

**WINCI** partners



# Vinci PE – Call Trimestral 1T18

Março | 2018

# Declaração de Divulgação

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 expreso 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.

# VCP: Visão Geral do Portfólio

# Vinci Partners

## Destaques Recentes

### Principais Desenvolvimentos do Portfólio

- Distribuiu **aproximadamente R\$ 825 milhões** desde o início de 2017
- **IPO do Burger King Brasil (“BKB”)** concluído em dezembro de 2017, com preço no topo da faixa
  - Transação a **3,5x MOC bruto** e **25,1% TIR bruta**<sup>1</sup>
- Em Abril de 2018 **concluiu a venda completa da Unidas**, uma das maiores empresas de aluguel de carros no Brasil, por meio de venda estratégica a **2,1x MOC bruto** e **12,7% TIR bruta**<sup>2</sup>
- **Concluiu venda parcial da Uniasselvi**, uma empresa de educação superior líder, com foco em ensino à distância (EaD), para um comprador financeiro por **3,1x MOC bruto** e **65,6% de TIR bruta**<sup>3</sup>
  - O valor total da transação foi **US\$ 110 milhões, incluindo capital primário e secundário**

### Performance VCP II

- **Incorporando os eventos de liquidez recentes no resultado**, Vinci Capital Partners II continua a se desenvolver fortemente, alcançando um **MOC bruto de 1,9x** e **14,9% TIR bruta**<sup>4</sup>
  - Representa **DPI líquido projetado de 0,30x**<sup>5</sup>
  - Projetando a venda das ações remanescentes de BKB, **DPI líquido cresce para 0,47x**<sup>6</sup>

**O DESEMPENHO PASSADO NÃO É NECESSARIAMENTE INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS. CONSULTE AS SEÇÕES DE REVISÃO DE PORTFÓLIO E APÊNDICE DESTA APRESENTAÇÃO PARA UMA REVISÃO MAIS COMPLETA DO HISTÓRICO DA VINCI.**

(1) Na moeda local (R\$). Em US\$, a transação alcançou 2,0x MOIC e 12,8% de TIR bruta.

(2) Desempenho em moeda local (R\$). Em US\$, a transação alcançou 1,0x MOIC e 0,3% de IRR bruta.

(3) Desempenho em moeda local (R\$). Em US\$, a transação alcançou 3,4x MOIC e 71,9% de IRR bruta. Considerando taxa de câmbio de R\$ 3,7018 em 15/06/2018

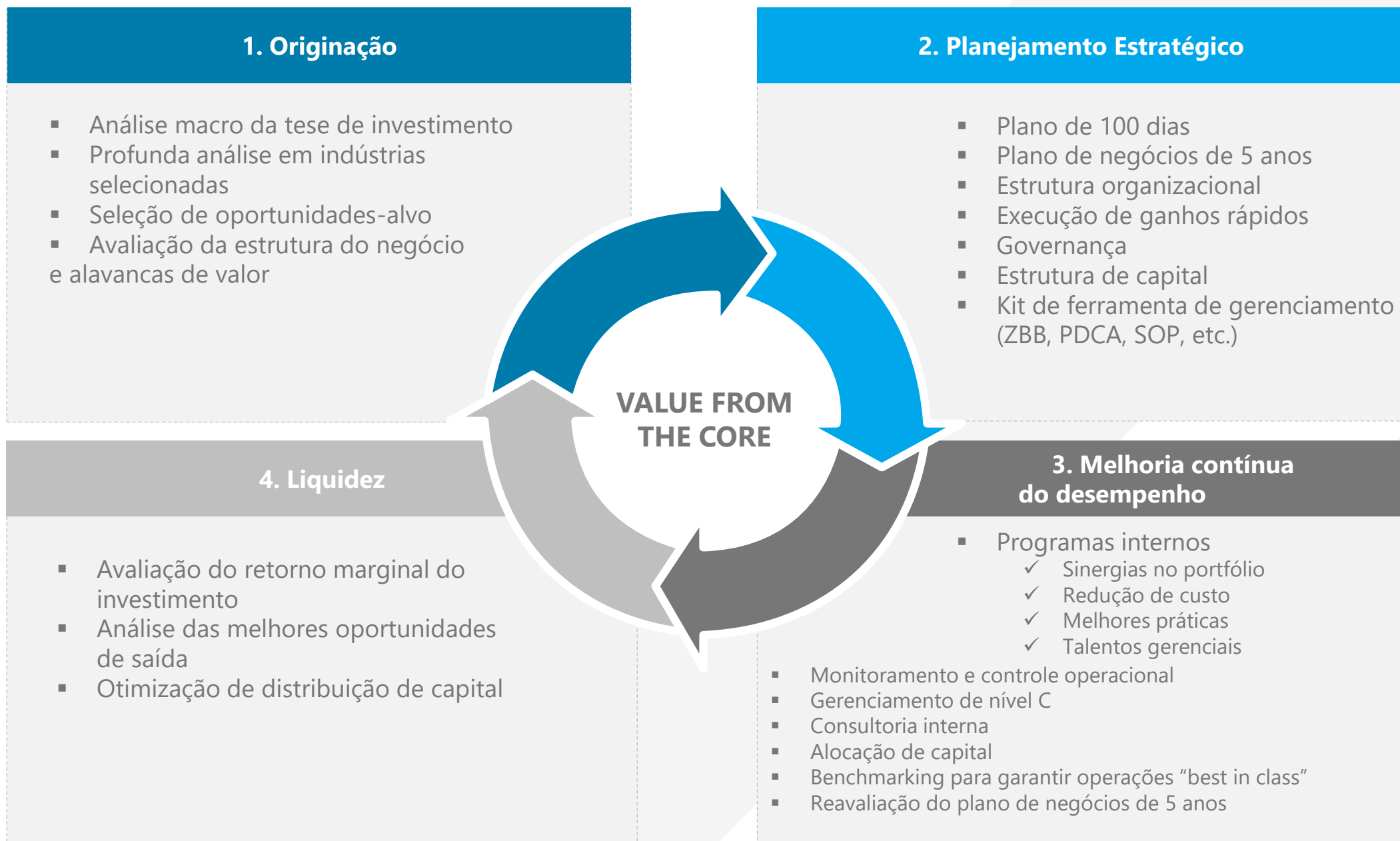
(4) Em 31 de Março de 2018, a TIR líquida do VCP II é de 10,9% e MOC líquido de 1,6x em moeda local (1,8% da TIR líquida e 1,1x MOC líquido em US\$).

(5) DPI assumindo todas as realizações no nível do Fundo.

(6) **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.**

# 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

Referente a 31 de Março, 2018

## Investimentos Realizados / Parcialmente Realizado

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

## 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 2,7x de MOC bruto até hoje e realizou aproximadamente R\$5,9 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.



# Vinci Partners

## Sólido e extenso histórico de investimento

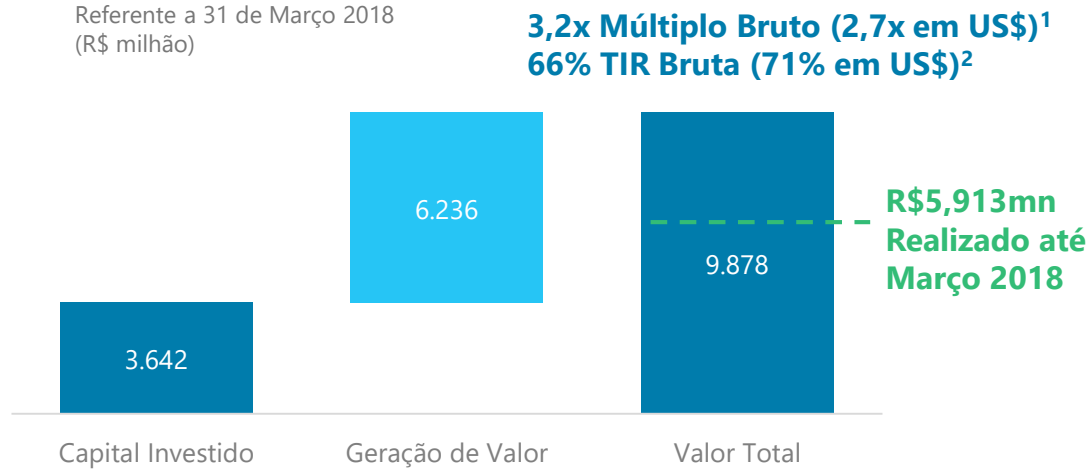
Referente a 31 de Março de 2018

### Relevante Performance Histórica de Ativos Realizados desde o Início

- TIR bruta de 77% (TIR bruta de 85% em US\$)
- 4,3x múltiplo sobre capital investido (3,7x múltiplo sobre capital investido em US\$)
- 13 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

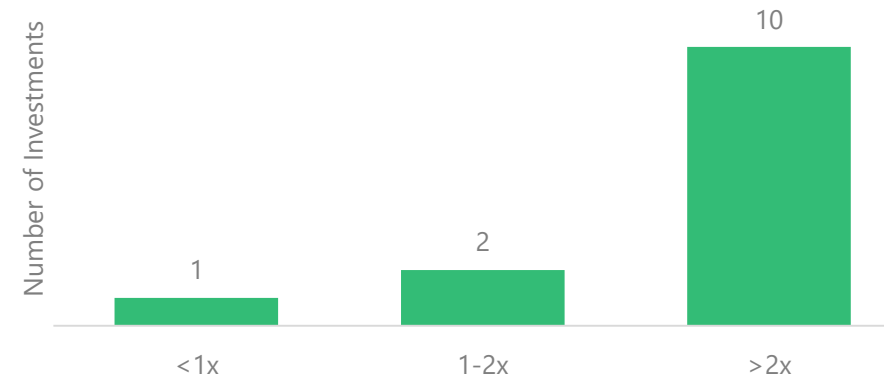
### Portfólio Completo desde o Início

Referente a 31 de Março 2018  
(R\$ milhão)



### Múltiplo Bruto de Investimentos Realizados

Referente a 31 de Março 2018



1. 2,6x MOC líquido e 38,9% de TIR líquida em Reais

2. 2,1x MOC líquido e 39,5% 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.**



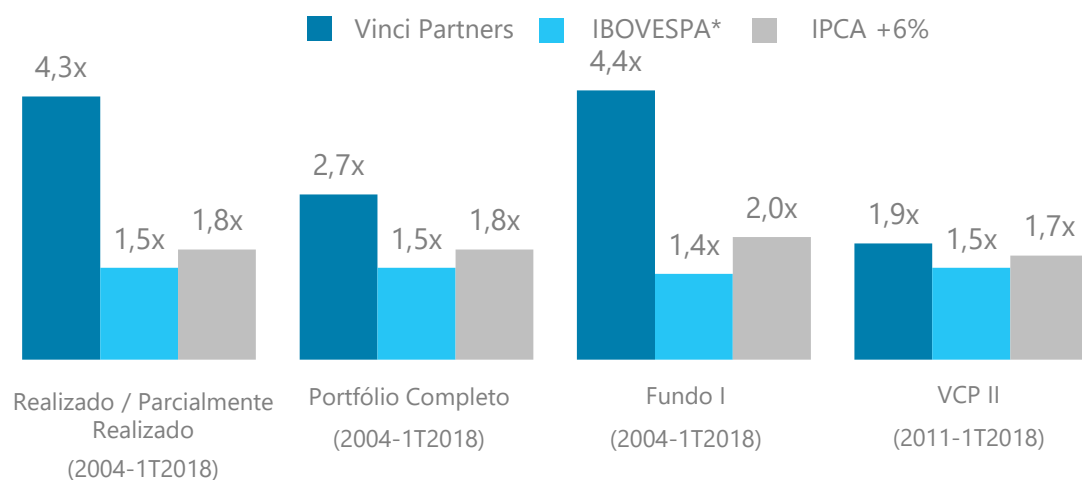
# Vinci Partners

Fundos com performance sólida, tanto no absoluto quanto vs. Ibovespa, CDI e IPCA + 6%

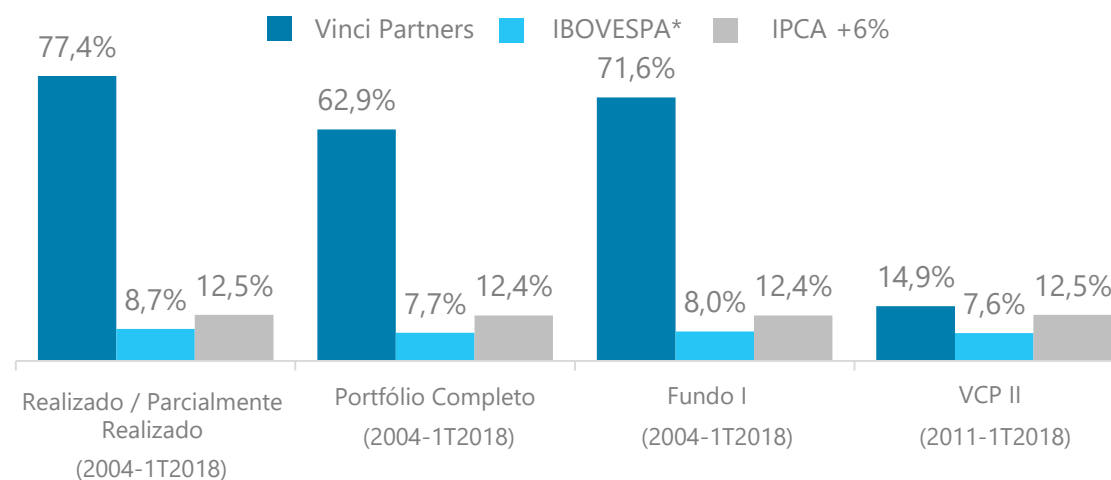
Referente a 31 de Março 2018 (em R\$)

## 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	Portfólio Completo	Fundo I	VCP II
<b>Diferença TIR vs. IBOVESPA (2004-1T2018)</b>	68,7%	55,2%	63,6%	7,3%
<b>Diferença TIR vs. Inflação+6% (2004-1T2018)</b>	64,9%	50,5%	59,2%	2,4%
<b>Média Anual Crescimento Real PIB (2004-2017)</b>	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 – Março, 2018 para todas as métricas exceto apenas o VCP II e de Setembro, 2011 – Março, 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.

# Vinci Partners | Private Equity

Time com longa experiência Operacional e de Análise

Membros do Comitê de Investimentos							Time de Estruturação e RI			
	<b>Gilberto Sayão</b> Conselheiro	<b>Alessandro Horta</b> CEO	<b>Bruno Zaremba</b> Head PE Sócio Sênior	<b>Jose G. Souza</b> Co-Head Infra Sócio	<b>Gabriel Felzenszwalb</b> Sócio	<b>Carlos E. Martins</b> Sócio	<b>Pedro Quintella</b> Head E&RI Sócio	<b>Heitor Palhares</b> Principal	<b>Constanza Cortes</b> Principal	<b>Mateus Maia</b> Analista
<b>Anos de Experiência Relevante</b>	26	26	22	23	18	15	20	17	15	4
<b>Anos de Vinci / Predecessoras*</b>	26	17	22	13	11	10	10	6	0	4
<b>Experiência Anterior</b>	UBS Pactual	UBS Pactual	UBS Pactual	Brasil Energia	Companhia do Portfólio	UBS Pactual	Vinci PE, RE, Infra & UBS Pactual	Vinci Gestão de Patrimônio	SPX	Vinci Operações
Time de Investimentos e Originação / Operações										
	<b>Roberto Leuzinger</b> Sócio	<b>Marcelo Penna</b> Sócio	<b>Guilherme Teixeira</b> Sócio	<b>Antonio Vieira</b> Principal	<b>Marco Franklin</b> VP	<b>Paula Prado</b> Analista	<b>Aline Camelier</b> Analista	<b>Luis Mendes</b> Analista	<b>Everton Freire</b> Analista	<b>Tiago Timm</b> Analista
<b>Anos de Experiência Relevante</b>	24	12	13	15	7	6	5	4	4	1
<b>Anos de Vinci / Predecessoras*</b>	9	11	13	6	7	6	5	4	1	1
<b>Experiência Anterior</b>	Booz Consultoria	Vinci Jurídico	Vinci Assessoria	Goldman Sachs	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações
Enviados para Companhia do Portfólio					Time de Originação					
	<b>Rafael Santo</b> Principal	<b>Raphael Rodrigues</b> Analista			<b>Jose Pano</b> Sócio	<b>Guilherme Goldberg</b> Principal	<b>Arthur Coelho</b> Principal			
<b>Anos de Experiência Relevante</b>	15	7			26	19	13			
<b>Anos de Vinci / Predecessoras*</b>	14	7			16	7	13			
<b>Posição / Companhia do Portfólio</b>	COO / Burger King	Gerente / Uniasselvi			Companhia do Portfólio	Vinci Real Estate	Companhia do Portfólio			

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

Nota: Até Março 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.

# Update Macroeconômico

# Update Macroeconômico

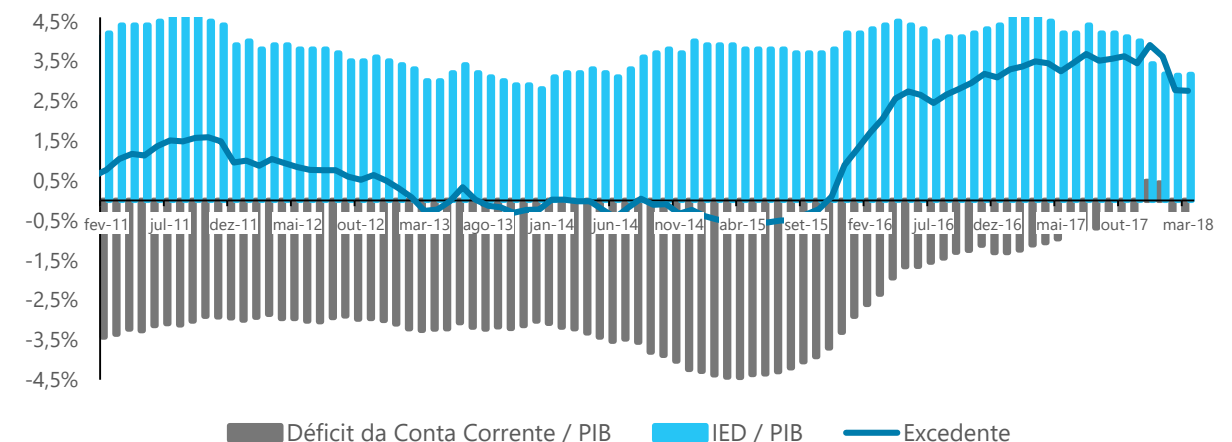
## Dados Macroeconômicos e Projeções

- Depois de uma severa recessão em 2015 e 2016, a economia cresceu 1,0% em 2017 e é esperado crescer 1,5% em 2018
- A inflação desacelerou: caiu cerca de 440 bps em 2016, 330 bps em 2017 e é esperado terminar abaixo da meta em 2018 (4,5%) e 2019 (4,25%)
- O Banco Central fez um importante afrouxamento monetário de 775 pontos-base, levando a Selic ao nível mais baixo da história (6,5%). Esperamos que, devido às reformas, uma parte importante dessa redução possa ser permanente
- Acreditamos que o ajuste no setor externo e a melhor política econômica devem atuar como um bloqueio contra grandes depreciações cambiais

Indicadores Econômicos	2017	2018*	2019*
Crescimento PIB (%)	1,0	1,5	2,5
Taxa de Inflação (%)	3,0	3,9	4,0
Taxa de Juros Selic (%)	7,00	6,50	8,50

## Depreciação do Real

- A desvalorização do real foi causada tanto por fatores externos (tendência de fortalecimento do dólar no mundo) quanto pelo aumento da incerteza no cenário doméstico
- A sólida situação externa do Brasil - com baixos déficits em conta corrente, alto investimento estrangeiro direto, altas reservas e baixa dívida externa - serve como um fator importante para que o país passe por períodos de maior incerteza
- Apesar da depreciação cambial, espera-se que a inflação fique abaixo da meta neste ano e no próximo, devido ao alto índice de ociosidade na economia, baixos níveis atuais de inflação e expectativas de inflação ancoradas.



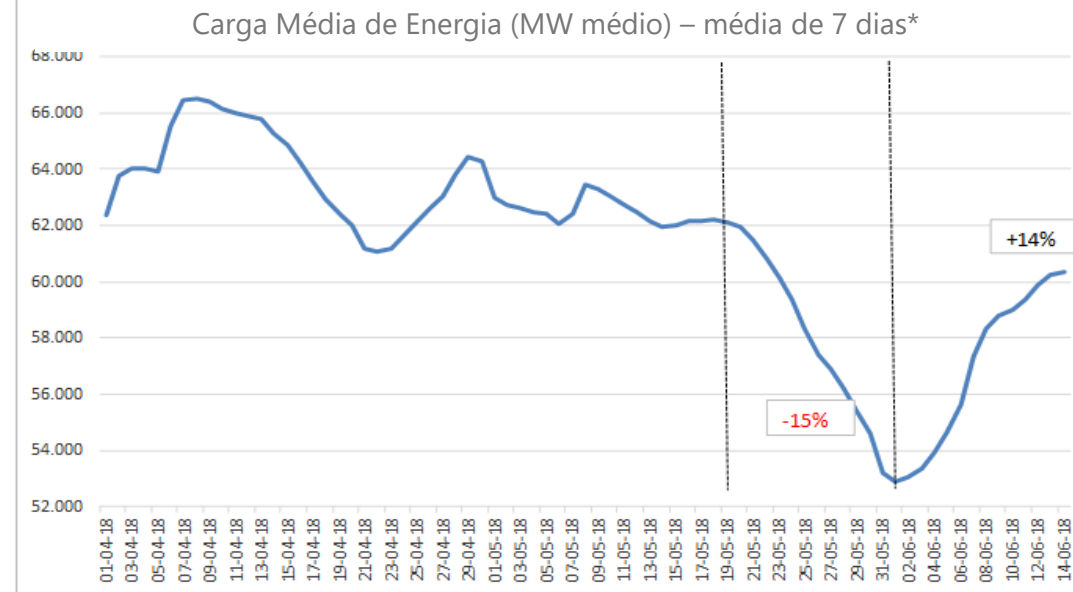
# Update Macroeconômico

## Eleições Presidenciais de 2018

- A menos de quatro meses das eleições, ainda não há definição sobre os candidatos à presidência e a incerteza continua alta
- As pesquisas atuais mostram um cenário muito estável, sem tendência clara entre os candidatos. Neste ponto, as pesquisas devem ser analisadas com especial cautela, uma vez que há um alto nível de eleitores indecisos (quase 2/3 quando nenhum nome é apresentado ao eleitor). A campanha de TV e rádio pode, portanto, ser muito importante para mudar as perspectivas eleitorais
- Perspectivas eleitorais podem mudar se os candidatos com desempenho ruim nas pesquisas formarem uma coalizão central mais forte - a definição formal de candidatos e coalizões ocorre entre 20 de julho e 05 de agosto
- Historicamente, os estados de São Paulo, Bahia, Ceará e Pernambuco combinados definiram o resultado das eleições presidenciais. São Paulo, o maior estado votante, votou historicamente por um candidato de centro-direita, enquanto os outros estados mencionados, no nordeste do país, tendem a apoiar um candidato de esquerda. Outros estados relevantes geralmente têm resultados equilibrado
- O controle das máquinas políticas do estado de São Paulo e do governo federal também desempenham um papel fundamental. Diferentemente das últimas três eleições presidenciais, em 2018 os candidatos de esquerda não terão controle de nenhuma das duas máquinas, deixando espaço para uma forte coalizão de centro-direita

## Greve dos Caminhoneiros

- Os custos de combustível aumentaram no Brasil, com os preços do petróleo subindo globalmente. Sob a política atual, o preço do combustível diesel tem flutuado em uma base diária
- Centenas de barreiras de caminhoneiros bloquearam rodovias em todo o país, como um protesto contra o aumento dos preços dos combustíveis e paralisou a economia do Brasil
- Como resultado, a greve dos caminhoneiros deve prejudicar temporariamente o crescimento acelerado da economia
- Consumo de energia elétrica, o dado econômico mais dinâmico, caiu 15% durante o período de greve, mas já viu um aumento de 14% e está próximo do nível anterior à greve



\*Fonte: ONS

# VCP II: Companhias do Portfólio



# Visão Geral da Atual Performance do VCP II



**Status** Totalmente Realizado  
**MOC** 2,1x (R\$) \ 1,0x (US\$)  
**TIR** 12,0% (R\$) \ 0,0% (US\$)  
**DPI** 2,1x (R\$) \ 1,0x (US\$)



**Status** Parcialmente Realizado  
**MOC** 3,3x (R\$) \ 1,8 (US\$)  
**TIR** 23,3% (R\$) \ 11,3% (US\$)  
**DPI** 1,8x (R\$) \ 1,0x (US\$)



**Status** Parcialmente Realizado  
**MOC** 4,0x (R\$) \ 2,5 (US\$)  
**TIR** 21,2% (R\$) \ 18,5% (US\$)  
**DPI** 0,3x (R\$) \ 0,2x (US\$)



**Status** Parcialmente Realizado  
**MOC** 2,9x (R\$) \ 1,7x (US\$)  
**TIR** 20,8% (R\$) \ 9,2% (US\$)  
**DPI** 0,4x (R\$) \ 0,3x (US\$)



**Status** Não Realizado  
**MOC** 2,0x (R\$) \ 1,3x (US\$)  
**TIR** 14,1% (R\$) \ 5,0% (US\$)  
**DPI** 0,0x (R\$) \ 0,0x (US\$)



**Status** Não Realizado  
**MOC** 1,7x (R\$) \ 1,3x (US\$)  
**TIR** 14,7% (R\$) \ 6,2% (US\$)  
**DPI** 0,0x (R\$) \ 0,0x (US\$)



**Status** Não Realizado  
**MOC** 3,0x (R\$) \ 2,1x (US\$)  
**TIR** 30,1% (R\$) \ 18,4% (US\$)  
**DPI** 0,0x (R\$) \ 0,0x (US\$)



**Status** Parcialmente Realizado  
**MOC** 3,1x (R\$) \ 3,8x (US\$)  
**TIR** 74,0% (R\$) \ 90,5% (US\$)  
**DPI** 0,1 (R\$) \ 0,1x (US\$)





## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Julho 2011  
**Originação:** Proprietário  
**Tipo:** "Greenfield" / Crescimento  
**Capital Investido:** R\$319,0 milhões  
**Status:** Parcialmente Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 3,3x / 23,3%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 1,8x / 11,3%

### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

#### Tese de Investimento

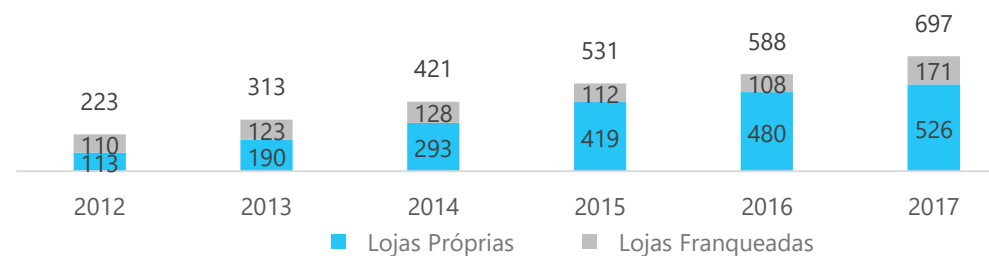
- Crescimento da demanda interna impulsionado pelo aumento do poder aquisitivo numa indústria crescente e fragmentada
- Marca global com desequilíbrio entre reconhecimento de marca e penetração no Brasil
- Modelo de negócios estabelecido no mercado local

#### Estratégia de Crescimento

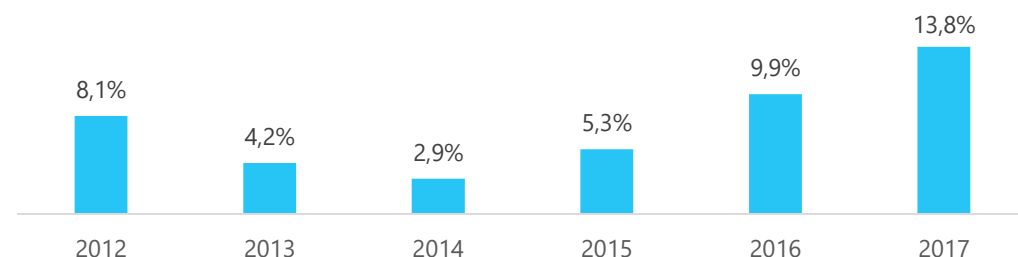
- Expandir a presença do BK no Brasil, permitindo que a marca alcance relevância nacional
- Adquirir franquistas existentes a níveis de avaliação atraentes, aproveitando evidentes sinergias
- Prosseguir o crescimento orgânico explorando plataformas alternativas, reforçando menu infantil e aumentando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

## Resultados

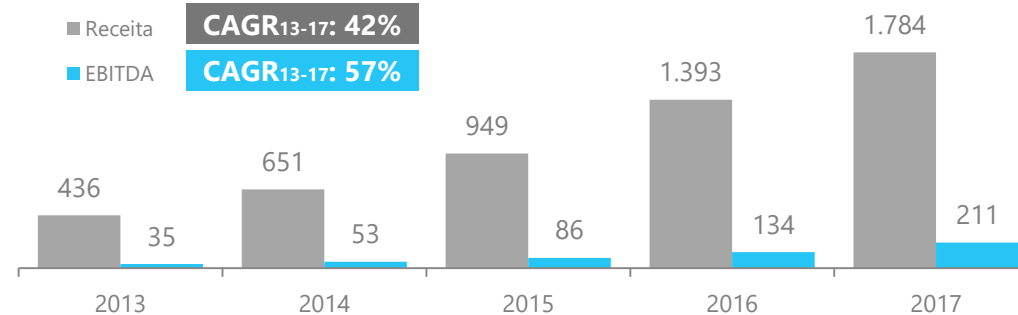
### Desenvolvimento da Rede de Lojas



### Same-Store-Sales (%)



### Performance Financeira (Em R\$ milhões)





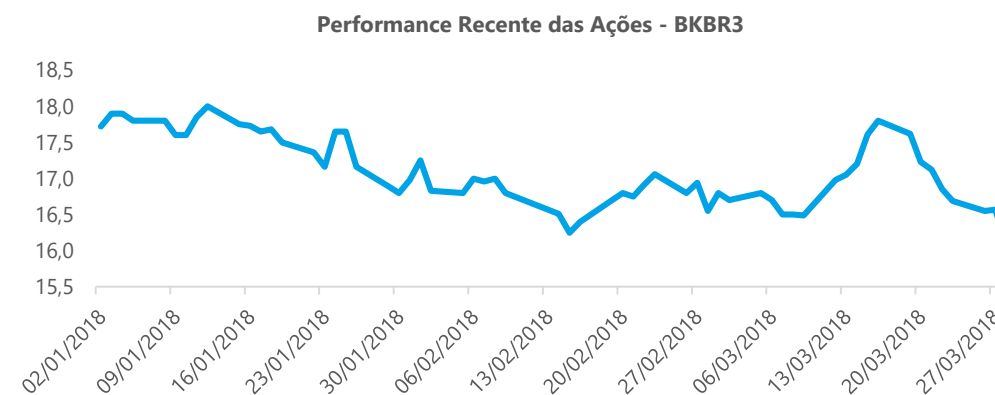
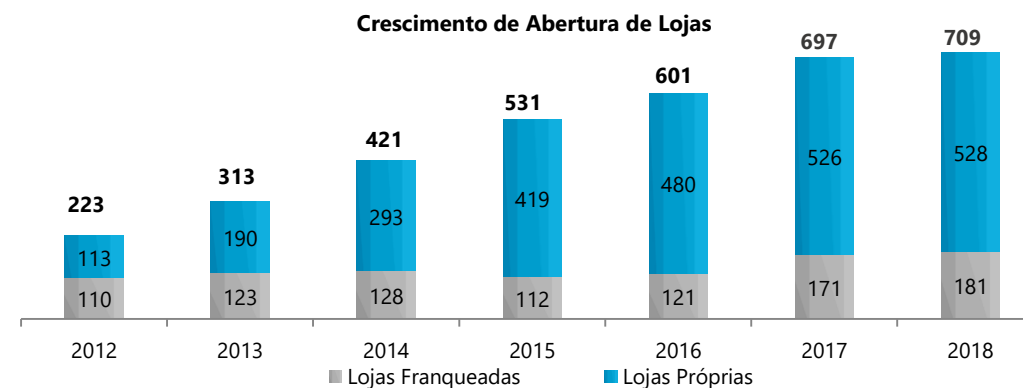
## Update do Portfólio 1T2018

A empresa aumentou sua presença para 709 unidades, o que representa crescimento líquido de 111 unidades nos últimos 12 meses

Burger King Brasil (“BKB”) manteve o crescimento de 2 dígitos do SSS no 1T18 chegando a 10,3% superando mais uma vez o seu principal concorrente

Em 20 de Março de 2018, BKB adquiriu o direito exclusivo para desenvolver e operar restaurantes através de operações próprias ou franqueadas sob a marca Popeyes no Brasil por um período de 20 anos, com metas anuais de abertura de mais 300 restaurantes nos primeiros 10 anos de contrato

	1T17	1T18	1T18/1T17
Receita Líquida	389,9	482,5	24%
EBITDA	23,2	32,5	40%
EBITDA Ajustado	24,7	36,4	47%
Lucro Líquido	(20,0)	8,8	-
Same-Store-Sale	11,3%	10,3%	-





## 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 para 2018

- 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
- Busca de outras oportunidades de M & A em relação aos sub-franqueados



## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Outubro 2011  
**Originação:** Proprietário  
**Tipo:** Greenfield  
**Capital Investido:** R\$ 47,7 milhões  
**Status:** Parcialmente Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 4,0x / 31,2%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 2,5x / 18,5%

### 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

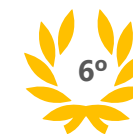
### Ranking por Linha de Negócios



Garantia

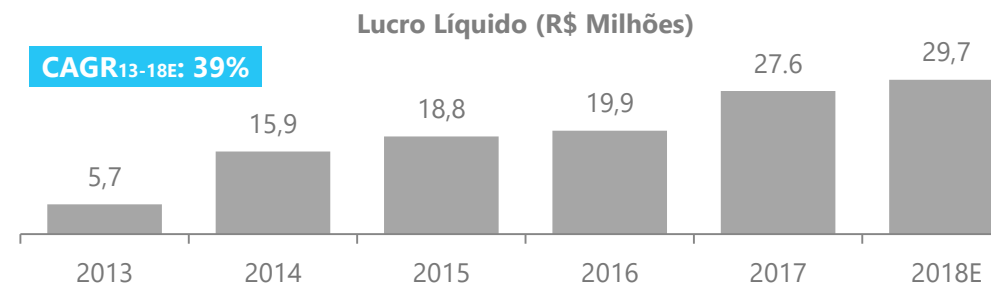
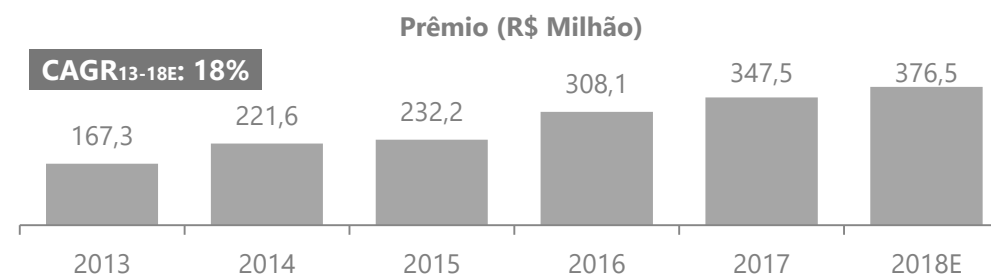


Energia



Marítimo

### Performance Financeira



## Atualização do Portfólio 1T2018

Austral Seguradora emitiu R\$72,7 milhões em prêmios no 1T18

Lucro Líquido para o período foi de R\$4,9 milhões, o que representa um aumento de 18% em relação ao mesmo período de 2017

Esses resultados foram impactados por uma redução de 37% nos sinistros retidos

### Resultado Financeiro

### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17		1T17	1T18	1T18/1T17
Prêmio Bruto Assegurado	125,3	72,7	-42%	Caixa	209,7	237,8	13%
Lucro Líquido	4,1	4,9	20%	Valor Patrimonial	114,8	143,7	25%



## 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 2ª e 6ª maior participante em cada uma delas, respectivamente
- Em 24 de janeiro de 2014, a Standard & Poor's Ratings atualizou os ratings da Austral Seguradora para "brA +", com uma perspectiva "estável"
- A empresa desenvolveu uma parceria estratégica com a International Finance Corporation ("IFC"), aprimorando o perfil da empresa no setor



## Prioridades para 2018



- 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



## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Outubro 2011  
**Originação:** Proprietário  
**Tipo:** Greenfield  
**Capital Investido:** R\$112,0 milhões  
**Status:** Parcialmente Realizado  
**MOC Bruto / TIR Bruta (R\$):** 2,9x / 20,8%  
**MOC Bruto / TIR Bruta (US\$):** 1,7x / 9,2%

### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

#### Tese de Investimento

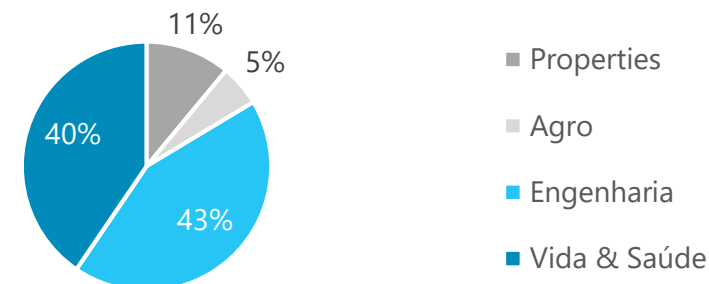
- Crescimento da demanda interna de produtos de resseguro impulsionado pelo aumento dos investimentos em infraestrutura, aumento da penetração de seguros e resseguros e crescimento econômico geral
- Oportunidade de trazer produtos e soluções inovadoras para os mercados de resseguros locais
- Potencial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

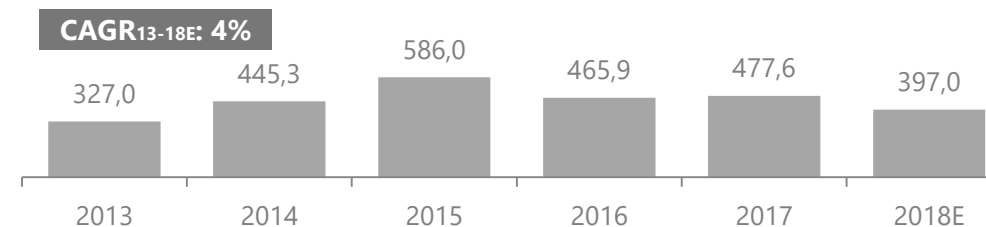
## Resultados

### Prêmio Bruto por Linha de Negócio

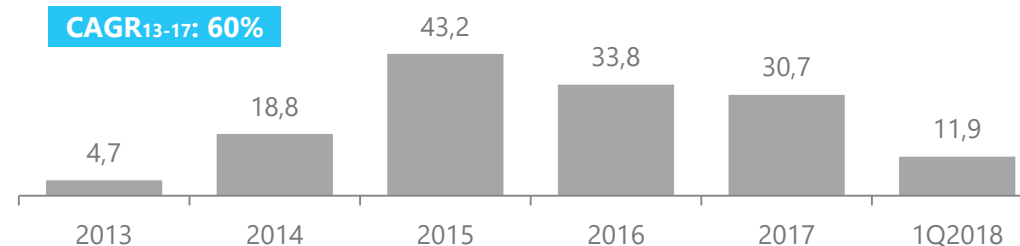


### Performance Financeira

#### Prêmio (R\$ Milhão)



#### Lucro Líquido (R\$ Milhão)





## Update do Portfólio 1T2018

Austral Resseguradora emitiu R\$89,1 milhões em prêmios no 1T18

Lucro líquido no trimestre foi de R\$11,9 milhões, um aumento de 231% em relação aos resultados do ano anterior no mesmo período

Esse resultado foi devido principalmente a uma redução nos custos

A empresa continua a expandir internacionalmente, especialmente em outros países da América Latina

### Resultados Financeiros

	1T17	1T18	1T18/1T17
Prêmio Bruto Assegurado	145,2	89,1	-39%
Lucro Líquido	3,6	11,9	231%

### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17
Caixa	392,3	404,1	3%
Valor Patrimonial	281,9	294,8	5%

## Iniciativas de Geração de Valor

- 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 "brA+", com perspectiva estável, refletindo a melhor posição financeira da empresa
- Dirigiu os esforços da empresa no desenvolvimento de uma parceria estratégica com o International Finance Corporation ("IFC")
- Autorizada a operar no Peru, Panamá, Equador e Colômbia

## Prioridades para 2018



- Buscar uma fusão para impulsionar o crescimento da empresa
- Estabelecer a Austral Resseguradora como relevante player de resseguros no Mercado latino-americano
- Desenvolver a parceria com o Lloyds para expansão da operação internacional



## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Março 2012  
**Originação:** Proprietária  
**Tipo:** Crescimento  
**Capital Investido:** R\$252,9 milhões  
**Status:** Não Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 3,0x / 30,1%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 2,1x / 18,4%

### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

#### Tese de Investimento

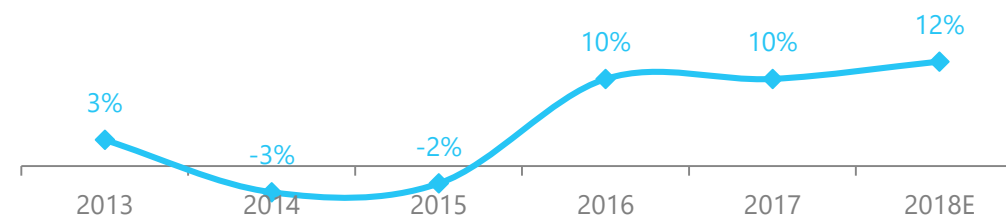
- Crescimento da demanda interna no Brasil impulsionado pelo crescimento do consumo
- Modelo de negócio comprovado com potencial de expansão geográfica rentável, com a abertura de uma média de aproximadamente 25 lojas/ano

#### Estratégia de Crescimento

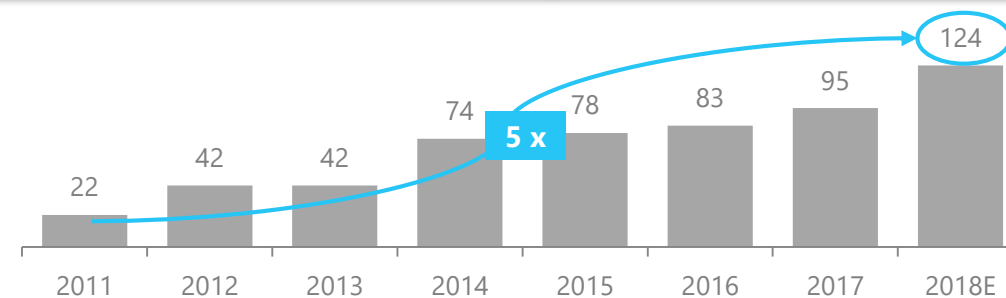
- Aumentar sua presença nas regiões atuais, através de shoppings e investidores imobiliários que percebam o modelo como uma alternativa aos varejistas mais cíclicos
- Implementou um sistema ERP (SAP) e inaugurou um centro de distribuição de última geração que permitem que a empresa acelere seus planos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

## Resultados

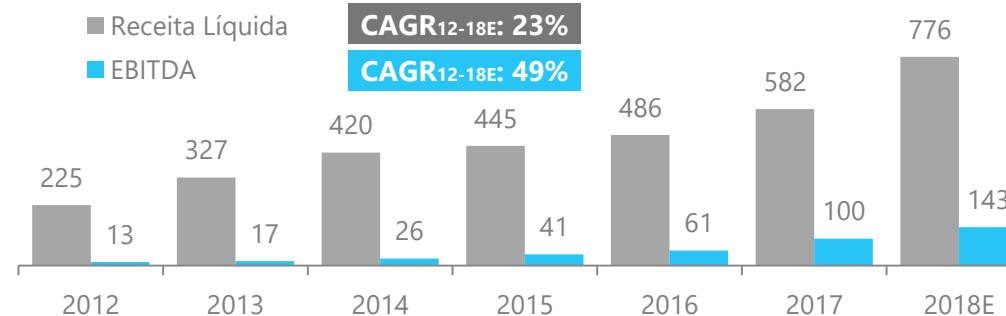
### Same-Store-Sales



### # de Lojas



### Performance Financeira (em R\$ milhões)



## Update do Portfólio 1T2018

Crescimento de 6,7% em *same-store-sales* no 1T18

Durante o 1T18, devido à aceleração de sua expansão após a injeção de capital no terceiro trimestre de 2017, a empresa atingiu 97 lojas

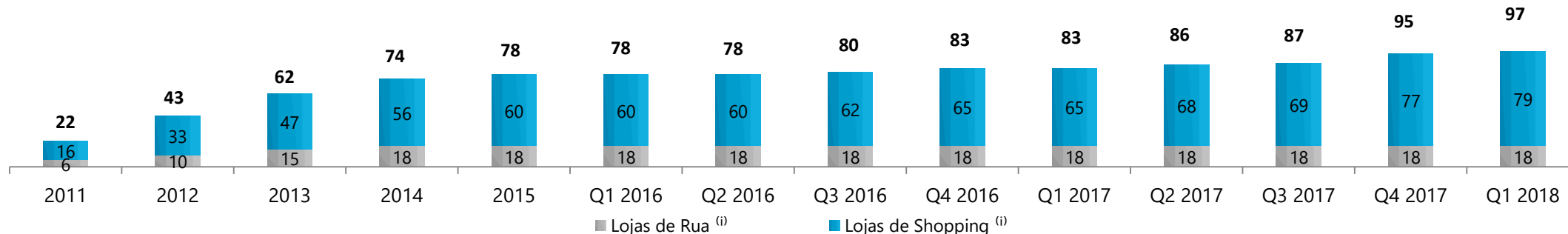
### Resultados Financeiros

	1T17	1T18	1T18/1T17
Receita Líquida	132,7	161,1	21%
EBITDA	18,1	24,0	33%
Same-Store-Sales	11,5%	6,7%	-

### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17
Dívida Líquida	128,5	(4,8)	-
Dívida Líquida / EBITDA LTM	2,3x	-0,1x	-

### Crescimento de Abertura de Lojas



(i) Inclui as lojas "Planeta Bebê", a rede de lojas focada em artigos para bebês e crianças pequenas.

## 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, ampliando sua presença de 2 para 13 estados brasileiros
- 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\$160 milhões em dívida estruturada para financiar novo crescimento



## Prioridades para 2018



- Realizar o plano de expansão com a abertura de 29 lojas
- Treinar e promover pessoal interno para formar gerentes que irão apoiar o plano de expansão
- Entregar crescimento de dois dígitos de *same-store-sales*
- Iniciar o projeto Iniciativas Digitais





## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Julho 2012  
**Originação:** Leilão  
**Tipo:** Turnaround / Restruturação  
**Capital Investido:** R\$295,0 milhões  
**Status:** Não Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 2,0x / 14,2%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 1,3x / 5,2%

### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

#### Tese de Investimento

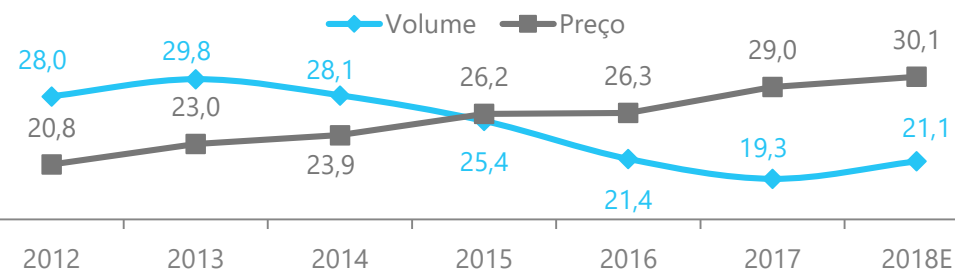
- Negócio bem estabelecido há mais de 40 anos, com duas das melhores marcas do mercado brasileiro de cerâmica
- Fundamentos sólidos de oferta e demanda e o potencial para melhorias significativas no nível micro, em grande parte relacionadas à redução da alavancagem e implementação de projetos novos e mais lucrativos

#### Estratégia de Crescimento

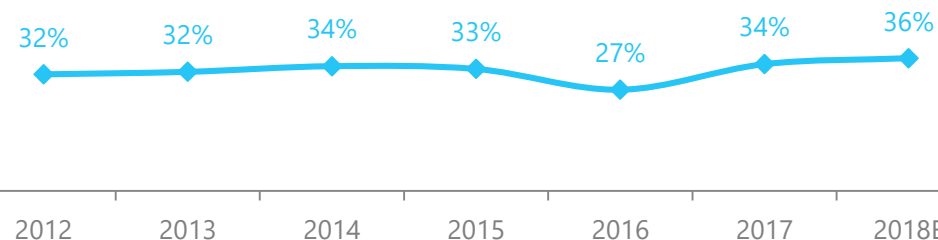
- Desalavancar e reperfil o balanço da empresa, o que limita sua capacidade de expandir e implementar projetos marginais de ROIC altos
- Aumentar rentabilidade através de mudança na estratégia comercial para focar no segmento de alto padrão de acabamento

## Resultados

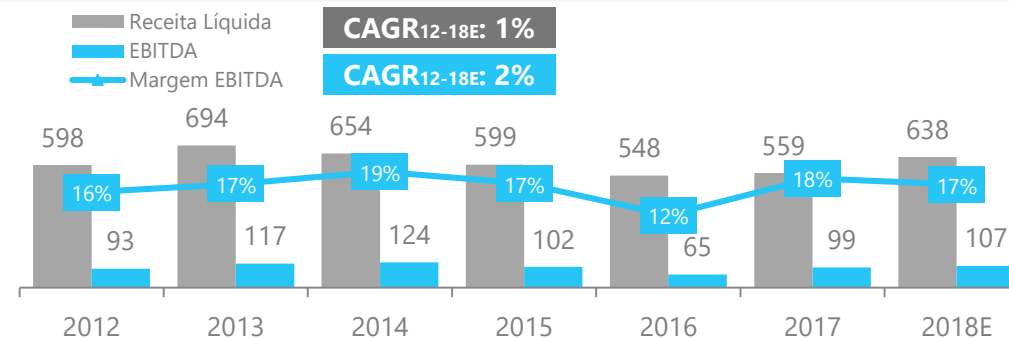
### Volume



### Margem Bruta



### Performance Financeira (Em R\$ milhões)



## Update do Portfólio 1T2018

Os resultados da Cecrisa continuam refletindo os efeitos positivos das ações de reestruturação dos dois anos anteriores e a estratégia de privilegiar a margem sobre o volume de vendas

Nos últimos 12 meses, a receita líquida atingiu R\$ 585,4 milhões com um mix de produtos mais adequado e melhor posicionamento da marca no mercado - preço médio de venda cresceu 3,7% em relação ao 1T 2017

### Resultado Financeiro

	1T17	1T18	1T18/1T17
Receita Líquida	123,4	148,6	20%
EBITDA	18,9	24,4	29%
Lucro Líquido	(4,5)	2,5	-

### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17
Dívida Líquida	465,2	462,4	0%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	5,6x	4,3x	-



## Iniciativas de Geração de Valor

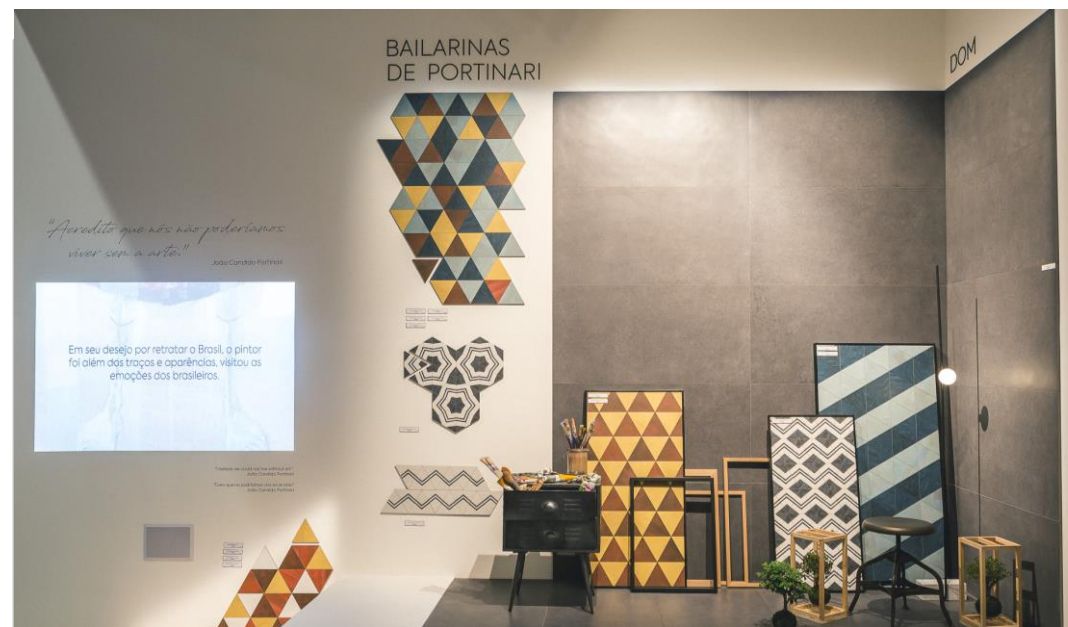
- A nova administração implementou diversas iniciativas corporativas, como (i) um novo plano de remuneração com remuneração variável, (ii) novo plano de opção de ações para profissionais-chave, (iii) processo orçamentário base zero e (iv) Programa de CAPEX de US\$ 54 milhões para atualizar instalações 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 (+ 7% margem bruta).



## Prioridades para 2018



- 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



### Visão Geral na Entrada

#### Visão Geral (referente a 31 de Março 2018)

##### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Dezembro 2013  
**Originação:** Leilão, Co-Controle com Patria  
**Tipo:** Crescimento  
**Capital Investido:** R\$551,6 milhões  
**Status:** Não Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 1,7x / 14,7%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 1,3x / 6,2%

#### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

##### Tese de Investimento

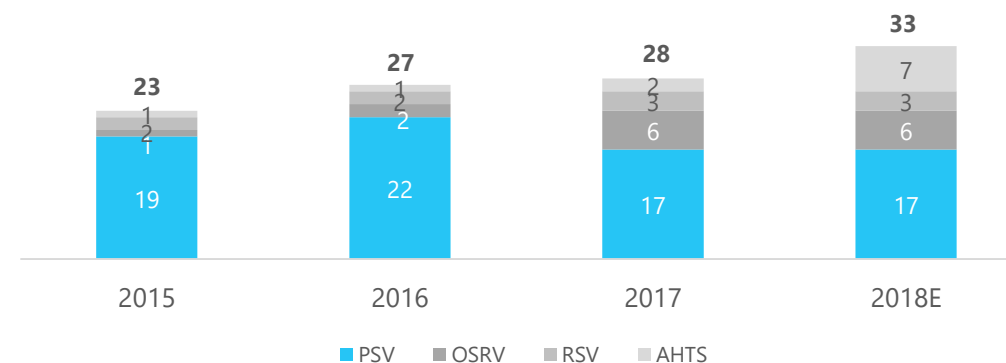
- Crescimento da demanda interna dos serviços da CBO são esperados no Brasil devido à dinâmica de mercado
- Oportunidade de consolidação do mercado, uma vez que os 5 principais players representam apenas 38% do mercado e potencial de expansão internacional

##### Estratégia de Crescimento

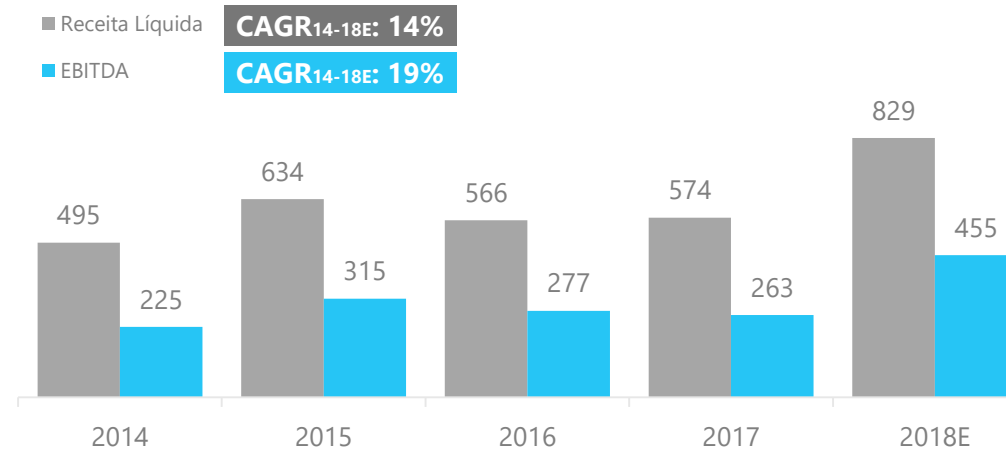
- Fortalecer o posicionamento em segmentos sub-ofertados, como RSV e OSRV, bem como em mercados de maior valor agregado, como os AHTS
- Garantir economias através de projetos de eficiência de custo contínuos
- Garantir execução disciplinada do CAPEX
- Perseguir oportunidades de consolidação de mercado através de M&A

### Resultados

#### Evolução da Frota (# embarcações)



#### Performance Financeira (em R\$ milhões)



### Update do Portfólio 1T 2018

Em fevereiro, a CBO iniciou as operações para a Petrobras de um dos AHTS entregues recentemente, enquanto o outro foi aprovado nos testes da Petrobras para iniciar as operações no final do primeiro trimestre

Olhando para o futuro, a CBO espera (i) entregar o AHTS restante até o final de 2018, aumentando sua geração de fluxo de caixa e (ii) concluir com sucesso a execução de todas as iniciativas de corte de custos para capturar as economias esperadas

#### Resultado Financeiro

	1T17	1T18	1T18/1T17
Receita Líquida	136,1	182,2	34%
EBITDA Ajustado	62,7	67,0	7%

#### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17
Dívida Líquida	2.518,8	2.898,9	15%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	8,9x	10,8x	-

### Iniciativas de Geração de Valor

- Elaboração de propostas vencedoras para 9 contratos a termos muito atraentes para 9 navios (6 já entregues e 3 esperados 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 para 2018

- Posicionar a CBO como fornecedora de logística integrada em resposta à demanda do mercado
- 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 (referente a 31 de Março 2018)

#### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Fevereiro 2016  
**Originação:** Leilão, Co-Controle com Carlyle  
**Tipo:** Buyout  
**Capital Investido:** R\$161,0 milhões  
**Status:** Não Realizado  
**MOC Bruto / ITIR (R\$):** 3,1x / 74,0%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 3,8x / 90,5%

### Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

#### Tese de Investimento

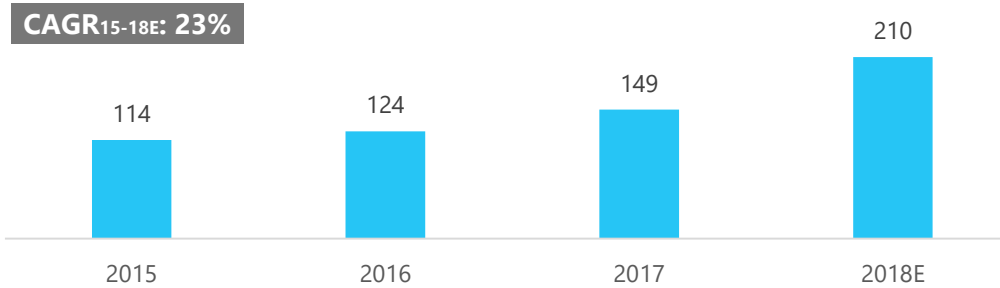
- Líder de mercado onde opera
- Modelo acadêmico EaD exclusivo
- Negócio altamente rentável e gerador de caixa (mais de 70% de conversão EBITDA para FCF)
- LBO a condições muito atraentes
- Mercado sub-penetrado com enorme demanda

#### Estratégia de Crescimento

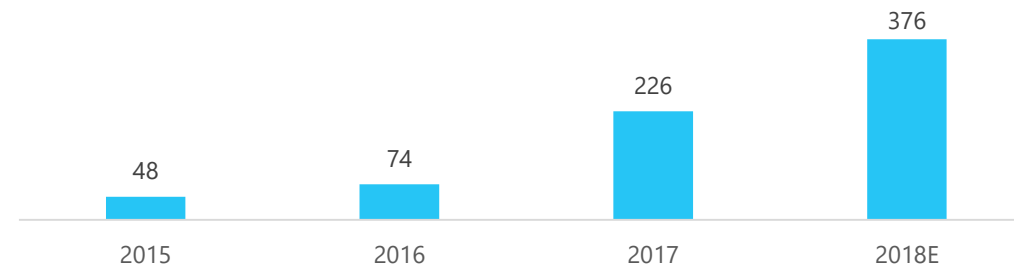
- Abertura de novos centros de EaD pelo país
- Desenvolvimento de novos modelos acadêmicos (por exemplo, cursos híbridos, cursos "Flex", 100% web))
- Desenvolvimento de unidade de "novos negócios" para alavancar a plataforma LD
- Oportunidades estratégicas de M&A

## Resultados

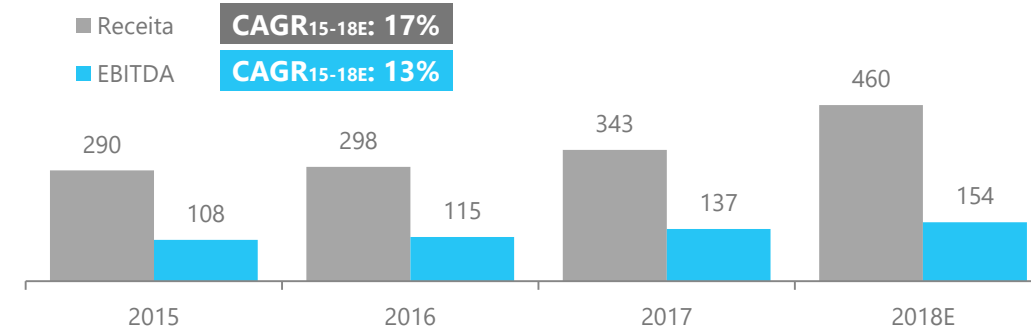
### # de Alunos (em milhares)



### # de Centros de Ensino a Distância



### Performance Financeira (em R\$ milhões)



## Update do Portfólio 1T 2018

Uniassevi apresentou números sólidos de matrículas no primeiro semestre de 2018 devido à boa performance da sua base de centros EaD já madura e à maturação acelerada dos novos centros abertos entre 2S17 e 1S18

A companhia matriculou 69 mil novos alunos no 1S18 contra 38 mil alunos no 1S17 (crescimento de + 84,5%), substancialmente melhor do que seus concorrentes de capital aberto: Kroton apresentou aumento de 3,0% no número de matrículas em EaD, enquanto Estácio registrou crescimento de 13,9%

Inaugurou aproximadamente 290 novos centros EaD nos últimos 12 meses (vs. 74 centros existentes base anterior), que matricularam 30 mil novos alunos no 1S18, destacando a sólida execução do seu plano de expansão

### Resultados Financeiros

	1T17	1T18	1T18/1T17
Receita Líquida	74,0	86,1	16%
EBITDA Ajustado	22,4	17,5	-22%

### Tabela de Capitalização

	1T17	1T18	1T18/1T17
Dívida Líquida*	352,4	450,0	28%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	3,3x	3,4x	-

### Iniciativas de Geração de Valor

- Estruturação e execução do plano de expansão da Uniasselvi: 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)



### Prioridades para 2018

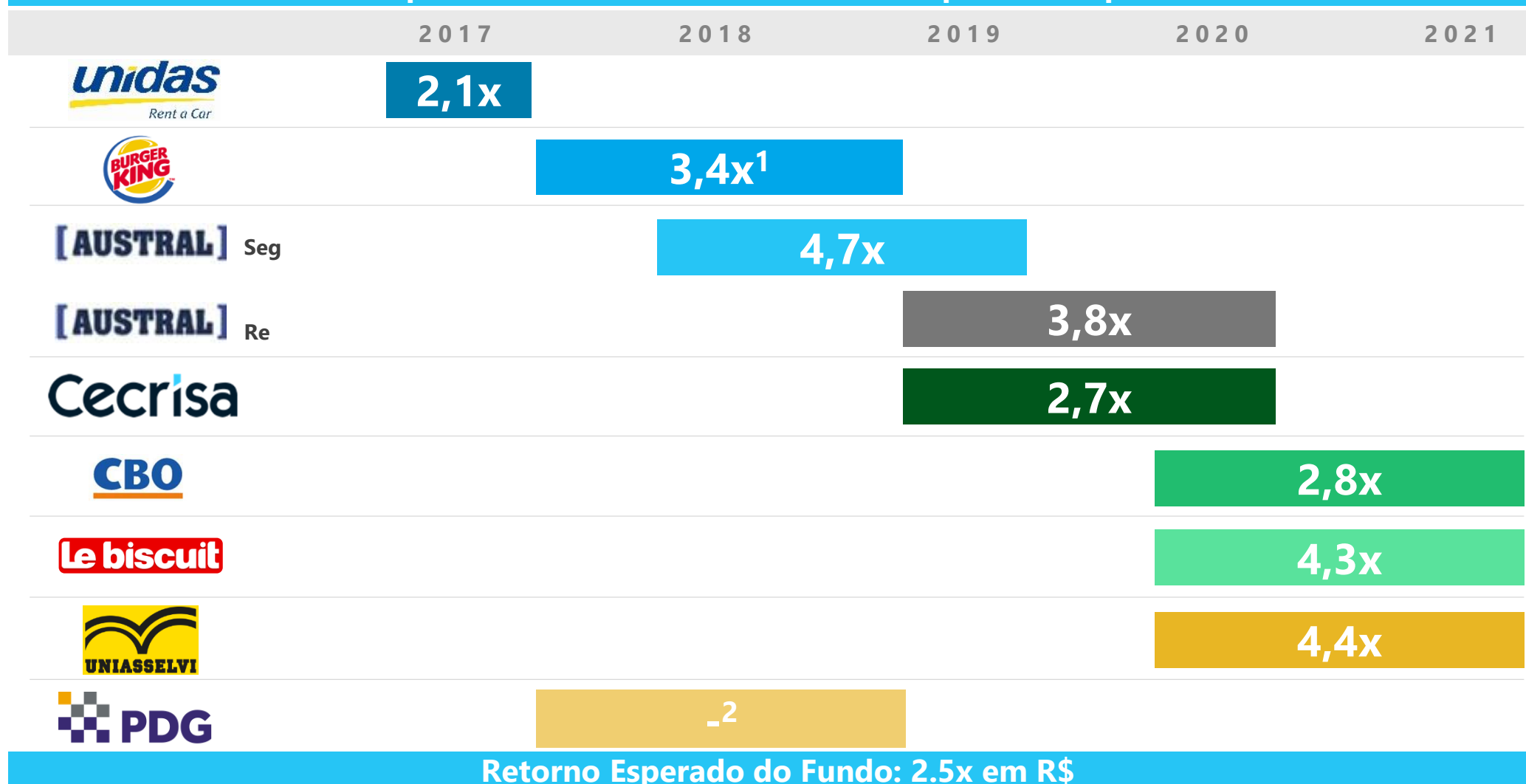
- Execução do plano de expansão de 2018 (150 nos centros EaD, com aproximadamente 135 já abertos)
- Review da estrutura organizacional/processos para otimizar monitoramento de um número maior de centros EaD
- Implementação do conjunto de ferramentas de captação/retenção de alunos e melhores práticas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





# Resultado esperado para o VCP II

Portfólio maduro com expectativa de desinvestir entre 2-4 empresas nos próximos 12-18 meses



TODAS AS PREVISÕES OU ESTIMATIVAS NESTA APRESENTAÇÃO SÃO DECLARAÇÕES FUTURAS, BASEADAS EM CERTAS PREMISSAS QUE PODEM OU NÃO SE MATERIALIZAR E PODEM NÃO SER PRECISAS, REFLETEM AS OPINIÕES DA VINCI E NÃO FORAM VERIFICADAS DE FORMA INDEPENDENTE E NÃO DEVEM SER INTERPRETADAS COMO INDICATIVAS DE EVENTOS REAIS QUE OCORRERÃO. NÃO HÁ GARANTIA DE QUE AS TENDÊNCIAS POSITIVAS CONTINUEM OU QUE NOSSO PLANO DE NEGÓCIOS SERÁ ATINGIDO NO TODO OU EM PARTE. NÃO HÁ GARANTIA DE QUE A ESTRATÉGIA DE SAÍDA OU OS RETORNOS ESTIMADOS (OU MESMO RESULTADOS SIMILARES) OU QUALQUER DAS HIPÓTESES UTILIZADAS PARA CALCULAR AS PREVISÕES SE MATERIALIZEM. OS RETORNOS POTENCIAIS SÃO BASEADOS APENAS EM METAS INTERNAS A PARTIR DE MARÇO DE 2018.

1. AVALIAÇÃO ATUAL DO INVESTIMENTO DO VCP II NO BURGER KING. COMO O BURGER KING É UMA EMPRESA DE CAPITAL ABERTO, FOI UTILIZADO O PREÇO DE MERCADO DA AÇÃO NESTA DATA, DE MODO QUE O GRÁFICO ACIMA APENAS INDICA O RETORNO QUE SERIA OBTIDO CASO A SAÍDA DO INVESTIMENTO OCORRESSE NESTA DATA, SEM INDICAR QUALQUER PROJEÇÃO FUTURA, OU AINDA QUALQUER PREVISÃO DE QUANDO TAL SAÍDA SERIA REALIZADA. A VINCI PARTNERS NÃO PODE FORNECER EXPECTATIVAS DE SAÍDA PARA COMPANHIAS ABERTAS E ESSE VALOR, PORTANTO, NÃO TEM ESTA FINALIDADE

2. AVALIAÇÃO ATUAL DO INVESTIMENTO DO VCP II NA PDG. COMO PDG É UMA EMPRESA DE CAPITAL ABERTO, FOI UTILIZADO O PREÇO DE MERCADO DA AÇÃO NESTA DATA, DE MODO QUE O GRÁFICO ACIMA APENAS INDICA O RETORNO QUE SERIA OBTIDO CASO A SAÍDA DO INVESTIMENTO OCORRESSE NESTA DATA, SEM INDICAR QUALQUER PROJEÇÃO FUTURA, OU AINDA QUALQUER PREVISÃO DE QUANDO TAL SAÍDA SERIA REALIZADA. A VINCI PARTNERS NÃO PODE FORNECER EXPECTATIVAS DE SAÍDA PARA COMPANHIAS ABERTAS E ESSE VALOR, PORTANTO, NÃO TEM ESTA FINALIDADE

**WINCI** partners

