

# Vinci PE - Call Trimestral 3T18

Dezembro | 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 expresse 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<sup>1</sup>**
- **Concluiu a venda completa da Unidas**
  - Transação a **2,1x MOC bruto e 12,7% TIR bruta<sup>2</sup>**
- **Concluiu venda parcial da Uniasselvi**
  - Valor total da transação foi **R\$ 415 milhões a 3,1x MOC bruto e 65,6% de TIR bruta<sup>3</sup>**

### Performance

- VCP II continua se desenvolvendo, alcançando **MOC bruto de 2,0x e 15,3% de TIR bruta**
  - Representa **DPI líquido projetado de 0,49x<sup>4</sup>**
- Portfólio completo do Fundo I e VCP II representa **MOC bruto de 2,8x e 63,0% TIR Bruta**
- **Fundo I** apresenta **retorno líquido de 3,3x MOC e 49,9% de TIR**

Nota: Em R\$, referente a 30 de Setembro de 2018; **O DESEMPENHO PASSADO NÃO É NECESSARIAMENTE INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS, E NÃO HÁ GARANTIA DE QUE A VINCI OBTENHA RESULTADOS COMPARÁVEIS.**

(1) Performance em moeda local. Em US\$, a transação obteve 2,0x MOIC e 12,8% IRR bruto.

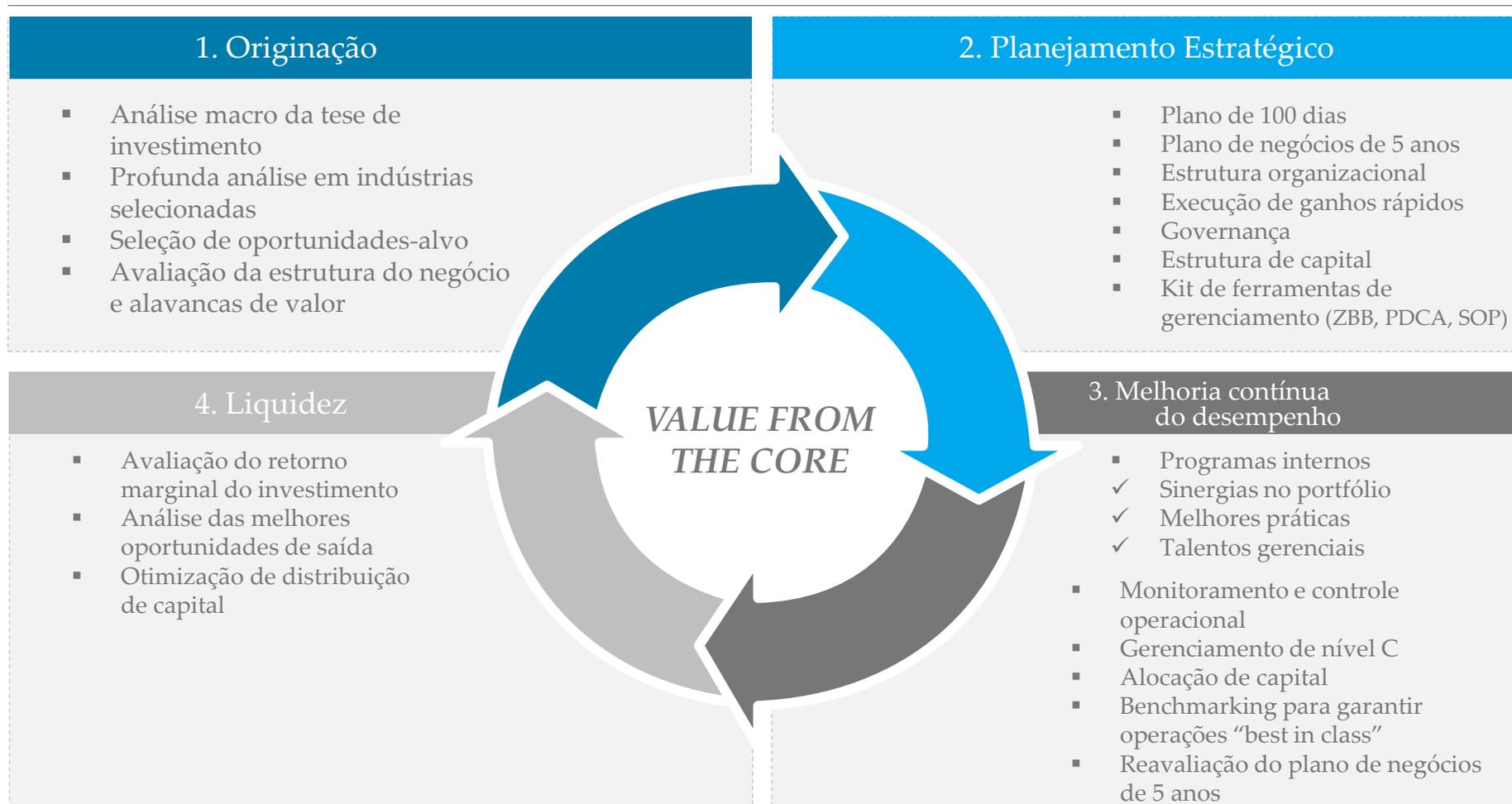
(2) Performance em moeda local. Em US\$, a transação obteve 1,0x MOIC e 0,3% IRR bruto.

(3) Performance em moeda local. Considerando taxa efetiva de câmbio da operação de R\$ 3,7697 em 18/06/2018 a transação obteve 3,1x MOIC e 65,6% TIR bruta.

(4) 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\$6,6 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.**

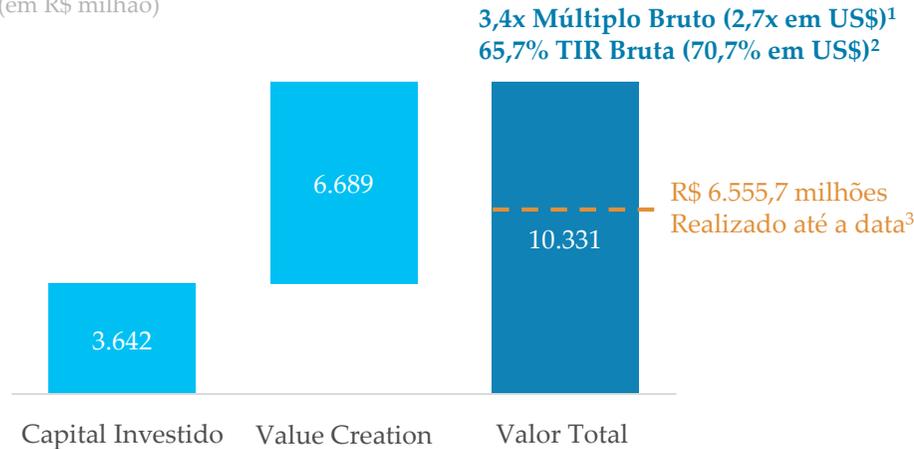
Sólido e extenso histórico de investimento, referente a 30 de Setembro de 2018

## Relevante Performance Histórica de Ativos Realizados desde o Início

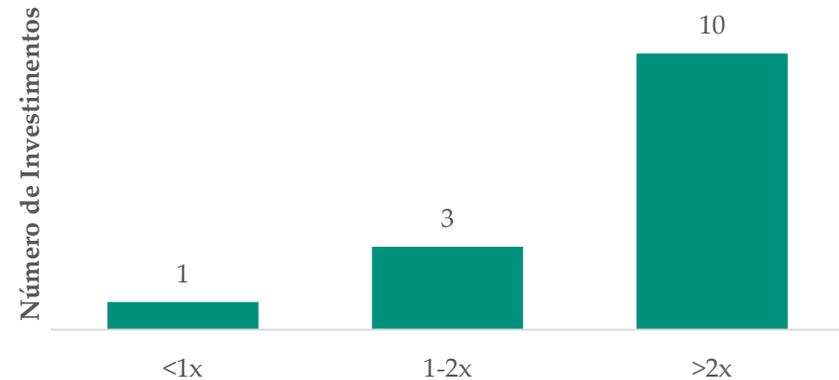
- TIR Bruta de 77,4% (TIR Bruta de 85,2% em US\$)
- 4,4x múltiplo sobre capital investido (3,6x múltiplo sobre capital investido em US\$)
- 14 ativos realizados / parcialmente realizados
  - 10 investimentos à múltiplo bruto sobre capital investido de 2,0x ou maior e apenas 1 investimento abaixo de 1,0x

## Portfólio Completo desde o início

(em R\$ milhão)



## Múltiplo Bruto de Investimentos Realizados



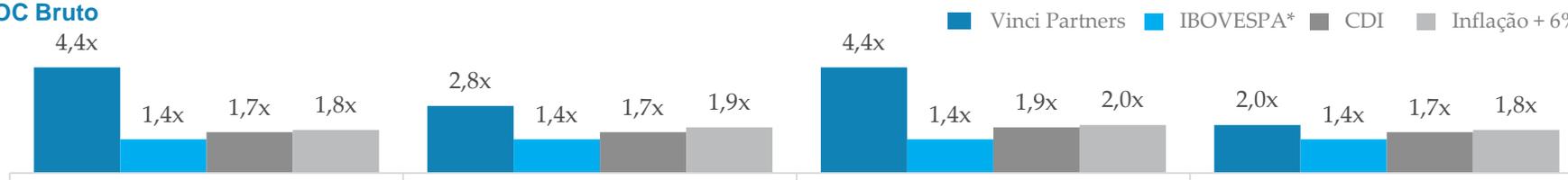
(1) 2,8x MOC líquido e 39,2% de TIR líquida em Reais  
(2) 2,1x MOC líquido e 39,3% de TIR líquida em Dólares  
(3) Realizado e ativos negociados publicamente

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.**

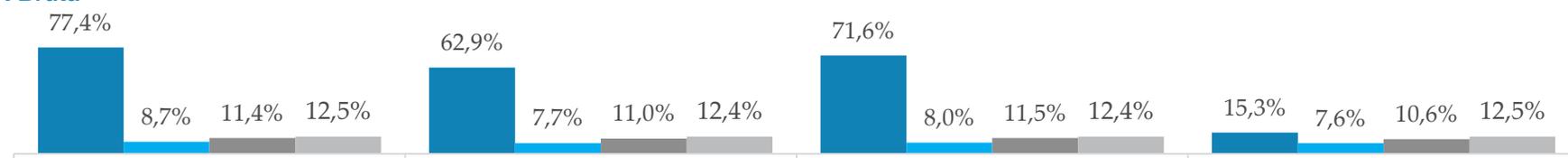
Fundos com performance sólida, tanto no absoluto quanto vs. Ibovespa, CDI e IPCA + 6%, referente a 30 de Setembro de 2018

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	Portfólio Completo	Fundo I	VCP II
<u>Diferença TIR vs. IBOVESPA</u> (2004-3T2018)	68,7%	55,2%	63,6%	7,7%
<u>Diferença TIR vs. CDI</u> (2004-3T2018)	66,0%	51,9%	60,1%	4,7%
<u>Diferença TIR vs. Inflação +6%</u> (2004-3T2018)	64,9%	50,5%	59,2%	2,8%
<u>Média Annual Crescimento Real PIB</u> (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 – SETEMBRO, 2018 PARA TODAS AS MÉTRICAS EXCETO APENAS O VCP II E DE SETEMBRO, 2011 – SETEMBRO, 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 COMPOEM 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 COMPOEM 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 of 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	Raphael Rodrigues VP	Paula Prado Analista	Aline Camelier Analista	Luis Mendes Analista	Tiago Timm Analista
Anos de Experiência Relevante	24	12	13	15	7	7	6	5	4	1
Anos de Vinci / Predecessoras*	9	11	13	6	7	7	6	5	4	1
Experiência Anterior	Booz Consulting	Vinci Jurídico	Vinci Assessoria	Goldman Sachs	Vinci Operações	Gerente / Uniassselvi	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações	Vinci Operações

Enviados para Companhias do Portfólio			Time de Originação		
	Rafael Santo Principal	Everton Freire Analista	Jose Pano Sócio	Guilherme Goldberg Principal	Arthur Coelho Principal
Anos de Experiência Relevante	15	4	26	19	13
Anos de Vinci / Predecessoras*	14	1	16	7	5
Experiência Anterior	COO / Burger King	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 Setembro de 2018, dois 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

# **Companhias do Portfólio VCP II**

A large, solid blue triangle is positioned in the bottom right corner of the slide, pointing towards the top right.

# Performance das Companhias do VCP II

Referente a 30 de Setembro de 2018<sup>1</sup>

VINCI partners

R\$ / US\$

No 3T2018 VCP II portfolio cresceu Receita Líquida em 39,0% e EBITDA em 47,1% (26,1% e 26,5%, respectivamente, em 9M2018)<sup>2</sup>



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

	Receita Líquida	EBITDA
3T18 / 3T17	-	-
9M18 / 9M17	-	-



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	3,5x / 1,9x
TIR	23,5% / 11,0%
DPI <sup>3</sup>	3,5x / 1,9x

	Receita Líquida	EBITDA Ajustado
3T18 / 3T17	37,9%	51,6%
9M18 / 9M17	29,3%	27,6%



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	4,7x / 2,6x
TIR	31,9% / 18,0%
DPI	0,3x / 0,2x

	Prêmio Emitido Bruto	Lucro Líquido
3T18 / 3T17	83,1%	84,9%
9M18 / 9M17	37,6%	9,4%



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	3,2x / 1,7x
TIR	21,5% / 8,8%
DPI	0,4x / 0,3x

	Prêmio Emitido Bruto	Lucro Líquido
3T18 / 3T17	11,4%	N/A
9M18 / 9M17	-17,3%	-51,9%



Status	Não Realizado
MOIC	2,2x / 1,3x
IRR	14,7% / 4,2%
DPI	0,0x / 0,0x

	Receita Líquida	EBITDA
3T18 / 3T17	19,1%	27,6%
9M18 / 9M17	21,3%	19,4%



Status	Não Realizado
MOIC	1,7x / 1,1x
IRR	13,5% / 3,2%
DPI	0,0x / 0,0x

	Receita Líquida	EBITDA Ajustado
3T18 / 3T17	167,3%	261,1%
9M18 / 9M17	46,3%	95,4%



Status	Não Realizado
MOIC	3,8x / 2,3x
IRR	33,0% / 19,2%
DPI	0,0x / 0,0x

	Receita Líquida	EBITDA
3T18 / 3T17	26,2%	34,7%
9M18 / 9M17	21,8%	7,8%



Status	Parcialmente Realizado
MOIC	3,3x / 3,5x
IRR	61,2% / 66,1%
DPI	0,7x / 0,8x

	Receita Líquida	EBITDA
3T18 / 3T17	26,9%	-7,2%
9M18 / 9M17	21,0%	-11,9%

Nota: Referente a 30 de Setembro de 2018 Histórico de investimento apresentada pró forma no decorrer dessa apresentação, em moeda local, excluindo estratégia PIPE. **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.**

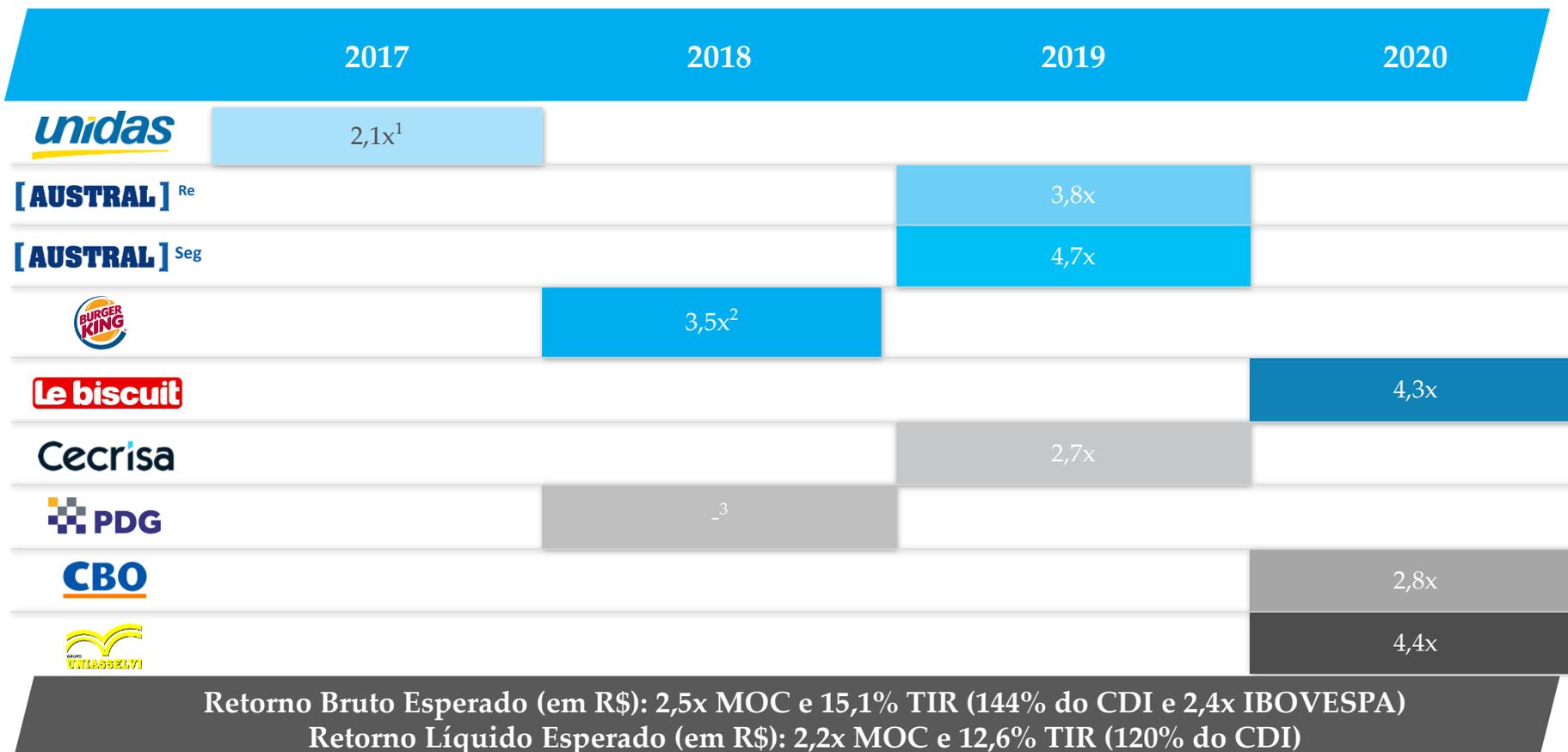
<sup>1</sup> Assumindo eventos subsequentes até 16 de Novembro de 2018. Por favor, consulte as notas finais dos slides 49 e 50 para mais informações.

<sup>2</sup> Considera o Prêmio Bruto subscrito como Receita Líquida e Lucro Líquido como EBITDA para a Austral, conforme demonstrado nos gráficos acima

<sup>3</sup> Considerando valor realizado e ativos negociados publicamente

# Retorno Esperado para o VCP II

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



(1) Totalmente Realizado

(2) AVALIAÇÃO MAIS RECENTE, REFERENTE A 16 DE NOVEMBRO DE 2018, 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 NA REFERIDA 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.

(3) AVALIAÇÃO MAIS RECENTE, REFERENTE A 16 DE NOVEMBRO DE 2018, DO INVESTIMENTO DO VCP II NA PDG. COMO PDG É UMA EMPRESA DE CAPITAL ABERTO, FOI UTILIZADO O PREÇO DE MERCADO DA AÇÃO NA REFERIDA 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.

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 SETEMBRO DE 2018.

Referente a 30 de Setembro de 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\$):** 3,5x / 23,5%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 1,9x / 11,0%

## 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

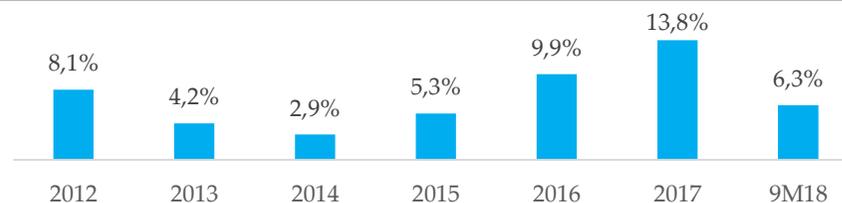
- Expandir a presença do BK no Brasil, permitindo que a marca alcance relevância nacional
- Adquirir franqueados existentes a níveis de avaliação atraentes, aproveitando evidentes sinergias
- Prosseguir o crescimento orgânico explorando plataformas alternativas, reforçando menu infantil e aumentando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

## Resultados

### Desenvolvimento da Rede de Lojas



### Same-Store-Sales (%)



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

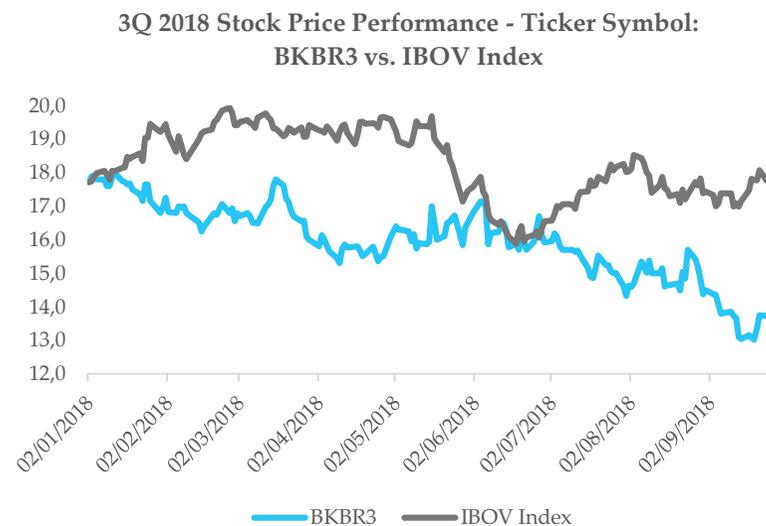


## Atualização do Portfólio 3T2018

Ao longo do terceiro trimestre, o Burger King abriu 20 novos restaurantes, dos quais 14 são próprios e 6 franquias. Como resultado, Burger King encerrou o mês de setembro com um total de 736 restaurantes em operação no país, representando um aumento líquido de 108 em relação a setembro de 2017.

Em relação ao resultado financeiro, o crescimento do EBITDA ajustado deveu-se ao aumento da receita operacional líquida, em função do aumento do número de restaurantes, do forte crescimento das vendas comparáveis, da aquisição de franqueados e do foco contínuo no controle de custos. Margem EBITDA ajustada aumentou 120 bps para 12,6%, devido a melhora na margem bruta e alavancagem operacional da empresa

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Receita Líquida	443,0	610,9	37,9%
EBITDA Ajustado	50,6	76,7	51,6%
Lucro Líquido	-4,9	27,0	-
Same-Store-Sales (%)	12,9%	8,2%	-4,7pp



Referente a 30 de Setembro de 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 Setembro de 2018

## Visão Geral na Entrada

Visão Geral	<b>Investimento Inicial:</b> Outubro 2011
	<b>Originação:</b> Proprietário
	<b>Tipo:</b> Greenfield
	<b>Capital Investido:</b> R\$ 47,7 milhões; US\$ 23.1 milhões
	<b>Status:</b> Parcialmente Realizado
	<b>MOC Bruto / TIR (R\$):</b> 4,7x / 31,9%
	<b>MOC Bruto / TIR (US\$):</b> 2,6x / 18,0%

## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crescimento da demanda de produtos de seguros impulsionados pelo aumento dos investimentos em infraestrutura, aumento da penetração de seguros e crescimento econômico geral</li> <li>▪ Oportunidade de trazer produtos e soluções inovadoras para o mercado local de seguros</li> <li>▪ Potencial para oportunidades de M&amp;A</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capitalizar no déficit de infraestrutura da América Latina</li> <li>▪ Tornar-se player de referência no mercado brasileiro de seguros especializados</li> <li>▪ Aumentar a eficiência operacional através da implementação das melhores práticas de gestão</li> </ul>
	<h3>Estratégia de Crescimento</h3>

## Resultados

### Ranking by Business Line



Garantia

Fonte: SUSEP

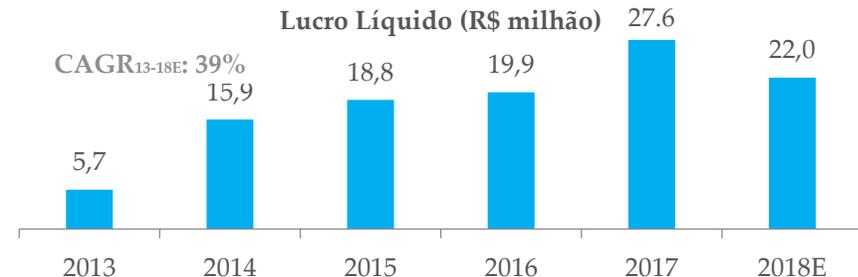


Energia



Marítimo

### Performance Financeira



Referente a 30 de Setembro de 2018

### Atualização do Portfólio 3T2018

No 3T18, a Austral Seguros emitiu um total de R\$ 231,9 milhões, um aumento de 83,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e teve lucro líquido de R\$ 6,4 milhões, 84,9% acima do registrado no ano anterior. Neste ano até Setembro, a Austral Seguros emitiu um total de R\$ 395,3 milhões em prêmios, um aumento de 38% em relação ao mesmo período do ano passado, principalmente devido ao crescimento dos segmentos de Óleo e Gás (88%) e Marítimo (232%). O Lucro Líquido totalizou R\$ 16 milhões no período, 10% acima do registrado no mesmo período do ano passado - esse crescimento menos expressivo do resultado pode ser explicado (i) pela não declaração de JCP até este trimestre, que deverá ser revertida até o final do ano e (ii) pelo fato de a Austral operar com muito pouca retenção nos segmentos de Óleo e Gás e Marítimo, os dois segmentos que mais cresceram no período

#### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3Q17
<b>Prêmio Emitido Bruto</b>	126,6	231,9	83,1%
<b>Lucro Líquido</b>	3,5	6,4	84,9%

#### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
<b>Caixa</b>	221,3	251,0	13,4%
<b>Patrimônio Líquido</b>	122,0	152,9	25,3%

## Iniciativas de Geração de Valor

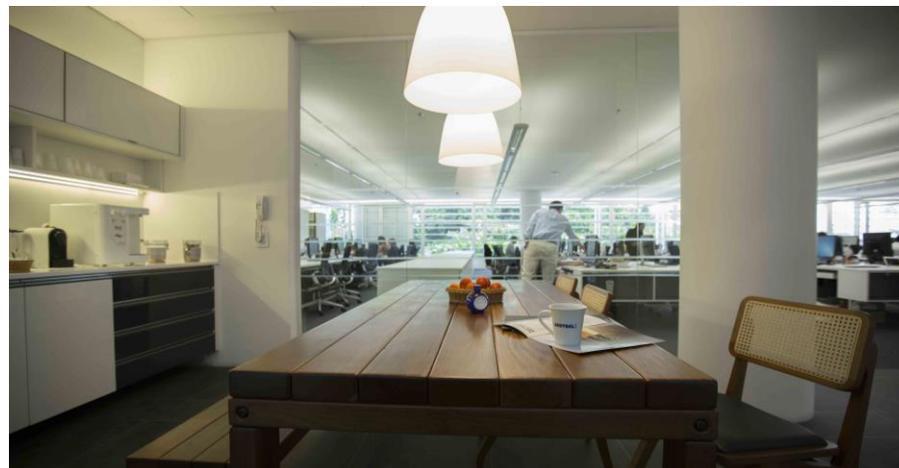
- A Vinci Partners recrutou executivos experientes da indústria alinhados com incentivos de longo prazo
- A Austral Seguradora entrou nos segmentos de O&G e Marítimo em 2013 e 2016. No final de 2017, a Austral foi classificada como a 3ª e 2ª maior participante em cada uma delas, respectivamente<sup>1</sup>
- Em 2018, a Standard & Poor's Ratings atualizou os ratings da Austral Seguradora para "AAAbr", com uma perspectiva "estável"

<sup>1</sup>Fonte: SUSEP

## Prioridades Estratégicas



- Capitalizar a recuperação econômica do setor de infraestrutura
- Aumentar nossa presença no segmento de propriedades
- Otimizar a estrutura de capital da Austral através de uma redução de capital



Referente a 30 de Setembro, 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\$):** 3,2x / 21,5%  
**MOC Bruto / TIR Bruta (US\$):** 1,7x / 8,8%

## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

### Tese de Investimento

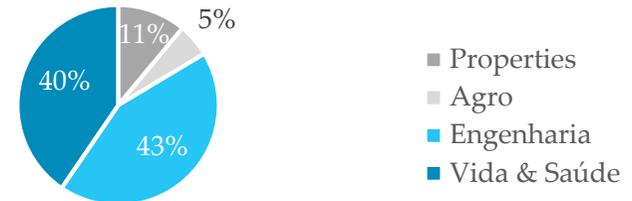
- Crescimento da demanda interna de produtos de resseguro impulsionado pelo aumento dos investimentos em infraestrutura, aumento da penetração de seguros e resseguros e crescimento econômico geral
- Oportunidade de trazer produtos e soluções inovadoras para os mercados de resseguros locais
- Potencial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

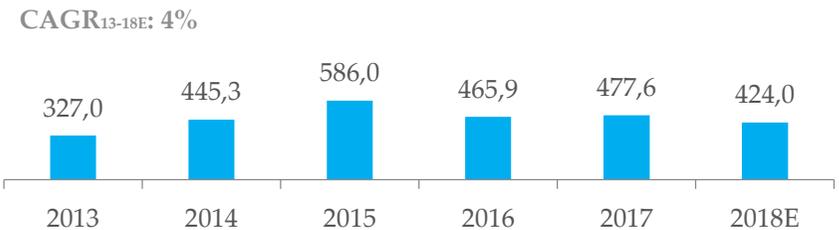
## Resultados

### Prêmio Bruto por Linha de Negócio

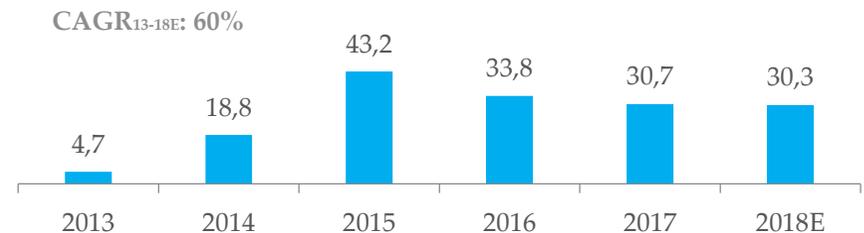


### Performance Financeira

#### Prêmios (R\$ Milhão)



#### Lucro Líquido (R\$ Milhão)



Referente a 30 de Setembro de 2018

## Atualização do Portfólio 3T2018

No terceiro trimestre, a Austral Resseguros emitiu um total de R\$ 148,6 milhões em prêmios, um aumento de 11% em relação ao mesmo trimestre de 2017. Apesar do declínio nos volumes causado pela não renovação de um contrato específico, o impacto final é insignificante devido a um acordo de transferência de participação nos lucros com o cliente.

Comparando os prêmios brutos emitidos sem este contrato específico, os 9M18 já corresponderiam aos prêmios de 2017 para o ano inteiro. No 3T18, a companhia registrou Lucro Líquido negativo de R\$ 3,9 milhões contra R\$ 9,7 milhões positivos no mesmo período do ano anterior - este impacto deveu-se principalmente a uma taxa de sinistros pior que o esperado nos segmentos agro e de garantia, que deve ser parcialmente recuperado até o final do ano. A empresa continua seu plano de expansão internacional, principalmente para outros países da América Latina.

### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
<b>Prêmio Emitido Bruto</b>	133,4	148,6	11,4%
<b>Lucro Líquido</b>	9,7	-3,9	-

### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
<b>Caixa</b>	390,5	419,7	7,5%
<b>Patrimônio Líquido</b>	267,2	287,5	7,6%

Referente a 30 de Setembro de 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
- Desenvolver a parceria com o Lloyds para expansão da operação internacional



Referente a 30 de Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

### Visão Geral

**Investimento Inicial:** Julho 2012  
**Originação:** Leilão  
**Tipo:** Turnaround / Reestruturação  
**Capital Investido:** R\$295,0 milhões; US\$ 112,0 milhões  
**Status:** Não Realizado  
**MOC Bruto / TIR (R\$):** 3,8x / 33,0%  
**MOC Bruto / TIR (US\$):** 2,3x / 19,2%

## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

### Tese de Investimento

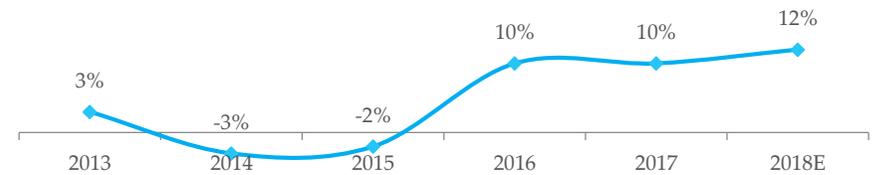
- Crescimento da demanda interna no Brasil impulsionado pelo crescimento do consumo
- Modelo de negócio comprovado com potencial de expansão geográfica rentável, com a abertura de uma média de aproximadamente 25 lojas/ano

### Estratégia de Crescimento

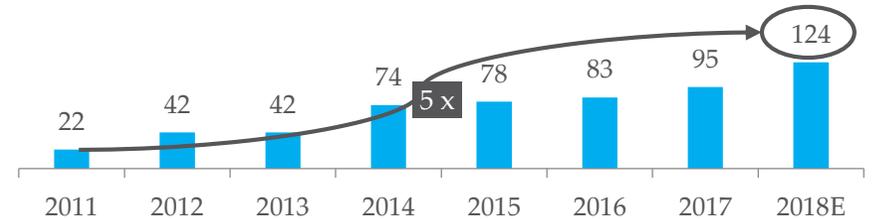
- Aumentar sua presença nas regiões atuais, através de shoppings e investidores imobiliários que percebam o modelo como uma alternativa aos varejistas mais cíclicos
- Implementou um sistema ERP (SAP) e inaugurou um centro de distribuição de última geração que permitem que a empresa acelere seus planos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

## Resultados

### Same-Store-Sales



### # de Lojas



### Performance Financeira (R\$ milhão)



\*EBITDA após despesas de cartão de crédito

Referente a 30 de Setembro de 2018

### Atualização do Portfólio 3T2018

No terceiro trimestre, o Le Biscuit registrou um crescimento de 4,1% no *Same Store Sales*, acumulando 4,4% no acumulado do ano. A Receita Líquida cresceu 26,2% em relação ao 3T17 e o EBITDA 34,7%, resultando em uma margem EBITDA de 10,7%, apesar da carga de despesas pré-operacionais de novas aberturas de lojas.

Durante os 9M18, o Le Biscuit abriu 15 novas lojas, atingindo uma base de 110 lojas. No próximo trimestre, o ritmo de abertura de lojas será acelerado e a empresa deve fechar 2018 com 124 lojas de acordo com os planos de expansão.

Além disso, neste trimestre, a equipe de gestão ganhou um reforço com a chegada de um Diretor de Soluções Digitais. Com um forte cronograma de entregas para o próximo ano, a Le Biscuit alavancará seu relacionamento com seus clientes por meio de iniciativas digitais e omnichannel.

#### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Receita Líquida	126.5	159.6	26.2%
EBITDA	12.7	17.1	34.7%
Same-Store-Sales (%)	10,3%	4,1%	-6.2 pp

#### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Dívida Líquida (Caixa Líquido)	26.2	88.8	238.8%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	0.3x	1.0x	+0.7x

Referente a 30 de Setembro, 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\$160 milhões em dívida estruturada para financiar novo crescimento

## Prioridades Estratégicas



- 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



Referente a 30 de Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

Visão Geral	<b>Investimento Inicial:</b> Julho 2012
	<b>Originação:</b> Leilão
	<b>Tipo:</b> Turnaround / Reestruturação
	<b>Capital Investido:</b> R\$295,0 milhões; US\$ 134,6 milhões
	<b>Status:</b> Não Realizado
	<b>MOC Bruto / TIR (R\$):</b> 2,2x / 14,7%
<b>MOC Bruto / TIR (US\$):</b> 1,3x / 4,2%	

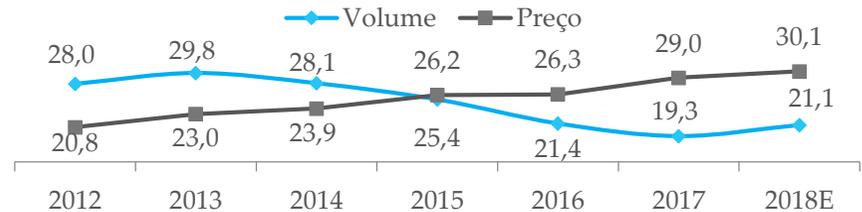
## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negócio bem estabelecido há mais de 40 anos, com duas das melhores marcas do mercado brasileiro de cerâmica</li> <li>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</li> </ul>
----------------------	--

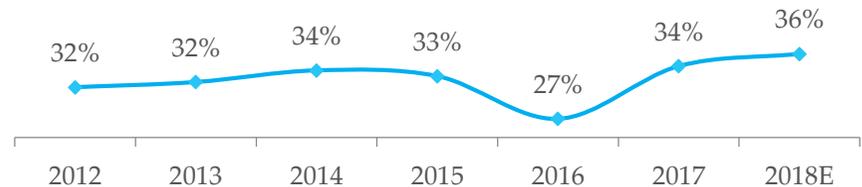
Estratégia de Crescimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Desalavancar e reperfilar o balanço da empresa, o que limita sua capacidade de expandir e implementar projetos marginais de ROIC altos</li> <li>Aumentar rentabilidade através de mudança na estratégia comercial para focar no segmento de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

## Resultados

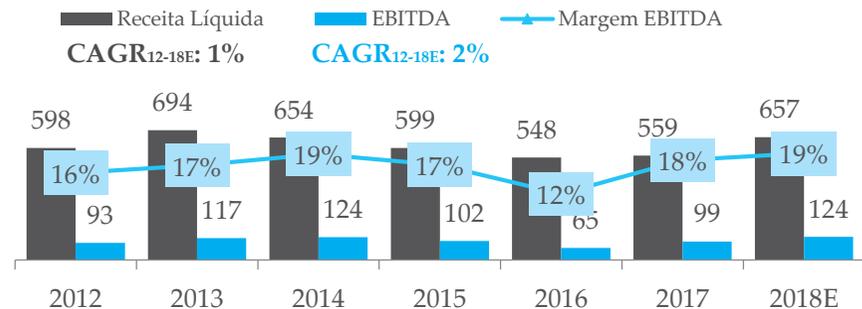
### Volume



### Margem Bruta



### Performance Financeira (R\$ milhão)



Referente a 30 de Setembro, 2018

### Atualização do Portfólio 3T2018

No 3T18, a Cecrisa registrou Receita Líquida de R\$ 176,1 milhões, um crescimento de 19,1% em relação ao mesmo período do ano anterior (R\$ 147,8 milhões no 3T17), e um EBITDA de R\$ 36,4 milhões, alcançando uma margem EBITDA de 20,7%.

Os efeitos positivos da reestruturação da empresa e sua mudança no mix de produtos, que privilegia a margem sobre o volume, continuam melhorando a rentabilidade. A empresa continuou apresentando melhora operacional, o que deve permitir uma redução gradual em seus índices de alavancagem.

#### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Receita Líquida	147,8	176,1	19,1%
EBITDA	28,5	36,4	27,6%
Lucro Líquido	0,2	0,0	-
Margem EBITDA	19,3%	20,7%	+1,4pp

#### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Divida Líquida	486,8	442,0	-9,2%
Divida Líquida / EBITDA LTM	4,6x	3,8x	-0,8x

Referente a 30 de Setembro, 2018

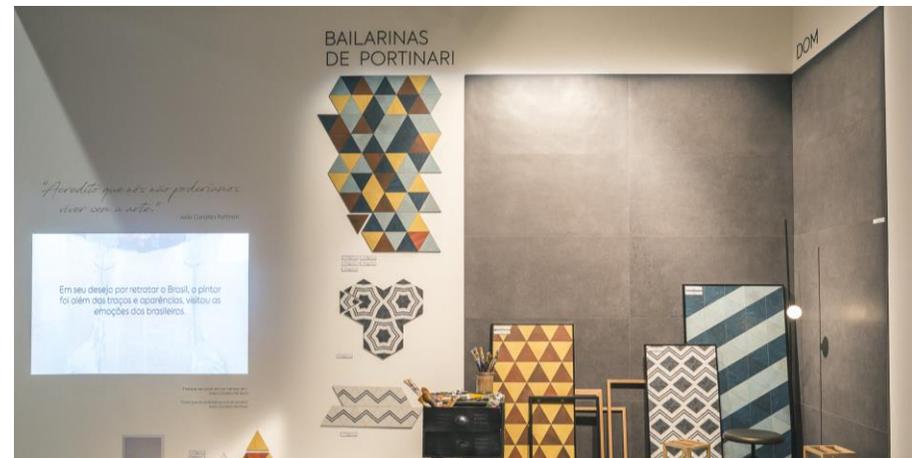
## Iniciativas de Geração de Valor

- 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 Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

Visão Geral	<b>Investimento Inicial:</b> Dezembro 2013
	<b>Originação:</b> Leilão, Co-Controle com Pátria
	<b>Tipo:</b> Crescimento
	<b>Capital Investido:</b> R\$551,6 milhões; US\$ 219,4 milhões
	<b>Status:</b> Não Realizado
	<b>MOC Bruto / TIR (R\$):</b> 1,7x / 13,5%
	<b>MOC Bruto / TIR (US\$):</b> 1,1x / 3,2%

## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

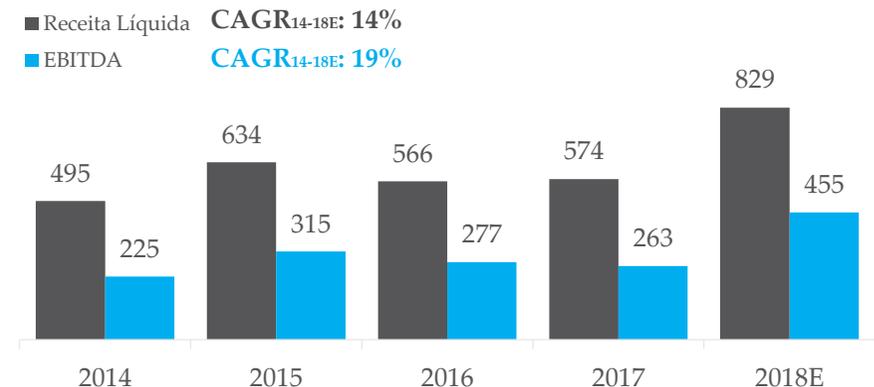
Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crescimento da demanda interna dos serviços da CBO são esperados no Brasil devido à dinâmica de mercado</li> <li>Oportunidade de consolidação do mercado, uma vez que os 5 principais players representam apenas 38% do mercado e potencial de expansão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

## Resultados

### Evolução da Frota (# embarcações)



### Performance Financeira (R\$ milhão)



Referente a 30 de Setembro de 2018

### Atualização do Portfólio 3T2018

Em Agosto e Outubro de 2018, a CBO entregou os 2 AHTS restantes da série de 6 novos navios esperados até o final do ano. Este evento marca o final do bem sucedido e agressivo programa de construção - desde o primeiro até o último AHTS construído, a CBO passou por uma curva de aprendizado que reduziu o tempo de construção de 20 para 9 meses. Como os AHTS são embarcações de maior valor agregado e foram contratados a taxas muito atraentes, essas entregas também serão responsáveis por um crescimento substancial nos números da CBO, que já podem ser observados em 2018, mas que só serão capturados em 2019. Nos 9M18, a CBO teve receita líquida R\$ 602 milhões e EBITDA de R\$ 358 milhões, um aumento de 46% e 95%, respectivamente, em relação aos valores de 2017. No 3T18, a receita líquida foi de R\$ 237,5 milhões e EBITDA de R\$ 166,6 milhões, um aumento de 167% e 261%, respectivamente, em relação aos valores do mesmo período do ano anterior.

#### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Receita Líquida	141,9	237,5	167,3%
EBITDA Ajustado	63,8	166,6	261,1%

#### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Dívida Líquida	2.815,2	3.938,6	139,9%
Divida Líquida / EBITDA LTM	10,9x	8,9x	-2,0x

Referente a 30 de Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

- Elaboração de propostas vencedoras para 9 contratos a termos muito atraentes para 9 navios (todos já entregues)
- 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
- 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



Referente a 30 de Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

Visão Geral	<b>Investimento Inicial:</b> Fevereiro 2016
	<b>Originação:</b> Leilão, Co-Controle com Carlyle
	<b>Tipo:</b> Buyout
	<b>Capital Investido:</b> R\$161,0 milhões; US\$ 40,2 milhões
	<b>Status:</b> Parcialmente Realizado
	<b>MOC Bruto / ITIR (R\$):</b> 3,3x / 61,2%
	<b>MOC Bruto / TIR (US\$):</b> 3,5x / 66,1%

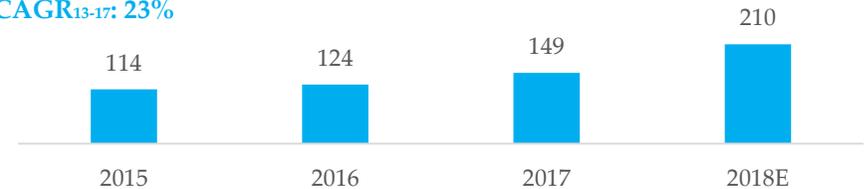
## Tese de Investimento e Estratégia de Crescimento

Tese de Investimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Líder de mercado onde opera</li> <li>▪ Modelo acadêmico EaD exclusivo</li> <li>▪ Negócio altamente rentável e gerador de caixa (mais de 70% de conversão EBITDA para FCF)</li> <li>▪ LBO a condições muito atraentes</li> <li>▪ Mercado sub-penetrado com enorme demanda</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Abertura de novos centros de EaD pelo país</li> <li>▪ Desenvolvimento de novos modelos acadêmicos (por exemplo, cursos híbridos, cursos “Flex”, 100% web))</li> <li>▪ Desenvolvimento de unidade de “novos negócios” para alavancar a plataforma LD</li> <li>▪ Oportunidades estratégicas de M&amp;A</li> </ul>
Estratégia de Crescimento	

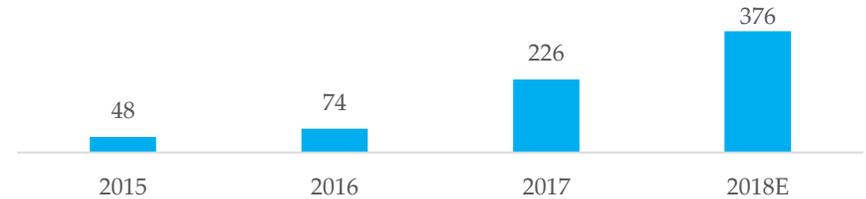
## Resultados

# de Alunos (em milhares)

CAGR<sub>13-17</sub>: 23%



# de Centros de Ensino a Distância



Performance Financeira (em R\$ milhões)



Referente a 30 de Setembro, 2018

### Portfólio 3Q 2018 Update

A receita líquida da Uniasselvi cresceu 22% no 3T18, atingindo R\$ 96,4 milhões e 21% nos 9M18, atingindo R \$ 294,9 milhões. O EBITDA Ajustado no 3T18 atingiu R \$ 24,4 milhões, o que representa um crescimento de 9% em relação ao ano anterior. O EBITDA da Uniasselvi nos 9M18 atingiu R \$ 74,5 milhões, o que representa uma queda de 9% em relação aos 9M17. Isto foi impulsionado por um impacto negativo temporário (principalmente no 1S18) dos novos centros de EADs inaugurados em 2017/18, enquanto eles ainda estão amadurecendo. Como visto nos números de crescimento do 3T18, esses novos centros de EQ estão começando a fornecer resultados positivos para a empresa, e a administração espera que eles se tornem grandes contribuintes do EBITDA e crescimento nos próximos trimestres. nos trimestres seguintes.

#### Resultados Financeiros

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Receita Líquida	76,0	96,4	26,9%
EBITDA	26,3	24,4	-7,2%

#### Sumário de Indicadores

(Em R\$ milhão, salvo indicação contrária)	3T17	3T18	3T18 / 3T17
Dívida Líquida*	376,7	358,2	-4,9%
Dívida Líquida / EBITDA LTM	3,3x	2,8x	-0,5x

\* Valor presente do financiamento do devedor

Referente a 30 de Setembro, 2018

## Visão Geral na Entrada

- 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 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 Setembro, 2018 (em R\$ milhão)<sup>1</sup>

Fundo I									
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado e Valor das Ações Listadas	Valor Não Realizado (Excluindo Ações Listadas)	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	71,7	123,9	3,1x	14,4%	
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$972,4	\$5.048,2	\$71,7	\$5.120,0	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	\$295,0	\$5.352,6	4,4x	71,6%	
VCP II									
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado e Valor das Ações Listadas	Valor Não Realizado (Excluindo Ações Listadas)	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto	
Burger King	Restaurantes	Julho 2011	319,0	1.109,2	0,0	1.109,2	3,5x	23,5%	
Austral SEG	Seguradora	Outubro 2011	47,8	12,3	211,8	224,1	4,7x	31,9%	
Austral RE	Resseguradora	Outubro 2011	112,3	47,3	311,7	359,0	3,2x	21,5%	
Unidas	Locação 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	61,2%	
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$741,5	\$1.491,1	\$935,1	\$2.426,2	3,2x	23,9%	
Investimentos Não Realizados									
Le Biscuit	Varejo	Março 2012	252,9	7,1	963,0	970,1	3,8x	33,0%	
Cecrisa	Building Materials	Julho 2012	295,0	0,0	640,8	640,8	2,2x	14,7%	
PDG	Imobiliário	Setembro 2012	595,5	7,3	0,0	7,3	0,0x	NM	
CBO	Óleo & Gás	Dezembro 2013	551,6	0,0	938,6	938,6	1,7x	13,5%	
Total Investimentos Não Realizados			\$1.695,0	\$14,4	\$2.542,3	\$2.556,7	1,5x	8,7%	
Total Portfólio Investido			\$2.436,5	\$1.505,5	\$3.477,4	\$4.982,9	2,0x	15,3%	
Total da Estratégia			\$3.642,4	\$6.563,0	\$3.772,5	\$10.335,5	2,8x	62,9%	

**O DESEMPENHO PASSADO DE INVESTIMENTOS AQUI DESCRITOS É FORNECIDO APENAS PARA FINS ILUSTRATIVOS, E NÃO É INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS DO FUNDO.** O retorno líquido do VCP II em R\$ é de 1,8x MOIC e 11,9% TIR. Para mais informação sobre o método de valoração dos ativos, favor se referir às notas de rodapé nos slides 35 e 36.

<sup>1</sup> Assumindo evento subsequentes ao fechamento do trimestre até 16 de Novembro de 2018. Favor se referir às notas de rodapé nos slides 35 e 36 para mais informação.

# Histórico de Investimentos

Performance Histórica do Portfólio, referente a 30 de Setembro, 2018 (em US\$ milhão)<sup>1</sup>

Fundo I									
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado e Valor das Ações Listadas	Valor Não Realizado (Excluindo Ações Listadas)	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	4,5%	
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	55,8	59,7	0,5x	(8,0%)	
Total Investimentos Não Realizados			\$120,9	\$3,9	\$55,8	\$59,7	0,5x	(8,0%)	
Total Portfólio Investido			\$608,1	\$2.408,5	\$73,7	\$2.482,2	4,1x	77,3%	
VCP II									
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados	Setor	Data do Investimento	Capital Investido	Valor Realizado e Valor das Ações Listadas	Valor Não Realizado (Excluindo Ações Listadas)	Valor Total	MOC Bruto	IRR Bruto	
Burger King	Restaurantes	Julho 2011	171,5	317,8	0,0	317,8	1,9x	11,0%	
Austral SEG	Seguradora	Outubro 2011	23,1	4,1	56,6	60,8	2,6x	18,0%	
Austral RE	Resseguradora	Outubro 2011	58,8	15,1	83,4	98,5	1,7x	8,8%	
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	110,1	140,7	3,5x	66,1%	
Investimentos Totalmente / Parcialmente Realizados			\$356,4	\$287,8	\$394,2	\$682,1	1,9x	11,9%	
Investimentos Não Realizados									
Le Biscuit	Varejo	Março 2012	112,0	2,1	257,5	259,6	2,3x	19,2%	
Cecrisa	Building Materials	Julho 2012	134,6	0,0	171,4	171,4	1,3x	4,2%	
PDG	Imobiliário	Setembro 2012	268,8	1,9	0,0	1,9	0,0x	(72,4%)	
CBO	Óleo & Gás	Dezembro 2013	219,4	0,0	251,0	251,0	1,1x	3,2%	
Total Investimentos Não Realizados			\$734,8	\$4,0	\$679,9	\$683,9	0,9x	0,0%	
Total Portfólio Investido			\$1.091,1	\$291,8	\$1.074,1	\$1.366,0	1,3x	4,4%	
Total da Estratégia			\$1.699,2	\$2.700,4	\$1.147,8	\$3.848,2	2,3x	68,0%	

**O DESEMPENHO PASSADO DE INVESTIMENTOS AQUI DESCRITOS É FORNECIDO APENAS PARA FINS ILUSTRATIVOS, E NÃO É INDICATIVO DE RESULTADOS FUTUROS DO FUNDO.** O retorno líquido do VCP II em R\$ é de 1,1x MOIC e 1,4% TIR. Para mais informação sobre o método de valoração dos ativos, favor se referir às notas de rodapé nos slides 35 e 36.

<sup>1</sup> Assumindo evento subsequentes ao fechamento do trimestre até 16 de Novembro de 2018. Favor se referir às notas de rodapé nos slides 35 e 36 para mais informação.

1. O desempenho do investimento aqui descrito foi concluído por membros da Private Equity Team da Vinci Partners.
2. 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.
3. **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.
4. 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 16 de Novembro de 2018, de 3.7393 reais para 1 dólar dos Estados Unidos.
5. Capital Investido representa o capital agregado, respectivamente, investido pelo Fundo I e VCP II, e não inclui o co-investimento.
6. 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.
7. O valor não realizado foi determinado em 30 de Setembro de 2018 e convertido para dólar utilizando a taxa de conversão de 16 de Novembro de 2018, conforme explicado no parágrafo 4. 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. Conseqüentemente, os rendimentos efetivamente realizados podem diferir materialmente dos resultados aqui indicados.
8. 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 Setembro 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 indicativo 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 (2 de 2)

---

1. Burger O valor não realizado da Burger King é baseado no preço da ação cotada ao final do trimestre, 16 de Novembro de 2018, de R\$ 18,25.
2. 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.
3. 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.
4. 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.
5. O valor não realizado da PDG é baseado no preço da ação cotada ao final do trimestre, 16 de Novembro de 2018, de R\$ 1,32.
6. O valor não realizado da CBO é baseado em uma análise de fluxo de caixa descontado.
7. O valor não realizado da InBrands é baseado em uma análise de fluxo de caixa descontado.
8. 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.
9. 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  
14ª 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, 37<sup>th</sup> Floor  
10022