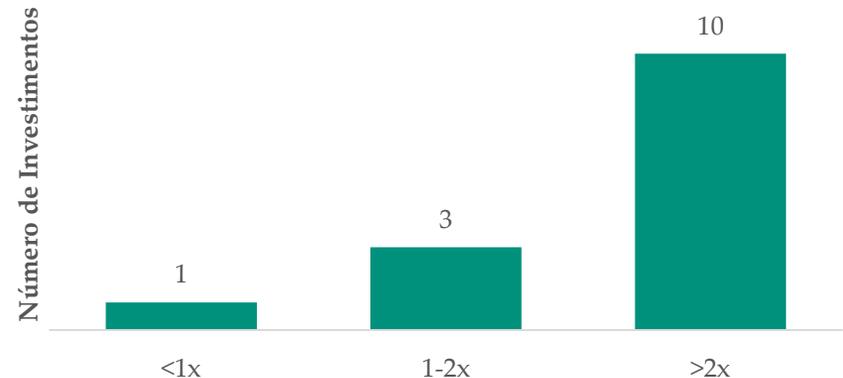
- TIR bruta de 77,4% (TIR bruta de 85,2% em US\$)
- 4,3x múltiplo sobre capital investido (3,6x múltiplo sobre capital investido em US\$)
- 14 ativos realizados/parcialmente realizados
 - 10 investimentos à múltiplo bruto sobre capital investido de 2,0x ou maior e apenas 1 investimento abaixo de 1,0x

Portfólio Completo desde o Início

(R\$ milhão)



Múltiplo Bruto de Investimentos Realizados



(1) 2,7x MOC líquido e 39,3% de TIR líquida em Reais

(2) 2,1x MOC líquido e 43,7% de TIR líquida em Dólares

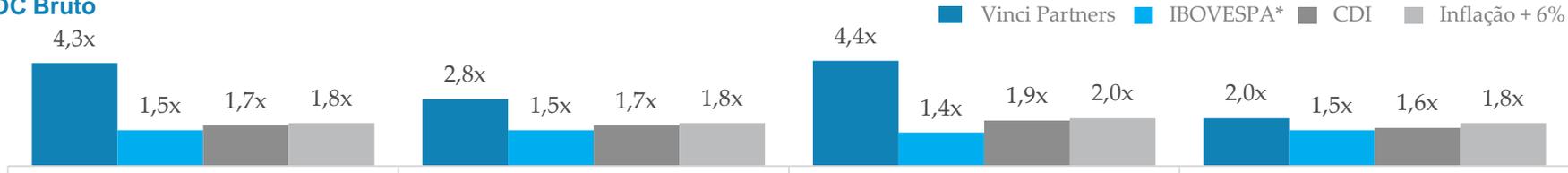
O Fundo I não foi estruturado como um típico fundo de private equity; Ao contrário do VCP II, o Fundo I é composto inteiramente de capital proprietário e seus retornos não estão sujeitos a uma estrutura típica de taxa de private equity nem a

determinadas despesas de transação e outros investimentos suportados pelos investidores do VCP II. **A TIR LÍQUIDA DO FUNDO I APRESENTADA AQUI É UMA ILUSTRAÇÃO HIPOTÉTICA QUE APLICA TAXAS E OUTROS ENCARGOS SEMELHANTES AOS QUE SE ESPERA QUE SEJAM COBRADOS PELA VINCI.**

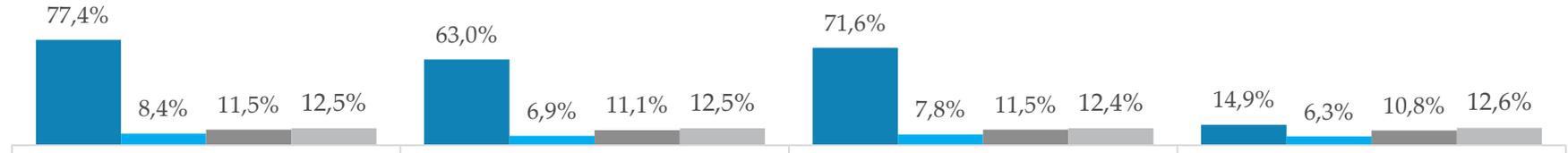
Fundos com performance sólida, tanto no absoluto quanto vs. Ibovespa, CDI e IPCA + 6%, referente a 30 de Junho de 2018

Retornos da Vinci excederam Ibovespa, CDI e IPCA + 6% por mais de 13 anos, através de diversos ciclos econômicos

MOC Bruto



TIR Bruta



Realizado / Parcialmente Realizado (2004-2T2018)

Portfólio Completo (2004-2T2018)

Fundo I (2004-2T2018)

VCP II (2011-2T2018)

Realizado / Parcialmente Realizado Portfólio Completo Fundo I VCP II

Diferença TIR vs. IBOVESPA
(2004-2T2018)

69,0%

56,1%

63,8%

8,6%

Diferença TIR vs. CDI
(2004-2T2018)

65,9%

51,9%

60,1%

4,1%

Diferença TIR vs. Inflação +6%
(2004-2T2018)

64,9%

50,5%

59,2%

2,3%

Média Annual Crescimento Real PIB
(2004-2017)

2,5%

2,5%

2,5%

0,5%

*Retorno do mercado de ação pública são baseados em investimentos hipotéticos de compra e venda do índice Bovespa, um índice de aproximadamente 50 papéis e que são negociados na Bolsa de Mercadorias e Futuros da Bolsa de Valores de São Paulo (Conhecido como BM&F Bovespa e aqui reduzido como "Bovespa"), em bases proporcionais aos investimentos e desinvestimentos dos ativos de private equity da Vinci Partners, desde Agosto, 2004 - Junho, 2018 para todas as métricas exceto apenas o VCP II e de Setembro, 2011 - Junho, 2018 para apenas o VCP II.

O DESEMPENHO PASSADO DE INVESTIMENTOS AQUI DESCRITOS É FORNECIDO APENAS PARA FINS ILUSTRATIVOS, E NÃO É INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS DO FUNDO; NÃO HÁ GARANTIA QUE O FUNDO E A VINCI CONSEGUIRÃO RESULTADOS COMPARÁVEIS OU SERÃO BEM SUCEDIDOS NA REALIZAÇÃO DE SEUS OBJETIVOS.

AS AÇÕES QUE COMPÕEM O ÍNDICE BOVESPA TEM CARACTERÍSTICAS SUBSTANCIALMENTE DIFERENTES DOS INVESTIMENTOS DOS FUNDOS DA VINCI PRIVATE EQUITY; POR EXEMPLO, OS FUNDOS DA VINCI PRIVATE EQUITY SÃO SIGNIFICATIVAMENTE MAIS CONCENTRADAS NAS COMPANHIAS INVESTIDAS DO QUE AS AÇÕES QUE COMPÕEM O ÍNDICE. ESSA COMPARAÇÃO É PROVIDENCIADA APENAS POR MOTIVOS ILUSTRATIVOS.

Membros do Comitê de Investimentos							Time de Estruturação e RI			
	Gilberto Sayão Chairman Sócio	Alessandro Horta CEO Sócio	Bruno Zaremba Head PE Sócio	Gabriel Felzenszwalb Sócio	Carlos E. Martins Sócio	Jose G. Souza Head Infra Sócio	Pedro Quintella Head S&IR Sócio	Heitor Palhares Principal	Constanza Cortes Principal	Mateus Maia Analista
Anos de Experiência Relevante	26	26	22	18	15	23	20	17	15	4
Anos de Vinci / Predecessoras*	26	17	22	11	10	13	10	6	0	4
Experiência Anterior	UBS Pactual	UBS Pactual	UBS Pactual	Companhia do Portfólio	UBS Pactual	Brasil Energia	Vinci PE, RE, Infra & UBS Pactual	Vinci Gestão de Patrimônio	SPX	Vinci Operações

Time de Investimentos e Originação / Operações									
	Roberto Leuzinger Sócio	Marcelo Penna Sócio	Guilherme Teixeira Sócio	Antonio Vieira Principal	Marco Franklin VP	Paula Prado Analista	Aline Camelier Analista	Luis Mendes Analista	Tiago Timm Analista
Anos de Experiência Relevante	24	12	13	15	7	6	5	4	1
Anos de Vinci / Predecessoras*	9	11	13	6	7	6	5	4	1
Experiência Anterior	Booz Consulting	Vinci Jurídico	Vinci Assessoria	Goldman Sachs	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações

Enviados para Companhias do Portfólio				Time de Originação		
	Rafael Santo Principal	Raphael Rodrigues Analista	Everton Freire Analista	Jose Pano Sócio	Guilherme Goldberg Principal	Arthur Coelho Principal
Anos de Experiência Relevante	15	7	4	26	19	13
Anos de Vinci / Predecessoras*	14	7	1	16	7	5
Experiência Anterior	COO / Burger King	Gerente / Uniasselvi	Analista / Austral	Companhia do Portfólio	Vinci Real Estate	Companhia do Portfólio

*As firmas predecessoras são Banco Pactual, Banco UBS Pactual ou as companhias do portfólio.

Nota: Referente a Junho de 2018, três membros do time de Private Equity foram enviados para trabalhar em tempo integral nas empresas do fundo VCP II, apesar de ainda serem funcionários da Vinci

VCP II Companhias do Portfólio

Performance das Companhias do VCP II

Referente a 30 de Junho de 2018

VINCI partners

R\$ / US\$



Status	Realizado
MOIC	2,1x / 1,0x
IRR	12,4% / 0,4%
DPI	2,1x / 1,0x



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	3,3x / 1,7x
IRR	22,8% / 9,9%
DPI	1,8x / 1,0x



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	4,4x / 2,4x
IRR	32,2% / 17,2%
DPI	0,3x / 0,2x



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	2,9x / 1,5x
IRR	20,5% / 7,1%
DPI	0,4x / 0,3x



Status	Não Realizado
MOIC	2,0x / 1,2x
IRR	14,0% / 2,6%
DPI	0,0x / 0,0x



Status	Não Realizado
MOIC	1,7x / 1,1x
IRR	13,7% / 2,0%
DPI	0,0x / 0,0x



Status	Não Realizado
MOIC	3,6x / 2,1x
IRR	33,4% / 18,1%
DPI	0,0x / 0,0x



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	3,3x / 3,4x
IRR	67,8% / 71,4%
DPI	0,7x / 0,8x

Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

Visão Geral

Investimento Inicial: Julho 2011
Originação: Proprietário
Tipo: "Greenfield" / Crescimento
Capital Investido: R\$319,0 milhões; US\$ 171,5 milhões
Status: Parcialmente Realizado
MOC Bruto / TIR (R\$): 3,3x / 22,8%
MOC Bruto / TIR (US\$): 1,7x / 9,9%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento

- Crescimento da demanda interna impulsionado pelo aumento do poder aquisitivo numa indústria crescente e fragmentada
- Marca global com desequilíbrio entre reconhecimento de marca e penetração no Brasil
- Modelo de negócios estabelecido no mercado local

Estratégia de Crescimento

- Expandir a presença do BK no Brasil, permitindo que a marca alcance relevância nacional
- Adquirir franqueados existentes a níveis de avaliação atraentes, aproveitando evidentes sinergias
- Prosseguir o crescimento orgânico explorando plataformas alternativas, reforçando menu infantil e aumentando as vendas drive-thru

Resultados

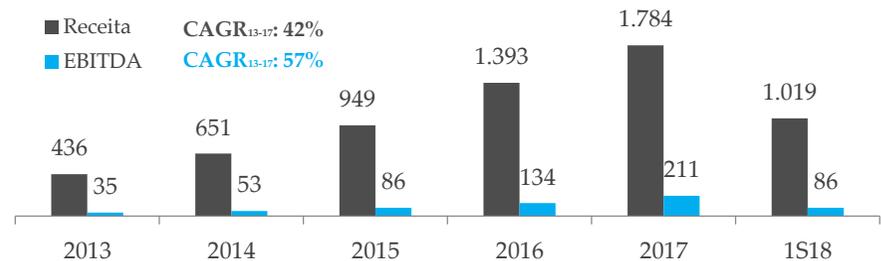
Desenvolvimento da Rede de Lojas



Same-Store-Sales (%)



Performance Financeira (Em R\$ milhões)



Referente a 30 de Junho de 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

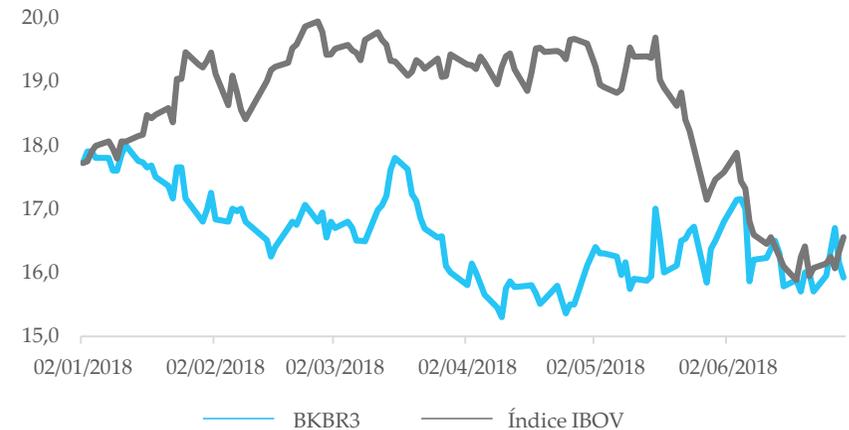
Aumento de 24,6% na receita líquida em comparação ao primeiro semestre do ano anterior, apesar dos impactos negativos da greve dos caminhoneiros que ocorreu em Maio.

Burger King concluiu neste trimestre a aquisição de 51 restaurantes e 20 quiosques de sobremesa, que eram anteriormente de franqueados e que agora se juntam à base de lojas próprias.

12 novas lojas foram abertas, 8 das quais são de propriedade do Burger King Brasil, totalizando aumento de 103 lojas nos últimos doze meses, atingindo 717 lojas até o final de Junho.

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receita Líquida	818,3	1.019,4	24,6%
EBITDA	72,3	78,1	8,0%
EBITDA Ajustado	76,8	85,9	11,8%
Lucro Líquido	-13,1	17,4	-
Same-Store-Sale (%)	13,0%	4,8%	-8,2pp

Performance do Preço da Ação em 1S 2018 - Ticker: BKBR3 vs IBOV



Referente a 30 de Junho, 2018

Iniciativas de Geração de Valor

- Contratação de todo o time de gestão sênior
- Implementação dos sistemas, processos e governança do BKB (reuniões de conselho, comitês operacionais, etc.)
- Execução do modelo de gestão da Vinci (política de remuneração, plano de 100 dias e kit de ferramentas gerenciais)
- Estruturação de robusto processo de abertura de loja que levou a abertura de aproximadamente 600 novas lojas em 5 anos
- Novas iniciativas na plataforma de produtos (ex. menu infantil e sobremesas), campanhas (e.g. cupons) e canais (e.g. delivery, aplicativos)

Prioridades Estratégicas

- Execução de plano de desenvolvimento com foco em restaurantes de rua, quiosques de sobremesa e lojas sub-franqueadas
- Lançamento de novos canais de vendas, como pedidos móveis, entrega e quiosques de autoatendimento
- Abertura das primeiras lojas Popeye's no Brasil



Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

Visão Geral

Investimento Inicial: Outubro 2011
Originação: Proprietário
Tipo: Greenfield
Capital Investido: R\$ 47,7 milhões; US\$ 23,1 milhões
Status: Parcialmente Realizado
MOC Bruto / TIR (R\$): 4,4x / 32,2%
MOC Bruto / TIR (US\$): 2,4x / 17,2%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento

- Crescimento da demanda de produtos de seguros impulsionados pelo aumento dos investimentos em infraestrutura, aumento da penetração de seguros e crescimento econômico geral
- Oportunidade de trazer produtos e soluções inovadoras para o mercado local de seguros
- Potencial para oportunidades de M&A

Estratégia de Crescimento

- Capitalizar no déficit de infraestrutura da América Latina
- Tornar-se player de referência no mercado brasileiro de seguros especializados
- Aumentar a eficiência operacional através da implementação das melhores práticas de gestão

Resultados

Ranking by Business Line



Garantia



Energia



Marítimo

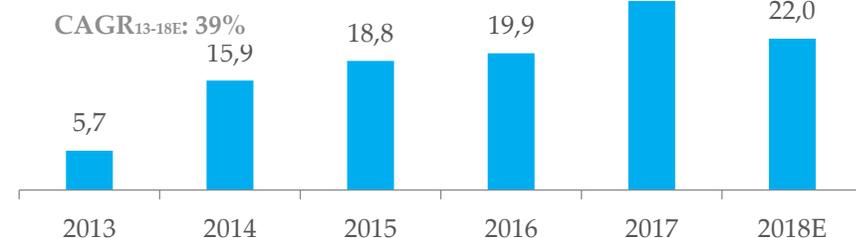
Fonte: SUSEP

Performance Financeira

Prêmios (R\$ Milhão)



Lucro Líquido (R\$ milhão)



Atualização do Portfólio 1S 2018

Em 1S18, a linha de seguros da Austral SEG emitiu um total de prêmios de R\$ 163,4 milhões, um aumento de 1,6% versus 1S17.

O lucro líquido foi de R\$ 9,5 milhões no período, um crescimento de 12,7% sobre 1S17 – esse impacto se deve principalmente a não declaração de JCP nesse semestre, os quais serão revertidos até o final do ano.

No 1S18, Austral SEG foi ranqueada pela SUSEP como a 5ª, 3ª e 2ª maiores seguradoras no setor de garantia, energia e marítimo, respectivamente.

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Prêmio Emitido Bruto	160,8	163,4	1,6%
Lucro Líquido	11,0	9,6	-12,7%

Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Caixa	236,4	258,0	9,1%
Patrimônio Líquido	119,0	146,6	23,2%

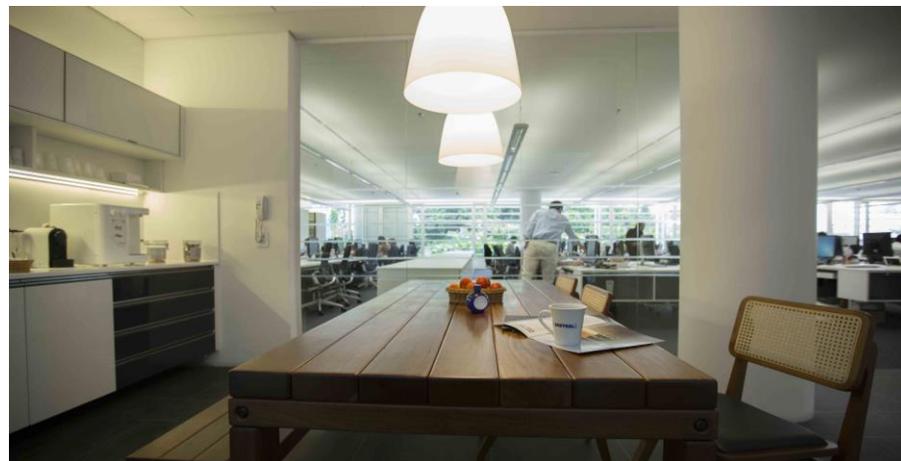
Iniciativas de Geração de Valor

- A Vinci Partners recrutou executivos experientes da indústria alinhados com incentivos de longo prazo
- A Austral Seguradora entrou nos segmentos de Óleo & Gás e Marinha em 2013 e 2016. No final de 2017, a Austral foi classificada como a 3ª e 2ª maior participante em cada uma delas, respectivamente¹
- Em 2018, a Standard & Poor's Ratings atualizou os ratings da Austral Seguradora para "AAAbr", com uma perspectiva "estável"

¹Fonte: SUSEP

Prioridades Estratégicas

- Capitalizar a recuperação econômica do setor de infraestrutura
- Aumentar nossa presença no segmento de propriedades
- Saída do investimento através da venda para um player estratégico



Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

Visão Geral

Investimento Inicial: Outubro 2011
Originação: Proprietário
Tipo: Greenfield
Capital Investido: R\$112,3 milhões; US\$ 58,8 milhões
Status: Parcialmente Realizado
MOC Bruto / TIR Bruta (R\$): 2,9x / 20,5%
MOC Bruto / TIR Bruta (US\$): 1,5x / 7,1%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento

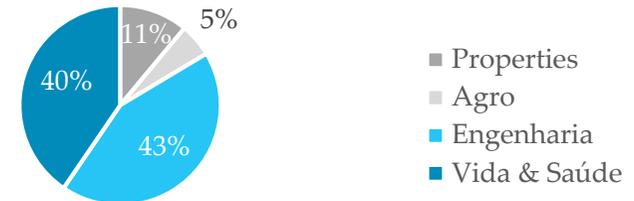
- Crescimento da demanda interna de produtos de resseguro impulsionado pelo aumento dos investimentos em infraestrutura, aumento da penetração de seguros e resseguros e crescimento econômico geral
- Oportunidade de trazer produtos e soluções inovadoras para os mercados de resseguros locais
- Potencial de expansão internacional (América Latina)

Estratégia de Crescimento

- Criar novos produtos para mercados que estão subdesenvolvidos e / ou novos no mercado brasileiro
- Expandir a capacidade de resseguro da Austral Resseguradora no Brasil e em toda a América Latina
- Aumentar a eficiência operacional por meio da implementação das melhores práticas de gerenciamento da categoria

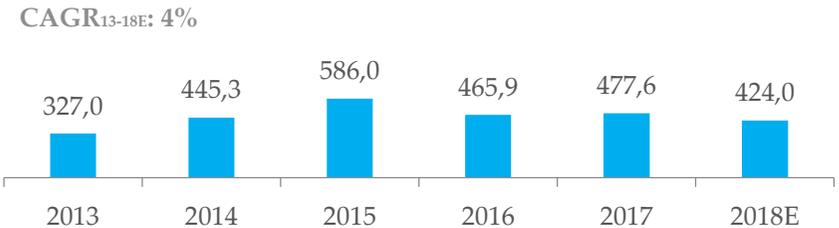
Resultados

Prêmio Bruto por Linha de Negócio



Performance Financeira

Prêmios (R\$ Milhão)



Lucro Líquido (R\$ Milhão)



Referente a 30 de Junho de 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

Em 1S18 a Austral RE emitiu R\$ 218,8 milhões, uma queda de 29,7% versus o 1S17.

Apesar da queda em volume, devido a um contrato não renovado, o impacto no resultado foi negligenciável graças a um acordo de compartilhamento de lucro com o cliente.

O lucro líquido subiu 43,3% sobre 1S17, totalizando R\$ 12,9 milhões no período – esse impacto é resultado da combinação de: (i) melhores taxas de reinvidicação e (ii) a depreciação do Real sobre os ativos em Dólar da companhia, utilizados como hedge de sua exposição internacional.

A companhia continua com seu plano de expansão internacional, principalmente na América Latina. No 1S18, a Austral foi ranqueada pela SUSEP como a 3ª maior resseguradora do Brasil.

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Prêmios Emitidos Bruto	311,2	218,8	-29,7%
Lucro Líquido	9,0	12,9	43,3%

Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Caixa	428,4	536,9	25,3%
Patrimônio Líquido	259,2	292,1	12,7%

Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

- Recrutou experientes executivos da indústria alinhados com inventivos de longo prazo
- Vinci Partners supervisionou o aprimoramento da plataforma de distribuição da Austral Resseguradora
- Standard & Poor's Ratings elevou a classificação da Austral Resseguradora para "AAAbr", com perspectiva estável, refletindo a melhor posição financeira da empresa
- Autorizada a operar no Peru, Panamá, Equador e Colômbia

Prioridades Estratégicas

- Buscar uma fusão para impulsionar o crescimento da empresa
- Estabelecer a Austral Resseguradora como relevante player de resseguros no Mercado latino-americano
- Começar a emitir prêmio pela subsidiária de Guernsey em parceria com a Lloyds



Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

Visão Geral

Investimento Inicial: Julho 2012
Originação: Leilão
Tipo: Turnaround / Reestruturação
Capital Investido: R\$252,9 milhões; US\$ 112,0 milhões
Status: Não Realizado
MOC Bruto / TIR (R\$): 3,6x / 33,4%
MOC Bruto / TIR (US\$): 2,1x / 18,1%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento

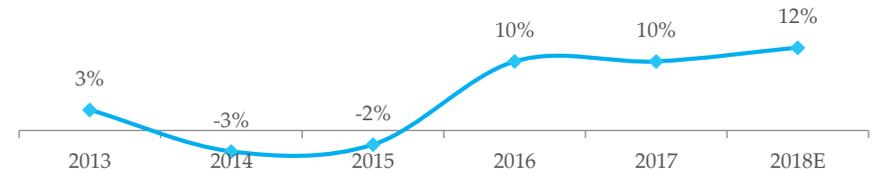
- Crescimento da demanda interna no Brasil impulsionado pelo crescimento do consumo
- Modelo de negócio comprovado com potencial de expansão geográfica rentável, com a abertura de uma média de aproximadamente 25 lojas/ano

Estratégia de Crescimento

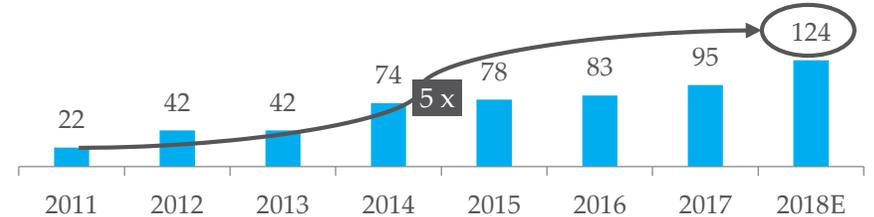
- Aumentar sua presença nas regiões atuais, através de shoppings e investidores imobiliários que percebam o modelo como uma alternativa aos varejistas mais cíclicos
- Implementou um sistema ERP (SAP) e inaugurou um centro de distribuição de última geração que permitem que a empresa acelere seus planos de expansão

Resultados

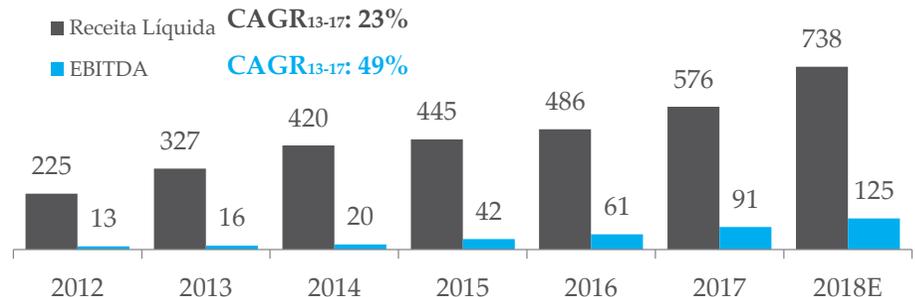
Same-Store-Sales



de Lojas



Performance Financeira (R\$ milhão)



Referente a 30 de Junho, 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

No final de Maio, a empresa foi impactada negativamente pela greve dos caminhoneiros, resultando em um crescimento de 2,4% do SSS no 2T 2018 e acumulando um crescimento de SSS de 4,6% no acumulado do ano.

No 1S18, a Le Biscuit abriu 11 novas lojas e está em curso para atingir a meta de 124 lojas até o final do ano - com 116 lojas em funcionamento hoje.

No 1S18, a companhia registrou um crescimento de 19,7% na receita líquida em comparação ao 1S17 e uma redução de 1,6% no EBITDA, principalmente devido a investimentos em marketing e equipe, enquanto a margem EBITDA 4Wall SSS melhorou 40bps.

Considerando o resultado dos últimos 12 meses, a receita líquida alcançou R\$ 627,4 milhões e EBITDA R\$ 81,6 milhões.

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receita Líquida	260,1	311,3	19,7%
EBITDA	35,5	34,9	-1,6%
Same-Store-Sales (%)	12,8%	4,6%	-8,2 pp

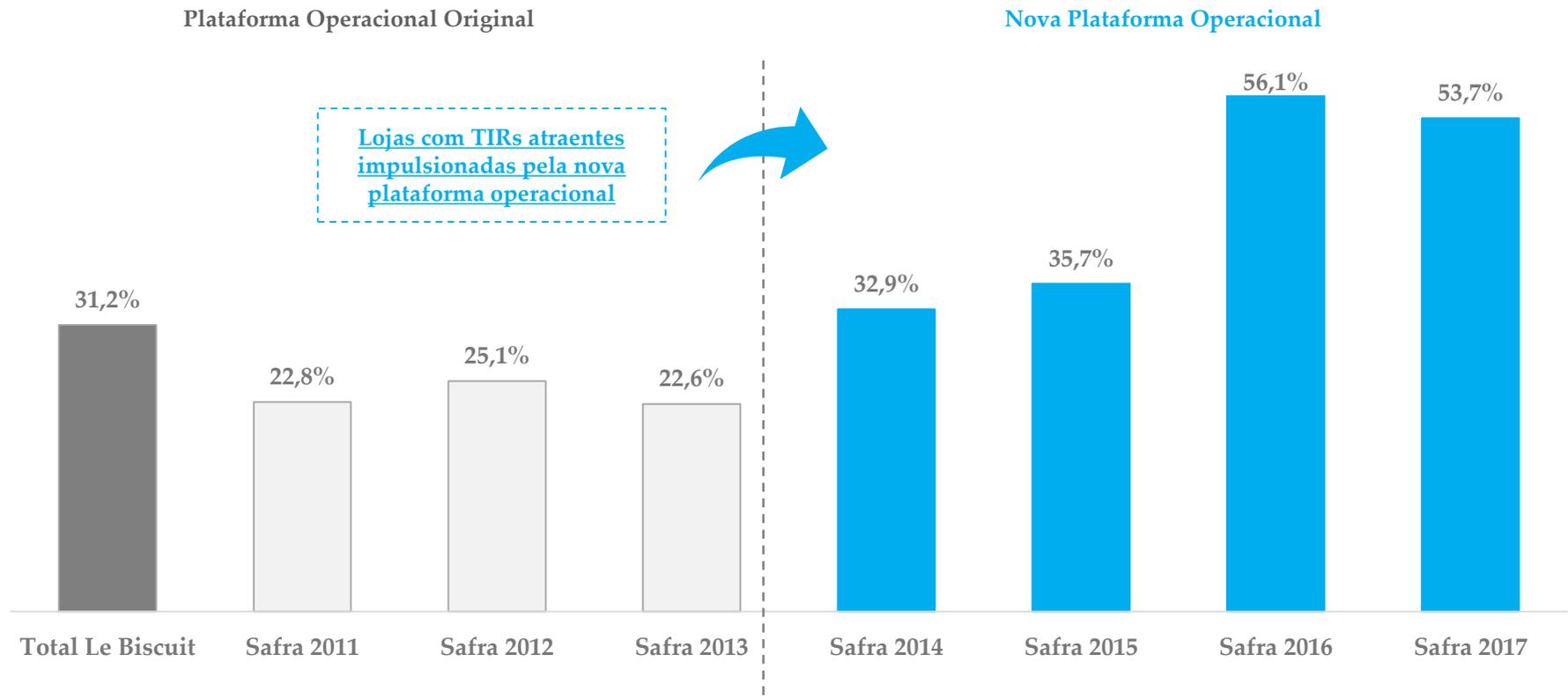
Sumário de Indicadores

(In R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	128,1	49,3	-61,5%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	1,8x	0,6x	-1,2x

Referente a 30 de Junho, 2018

Atualização do Portfólio 2018

Abertura de novas lojas com TIR acima de 50%



Fonte: Le Biscuit

Referente a 30 de Junho, 2018

Iniciativas de Geração de Valor

- Implementação completa do Programa de Pessoas e Gestão e transição com êxito da gestão do fundador para um executivo experiente do mercado
- Quintuplicou o número de lojas de 2011 a 2018
- Desde a abertura do novo CD e o lançamento de seu sistema ERP, melhorou significativamente suas principais métricas operacionais: SSS de 10% (2017), expansão da margem EBITDA de 5% para 15,8%, ciclo de caixa reduzido em 62 dias e índices de falta de estoque atingiram 3,5% (em comparação com aproximadamente 40%)
- Injeção de capital por terceiros de R\$100 milhões e mais de R\$260 milhões em dívida estruturada para financiar novo crescimento

Prioridades Estratégicas



- Continuar o plano de expansão com a abertura de 29 lojas em 2018 e 30 em 2019
- Treinar e promover pessoal interno para formar gerentes que irão apoiar o plano de expansão
- Continuar a entregar crescimento de dois dígitos de same-store-sales
- Iniciar o projeto Iniciativas Digitais



Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

Visão Geral	Investimento Inicial: Julho 2012
	Originação: Leilão
	Tipo: Turnaround / Reestruturação
	Capital Investido: R\$295,0 milhões; US\$ 134,6 milhões
	Status: Não Realizado
	MOC Bruto / TIR (R\$): 2,0x / 14,0%
MOC Bruto / TIR (US\$): 1,2x / 2,6%	

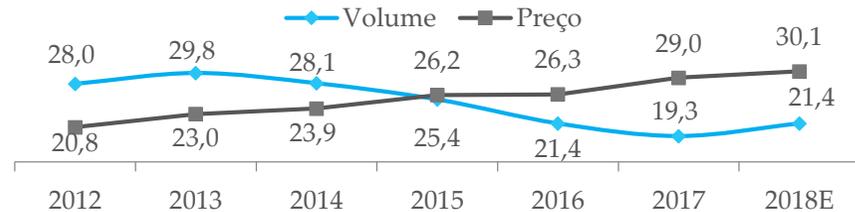
Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> Negócio bem estabelecido há mais de 40 anos, com duas das melhores marcas do mercado brasileiro de cerâmica Fundamentos sólidos de oferta e demanda e o potencial para melhorias significativas no nível micro, em grande parte relacionadas à redução da alavancagem e implementação de projetos novos e mais lucrativos
----------------------	--

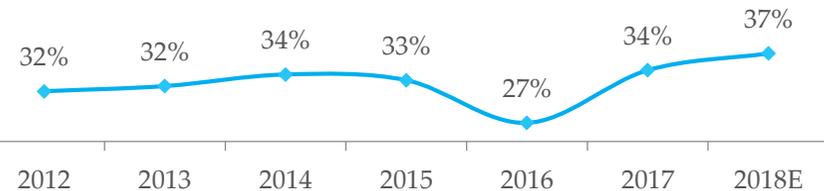
Estratégia de Crescimento	<ul style="list-style-type: none"> Desalavancar e reperfilar o balanço da empresa, o que limita sua capacidade de expandir e implementar projetos marginais de ROIC altos Aumentar rentabilidade através de mudança na estratégia comercial para focar no segmento de alto padrão de acabamento
---------------------------	---

Resultados

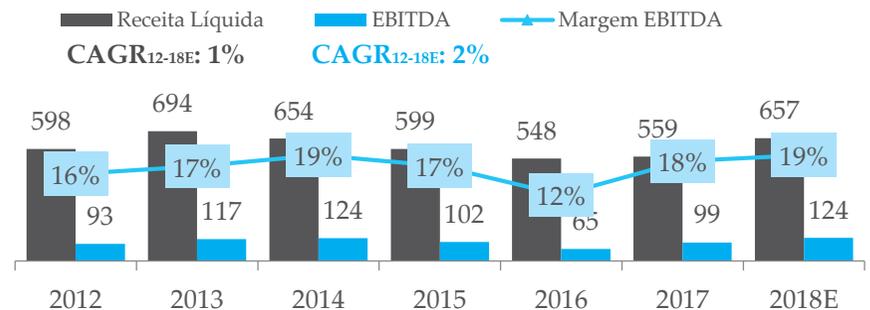
Volume



Margem Bruta



Performance Financeira (R\$ milhão)



Referente a 30 de Junho de 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

No 2T18, a Cecrisa reportou R\$ 166 milhões de receita líquida, um crescimento de 24,5% contra o mesmo período do ano anterior. Adicionalmente, a companhia reportou um EBITDA de R\$ 24,7 milhões, representando uma margem de 15%.

Mesmo com a greve de caminhoneiros no fim de maio, que impactou brevemente a utilização das fábricas, os efeitos positivos da reestruturação da companhia e da estratégia de revisão de mix, privilegiando margem sobre o volume, continuam gerando resultados.

No 1S18, a receita líquida cresceu 22,6% contra o mesmo período do ano anterior, para R\$ 315,1 milhões, e o EBITDA 14%, para R\$ 49 milhões.

Nos últimos 12 meses, a receita líquida atingiu R\$ 618 milhões e o EBITDA recorrente R\$ 109,1 milhões. Isso reflete em um crescimento de margem EBITDA de 14,5% para 17,7%.

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receita Líquida	257,1	315,1	22,6%
EBITDA	43,0	49,0	14,0%
Lucro Líquido	-11,8	2,3	-
Margem EBITDA (%)	14,5%	17,7%	+3,2pp

Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Divida Líquida	466,6	454,9	-2,5%
Divida Líquida / EBITDA LTM	6,1x	4,2x	-1,9x

Referente a 30 de Junho, 2018

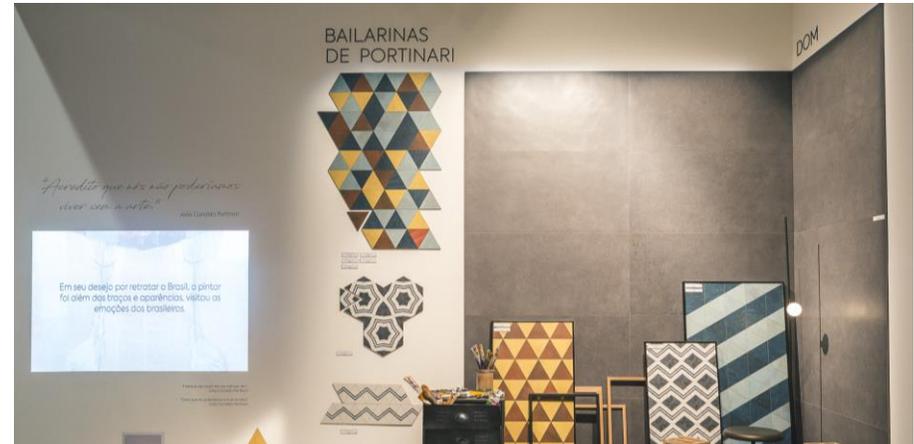
Iniciativas de Geração de Valor

- A nova administração implementou diversas iniciativas corporativas, como (i) um novo plano de remuneração com remuneração variável, (ii) novo plano de opção de ações para profissionais-chave, (iii) processo orçamentário base zero e (iv) programa de CAPEX de US\$ 54 milhões para atualizar instalações de fabricação e distribuição
- A injeção de capital de R\$ 250 milhões da Vinci Partners permitiu à Cecrisa reestruturar seu balanço patrimonial. A empresa pagou antecipadamente a maior parte da sua dívida mais onerosa e emitiu três debêntures corporativas, totalizando R\$ 290 milhões em 2012, 2014 e 2016.
- Em 2017, a empresa mudou sua estratégia comercial para focar no segmento de alto padrão, resultando no significativo aumento de rentabilidade

Prioridades Estratégicas



- Entregar o orçamento
- Aumentar a rentabilidade focando no segmento de alto padrão
- Fortalecer as vendas de exportação
- Continuar explorando lojas especializadas como uma via de crescimento



Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

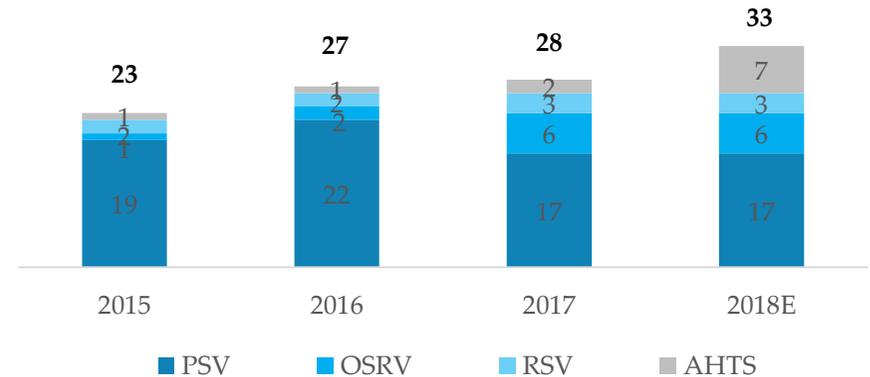
Visão Geral	Investimento Inicial: Dezembro 2013
	Originação: Leilão, Co-Controle com Pátria
	Tipo: Crescimento
	Capital Investido: R\$551,6 milhões; US\$ 219,4 milhões
	Status: Não Realizado
	MOC Bruto / TIR (R\$): 1,7x / 13,7%
	MOC Bruto / TIR (US\$): 1,1x / 2,0%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

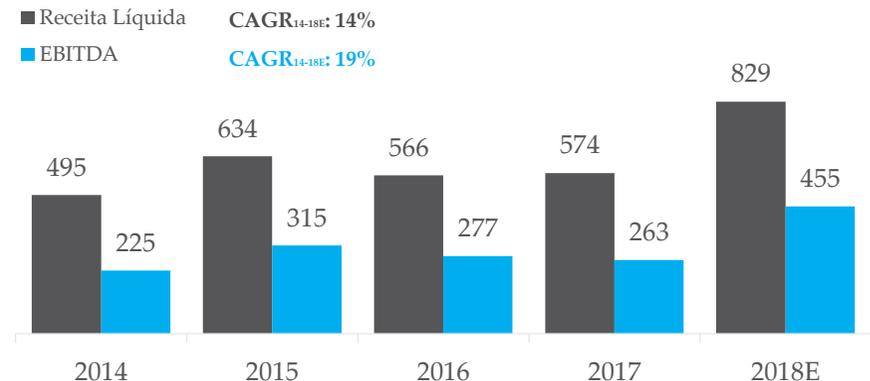
Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crescimento da demanda interna dos serviços da CBO são esperados no Brasil devido à dinâmica de mercado ▪ Oportunidade de consolidação do mercado, uma vez que os 5 principais players representam apenas 38% do mercado e potencial de expansão internacional
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fortalecer o posicionamento em segmentos sub-ofertados, como RSV e OSRV, bem como em mercados de maior valor agregado, como os AHTS ▪ Garantir economias através de projetos de eficiência de custo contínuos ▪ Garantir execução disciplinada do CAPEX ▪ Perseguir oportunidades de consolidação de mercado através de M&A
Estratégia de Crescimento	

Resultados

Evolução da Frota (# embarcações)



Performance Financeira (R\$ milhão)



Referente a 30 de Junho de 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

Em junho de 2018, a CBO entregou a 4ª de uma série de 6 embarcações AHTS programadas para serem entregues até o final do ano.

Conseqüentemente, até dezembro de 2018, a companhia terá completado seu projeto de crescimento, mudando assim seu perfil de frota – AHTS são embarcações de maior valor agregado e foram contratados com taxas mais atrativas. Como resultado, a receita e EBITDA de 2019 vão crescer substancialmente.

No 1S18, dado o final da fase de construção da maioria das novas embarcações, a CBO deu início a desmobilização do estaleiro Oceana – até o final de junho, metade do pessoal já foi desligada sem causar impacto no prazo da construção das embarcações remanescentes. Esta é uma das iniciativas de redução de custos atualmente conduzidas pela companhia, com o objetivo de aumentar as margens e a geração de caixa.

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receita Líquida	269,5	364,4	35,2%
EBITDA Ajustado	121,7	192,6	58,3%

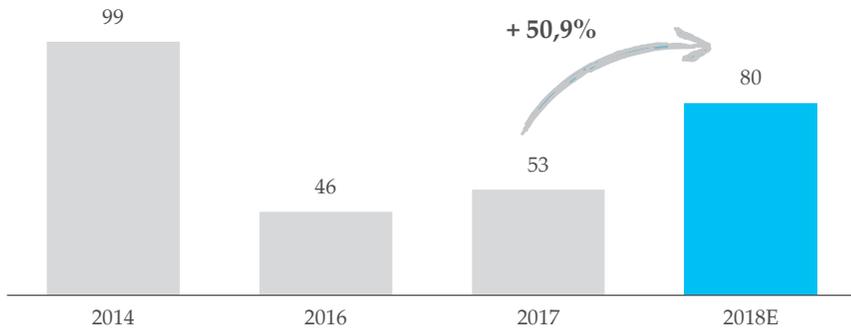
Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Divida Líquida	100,3	95,3	-5,0%
Divida Líquida / EBITDA LTM	10,1x	11,3x	+1,2x

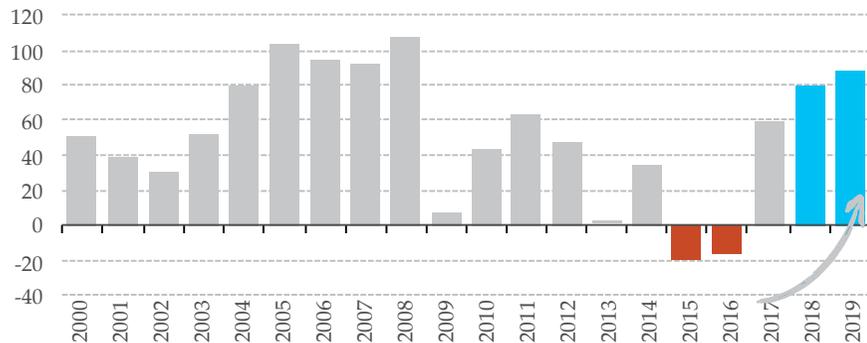
Referente a 30 de Junho de 2018

Visão Geral do Mercado Global e Brasileiro - Sinais positivos indicam recuperação em andamento

Preço do Petróleo, tipo Brent
(Média anual, US\$/Barril)

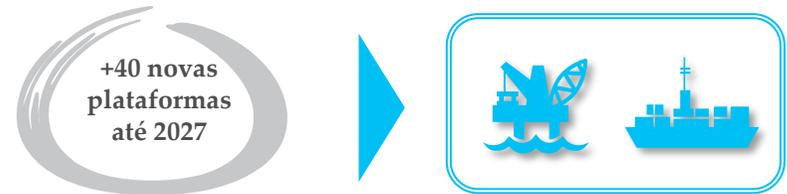


Geração de Caixa das Principais Companhias de Oil & Gas
(US\$ bilhão)

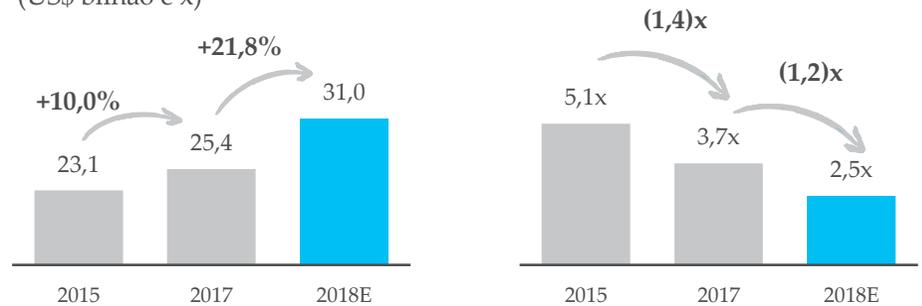


Rodadas de Licitações de E&P no Brasil

- Rodadas de Licitações de E&P bem sucedidas (2017/18):
 - Investimentos previstos de **US\$37 bilhões**
 - Licitações ganhas por Shell, Exxon, Total, Statoil, REPSOL e BP



EBITDA Petrobras e DL/EBITDA⁽¹⁾
(US\$ bilhão e x)



Petrobras apresentou significativa melhora financeira

Fonte: Relatórios de empresas, Prix Du Baril.com, estimativas da ANP e Factset.

(1) O EBITDA foi ajustado por despesas não recorrentes relacionadas ao litígio de ação coletiva.

Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

- Elaboração de propostas vencedoras para 9 contratos a termos muito atraentes para 9 navios (8 já entregues e 1 esperado até 2018)
- Implementação de programa de eficiência de custos gerando economias de até R\$ 90 milhões em um ano inteiro: otimização de tripulação extra, treinamento, seguros e outras despesas operacionais
- Conversão de PSVs em RSVs: através de pequenos investimentos, a companhia alterou sua estratégia de um mercado super ofertado para um mercado mais promissor e rentável
- Reorganização da estratégia comercial da CBO principalmente investindo em novas ferramentas e frameworks para melhorar sua avaliação de mercado e sua estratégia de licitação para capitalizar potenciais oportunidades adicionais de bloqueio de embarcações estrangeiras

Prioridades Estratégicas

- Garantir economias em projetos em andamento e outros novos projetos de eficiência de custos
- Assegurar a execução do programa CAPEX com a entrega dos 3 AHTS restantes até o final de 2018
- Promover o relacionamento com os COIs para permitir a diversificação da base de clientes no longo prazo
- Garantir o desembolso a tempo de contratos de financiamento de longo prazo com o BNDES e o Banco do Brasil



Visão Geral na Entrada

Visão Geral

Investimento Inicial: Fevereiro 2016
Originação: Leilão, Co-Controle com Carlyle
Tipo: Buyout
Capital Investido: R\$161,0 milhões; US\$ 40,2 milhões
Status: Parcialmente Realizado
MOC Bruto / ITIR (R\$): 3,3x / 67,8%
MOC Bruto / TIR (US\$): 3,4x / 71,4%

Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento

- Líder de mercado onde opera
- Modelo acadêmico EaD único
- Negócio altamente rentável e gerador de caixa (mais de 70% de conversão EBITDA para FCF)
- LBO a condições muito atraentes
- Mercado sub-penetrado com enorme demanda

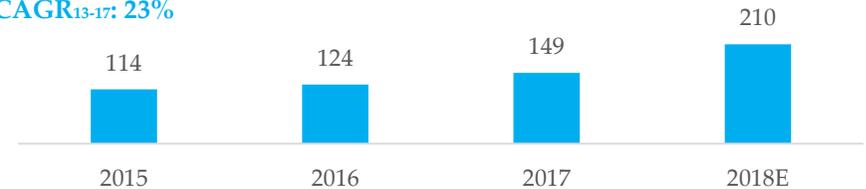
Estratégia de Crescimento

- Abertura de novos centros de EaD pelo país
- Desenvolvimento de novos modelos acadêmicos (por exemplo, cursos híbridos, cursos "Flex", 100% web))
- Desenvolvimento de unidade de "novos negócios" para alavancar a plataforma LD
- Oportunidades estratégicas de M&A

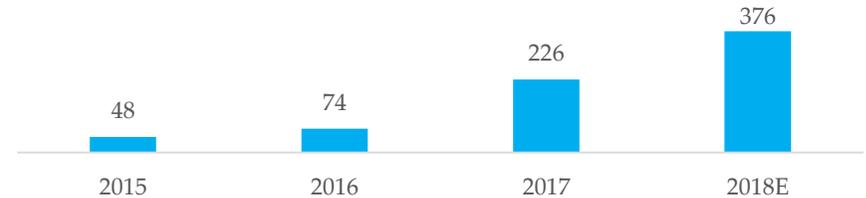
Resultados

de Alunos (em milhares)

CAGR₁₃₋₁₇: 23%



de Centros de Ensino a Distância



Performance Financeira (em R\$ milhões)



Referente a 30 de Junho de 2018

Atualização do Portfólio 1S 2018

A Uniasselvi aumentou em 84% o número de alunos matriculados no 1º semestre de 2018, apresentando um desempenho melhor que seus pares listados - a Kroton, líder de mercado, apresentou um crescimento de 3%, enquanto a Estácio aumentou em 14%. Este resultado foi alcançado devido a uma sólida execução do plano de expansão da Uniasselvi, com a abertura de mais de 200 novos centros de EAD nos últimos doze meses (contra 74 centros no período anterior).

A companhia terminou o semestre com um total de 175 mil alunos. A receita líquida cresceu 18,3% no 1S2018, impulsionada pelo aumento da base de alunos. O EBITDA atingiu R\$ 50,1 milhões e foi impactado pela maturação natural dos novos centros de EADs inaugurados no último ano. À medida que esses novos centros de EAD progridam nos próximos semestres, espera-se que eles gerem resultados muito positivos para a empresa.

O VCP II concluiu em 18 de junho a venda de uma participação de 25% na Uniasselvi para uma gestora global, com uma avaliação implícita de aproximadamente R\$ 1,5 bilhão, sendo uma secundária de US\$ 80 milhões e uma primária de US\$ 30 milhões para financiar futuras aquisições. Este acordo implicou um MoC Bruto de 3,1x em Reais (3,4x em dólares).

Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	1S17	1S18	1S18 / 1S17
Receita Líquida	163,4	193,3	18,3%
EBITDA	59,8	50,1	-16,2%

Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	2T17	2T18	2T18 / 2T17
Dívida Líquida*	354,4	298,2	-15,9%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	3,0x	2,3x	-0,7x

* Valor presente do financiamento do vendedor

Referente a 30 de Junho, 2018

Atualização do Portfólio 2018

Análise de maturidade para centros de EaD - De acordo com nossas projeções, a TIR esperada para novos centros de EAD ultrapassa 50%

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Perp.	TIR	Retorno
Centros EaD 2017	(+) EBITDA EaD		(8)	7	24	32	41	49	76%	Ano 4
	(-) CAPEX	(7)	(0)	(2)	(4)	(5)	(6)	(7)		
	(-) Impostos		0	(1)	(3)	(4)	(5)	(6)		
	(-) Capital de Giro		(1)	(6)	(7)	(5)	(4)	(3)		
	= Geração de Caixa Livre	(7)	(9)	(1)	11	18	26	33		
Centros EaD 2018	(+) EBITDA EaD		(10)	6	13	24	33	40	51%	Ano 5
	(-) CAPEX	(10)	(1)	(3)	(4)	(6)	(7)	(7)		
	(-) Impostos		0	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)		
	(-) Capital de Giro		(2)	(7)	(6)	(6)	(3)	(2)		
	= Geração de Caixa Livre	(10)	(12)	(5)	1	10	19	26		
Centros EaD 2019 (Esperado)	(+) EBITDA EaD		(15)	1	20	32	40	47	53%	Ano 5
	(-) CAPEX	(11)	(1)	(3)	(4)	(6)	(6)	(7)		
	(-) Impostos		0	(0)	(2)	(4)	(5)	(6)		
	(-) Capital de Giro		(2)	(7)	(7)	(5)	(3)	(2)		
	= Geração de Caixa Livre	(11)	(18)	(8)	7	18	26	33		

Referente a 30 de Junho, 2018

Visão Geral na Entrada

- Estruturação e execução do plano de expansão da Uniassevi: 152 novos centros EaD abriram em 2017
- Contratação de todo o time de gestão
- Estruturação de unidade de inteligência para otimizar esforços de marketing, precificação e comercial
- Análise de oportunidades estratégicas de M&A
- Destaque de novas ofertas acadêmicas (cursos híbridos, cursos 100% on-line e cursos Flex)
- 4ª maior plataforma de EAD e 2º maior player focado em EAD



Prioridades Estratégicas

- Execução do plano de expansão de 2018 (150 nos centros EaD, com aproximadamente 135 já abertos)
- Review da estrutura organizacional/processos para otimizar monitoramento de um número maior de centros EaD
- Implementação do conjunto de ferramentas de captação/retenção de alunos e melhores práticas mapeadas durante 2017
- Integração das 2 unidades on-campus adquiridas em 2016 (parte do negócio original)



Histórico de Investimentos

Performance Histórica do Portfólio, referente a 30 de Junho, 2018 (em R\$ milhão)

Fundo I								
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado	Valor Não Realizado	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto
PDG Realty	Imobiliário	Agosto 2004	298,5	2.142,2	0,0	2.142,2	7,2x	91,9%
Usina Canada	Usina de Etanol	Novembro 2006	32,6	8,5	0,0	8,5	0,3x	(22,2%)
Satipel	Fabricação de Móveis	Dezembro 2006	56,0	94,8	0,0	94,8	1,7x	93,8%
Fanor	Educação	Abril 2007	8,0	20,4	0,0	20,4	2,5x	100,9%
CMAA	Usina de Etanol	Julho 2007	108,6	122,1	0,0	122,1	1,1x	3,6%
Equatorial Energia	Distribuição Elétrica	Março 2006	91,1	1.799,6	0,0	1.799,6	19,8x	>1,000%
Light	Distribuição Elétrica	Agosto 2006	175,2	581,3	0,0	581,3	3,3x	34,2%
Los Grobo	Agronegócio	Mai 2008	162,3	227,3	0,0	227,3	1,4x	5,2%
Sollus	Agronegócio	Mai 2008	40,2	52,2	69,1	121,2	3,0x	14,3%
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$972,4	\$5.048,2	\$69,1	\$5.117,3	5,3x	80,3%
Investimentos Não Realizados								
InBrands	Varejo Vestuário	Março 2008	233,5	9,3	223,3	232,7	1,0x	(0,0%)
Total Investimentos Não Realizados			\$233,5	\$9,3	\$223,3	\$232,7	1,0x	(0,0%)
Total Portfólio Investido			\$1.206,0	\$5.057,6	\$292,4	\$5.350,0	4,4x	71,6%
VCP II								
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado	Valor Não Realizado	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto
Burger King	Restaurantes	Julho 2011	319,0	570,2	470,2	1.040,4	3,3x	22,8%
Austral SEG	Seguradora	Outubro 2011	47,8	12,3	200,2	212,5	4,4x	32,2%
Austral RE	Resseguradora	Outubro 2011	112,3	47,3	280,5	327,8	2,9x	20,5%
Unidas	Educação de Carro	Julho 2011	101,4	208,6	0,0	208,6	2,1x	12,4%
Uniasselvi	Educação	Fevereiro 2016	161,0	113,7	411,6	525,2	3,3x	67,8%
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$741,5	\$952,1	\$1.362,4	\$2.314,5	3,1x	24,1%
Investimentos Não Realizados								
Le Biscuit	Varejo	Março 2012	252,9	3,9	915,5	919,4	3,6x	33,4%
Cecrisa	Building Materials	Julho 2012	295,0	0,0	598,2	598,2	2,0x	14,0%
PDG	Imobiliário	Setembro 2012	595,4	0,0	5,5	5,5	0,0x	NM
CBO	Óleo & Gás	Dezembro 2013	551,6	0,0	916,4	916,4	1,7x	13,7%
Total Investimentos Não Realizados			\$1.694,9	\$3,9	\$2.435,7	\$2.439,6	1,4x	8,1%
Total Portfólio Investido			\$2.436,4	\$956,0	\$3.798,1	\$4.754,1	2,0x	14,9%
Total da Estratégia			\$3.642,4	\$6.013,5	\$4.090,5	\$10.104,0	2,8x	63,0%

Histórico de Investimentos

Performance Histórica do Portfólio, referente a 30 de Junho, 2018 (em R\$ milhão)

Fundo I								
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado	Valor Não Realizado	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto
PDG Realty	Imobiliário	Agosto 2004	133,6	1.146,1	0,0	1.146,1	8,6x	103,7%
Usina Canada	Usina de Etanol	Novembro 2006	16,8	4,4	0,0	4,4	0,3x	(22,4%)
Satipel	Fabricação de Móveis	Dezembro 2006	26,0	50,8	0,0	50,8	2,0x	131,8%
Fanor	Educação	Abril 2007	4,1	8,9	0,0	8,9	2,2x	76,8%
CMAA	Usina de Etanol	Julho 2007	58,9	61,3	0,0	61,3	1,0x	1,3%
Equatorial Energia	Distribuição Elétrica	Março 2006	42,4	678,1	0,0	678,1	16,0x	>1,000%
Light	Distribuição Elétrica	Agosto 2006	81,2	353,4	0,0	353,4	4,4x	43,7%
Los Grobo	Agronegócio	Mai 2008	99,2	83,8	0,0	83,8	0,8x	(2,6%)
Sollus	Agronegócio	Mai 2008	25,0	17,9	17,9	35,8	1,4x	4,6%
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$487,2	\$2.404,6	\$17,9	\$2.422,6	5,0x	88,6%
Investimentos Não Realizados								
InBrands	Varejo Vestuário	Março 2008	120,9	3,9	57,9	61,8	0,5x	(7,8%)
Total Investimentos Não Realizados			\$120,9	\$3,9	\$57,9	\$61,8	0,5x	(7,8%)
Total Portfólio Investido			\$608,1	\$2.408,5	\$75,8	\$2.484,4	4,1x	77,3%
VCP II								
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado	Valor Não Realizado	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto
Burger King	Restaurantes	Julho 2011	171,5	173,7	121,9	295,6	1,7x	9,9%
Austral SEG	Seguradora	Outubro 2011	23,1	4,1	51,9	56,0	2,4x	17,2%
Austral RE	Resseguradora	Outubro 2011	58,8	15,1	72,7	87,9	1,5x	7,1%
Unidas	Locação de Carro	Julho 2011	62,7	64,3	0,0	64,3	1,0x	0,4%
Uniasselvi	Educação	Fevereiro 2016	40,2	30,7	106,7	137,4	3,4x	71,4%
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$356,4	\$287,8	\$353,3	\$641,2	1,8x	11,1%
Investimentos Não Realizados								
Le Biscuit	Varejo	Março 2012	112,0	1,3	237,4	238,7	2,1x	18,1%
Cecrisa	Building Materials	Julho 2012	134,6	0,0	155,1	155,1	1,2x	2,6%
PDG	Imobiliário	Setembro 2012	268,7	0,0	1,4	1,4	0,0x	NM
CBO	Óleo & Gás	Dezembro 2013	219,4	0,0	237,7	237,7	1,1x	2,0%
Total Investimentos Não Realizados			\$734,8	\$1,3	\$631,7	\$632,9	0,9x	0,0%
Total Portfólio Investido			\$1.091,1	\$289,085	\$985,0	\$1.274,1	1,2x	3,1%
Total da Estratégia			\$1.699,2	\$2.697,6	\$1.060,9	\$3.758,5	2,2x	68,0%

O desempenho do investimento aqui descrito foi concluído por membros da Private Equity Team da Vinci Partners.

Os investimentos do Fundo I foram concluídos antes da constituição da Vinci Partners, utilizando o capital de contribuição dos ex-sócios do Banco Pactual. Estes investimentos foram feitos sob a liderança e supervisão dos atuais sócios da Firma, e não foram executados em uma estrutura tradicional de fundos de private equity, portanto, não sujeito a despesas, taxas ou encargos de juros. Os investimentos da VCP II foram concluídos após a constituição da Vinci Partners e foram estruturado como fundo de private equity tradicional, utilizando capital de terceiros.

O desempenho passado é fornecido apenas para fins ilustrativos e não é indicativo dos resultados futuros de investimento do Fundo. Não se pode garantir que o Fundo obtenha resultados comparáveis ou seja capaz de evitar perdas, incluindo perdas de capital substanciais ou integrais. Todas as TIRs brutas e múltiplos são calculados sem considerar as despesas, como, por exemplo, os juros corridos e as comissões de gestão que o Fundo cobrará. Se tais taxas e juros corridos fossem cobrados, e se as despesas tivessem sido levadas em conta, as TIR líquida e os múltiplos seriam significativamente menores.

Os investimentos são expressos em reais e convertidos em dólares norte-americanos nas datas de transação relevantes. O valor não realizado é convertido de reais para dólares norte-americanos utilizando a taxa de câmbio no final do trimestre, em 30 de Junho de 2018, de 3.8558 reais para 1 dólar dos Estados Unidos.

Capital Investido representa o capital agregado, respectivamente, investido pelo Fundo I e VCP II, e não inclui o co-investimento.

As receitas realizadas representam o produto bruto do Fundo I ou VCP II, conforme aplicável, gerado pela venda de participações em empresas do portfólio, juros, dividendos e distribuições referentes aos investimentos aplicáveis da empresa de carteira. Uma vez que o Fundo I não foi organizado como um fundo de private equity individual sujeito a despesas, taxas ou juros, um rendimento líquido não pode ser calculado, no entanto um retorno líquido hipotético, numa base agregada, é apresentado na nota D abaixo.

O valor não realizado foi determinado em 30 de Junho de 2018. O valor não realizado é determinado pela Vinci Partners de acordo com os critérios ou políticas de avaliação da Empresa, conforme descrito nas notas de rodapé abaixo. **Os retornos reais realizados dependerão de vários fatores, incluindo os resultados operacionais futuros, as condições de mercado no momento da venda, as restrições legais e contratuais de transferência que podem limitar a liquidez, quaisquer custos de transação relacionados e o tempo e modo de venda, dos pressupostos e circunstâncias em que se baseiam as atuais avaliações não realizadas. Consequentemente, os rendimentos efetivamente realizados podem diferir materialmente dos resultados aqui indicados.**

Todos as TIRs são brutas (salvo indicação em contrário), e são apresentados anualizados e calculados com base nos fluxos de entrada e saída de investimento diário. "NM" implica uma TIR zero ou negativa. As TIRs para investimentos com juros remanescentes foram calculadas assumindo que a participação remanescente foi vendida em 30 de Junho de 2018 pelo valor não realizado apresentado. Fundo I, representa capital investido proprietário e, portanto, seus investimentos não estavam sujeitos a taxas de administração, juros e outros custos e despesas típicos de fundos de private equity. Dessa forma, a "TIR Líquida" e o "Múltiplo Líquido de Custo" são hipotéticas e são calculadas aplicando-se certas premissas, incluindo que um sócio hipotético limitado suportaria uma taxa de administração anual, juros, despesas de fundos e despesas organizacionais proporcionais àqueles que são para o desempenho histórico do investimento do Fundo I. Ao calcular o valor de performance passada auferidos pela Vinci Partners no cálculo da TIR líquida e do Cálculo do Múltiplo Líquido do Custo, algumas suposições simplificadoras foram feitas. Se essas suposições simplificadoras não tivessem sido feitas, a TIR Líquida e o Múltiplo Líquido do Custo podem ter sido menores. A TIR líquida aqui apresentada foi calculada utilizando os fluxos de caixa reais da Vinci Partners nas datas reais em que ocorreram para apresentar um retorno líquido hipotético durante todo o período de investimento aplicável ao Fundo I. **O desempenho passado dos investimentos do Fundo I e VCP II não é necessariamente indicativos de resultados futuros e não pode haver garantia de que os fundos futuros alcançarão resultados comparáveis ou de que os retornos previstos serão atingidos.**

Informações Importantes

Notas de Rodapé para Performance dos Investimentos (1 de 2)

Burger O valor não realizado da Burger King é baseado no preço da ação cotada ao final do trimestre, 30 de Junho de 2018, de R\$ 15,92

O valor não realizado da Austral é baseado em múltiplos de negociação de empresas públicas comparáveis como Price / Book e Price / Earnings, bem como análise de fluxo de caixa descontado.

O valor não realizado do Le Biscuit é baseado em múltiplos de negociação de empresas públicas comparáveis, como EV / EBITDA futuro, análise de transações comparáveis e análise de fluxo de caixa descontado.

O valor não realizado da Cecrisa baseia-se em múltiplos de negociação de empresas públicas comparáveis, como EBITDA forward / forward, análise de transações comparáveis e análise de fluxo de caixa descontado.

O valor não realizado da PDG é baseado no preço da ação cotada ao final do trimestre, 30 de Junho de 2018, de R \$ 1,00.

O valor não realizado da CBO é baseado em uma análise de fluxo de caixa descontado.

O valor não realizado da InBrands é baseado em uma análise de fluxo de caixa descontado.

Para a Sollus, a receita não é mensurada - a principal métrica financeira é o valor das terras agrícolas, que é apresentado utilizando a abordagem do Valor Patrimonial Líquido, que soma o Valor de Avaliação das propriedades agrícolas (realizado por consultoria), caixa e ativos fixos, que são as parcelas remanescentes da Sollus relacionadas à aquisição das terras agrícolas. Dado o modelo de negócio da empresa, Vinci acredita que o Valor Patrimonial Líquido é a medida mais precisa do desempenho da empresa.

O valor não realizado do Sollus Capital é baseado no valor contábil das terras agrícolas no balanço patrimonial da companhia e no seu saldo de caixa líquido.



Rio de Janeiro

55 21 2159 6000
Av. Bartolomeu Mitre, 336
Leblon - 22431-002

São Paulo

55 11 3572 3700
Av. Brigadeiro Faria Lima, 2.277
14º andar Jardim Paulistano - 01452-000

Recife

55 81 3204 6811
Av. República do Líbano, 251 - Sala 301
Torre A - Pina - 51110-160

Nova York

1 646 559 8000
535 Madison Avenue, 37th Floor
10022