

▶ PATRIA BRASIL

Patria PIPE Feeder Institucional FIC FIA

Destaques

FUNDO

O Pátria PIPE Feeder Institucional FIC FIA ("Fundo") encerrou outubro de 2019 com rentabilidade líquida de 28.5% acumulada no ano, enquanto o Índice Ibovespa valorizou-se 22.0% no mesmo período. Desde o início de suas atividades o fundo rendeu 374.4%, superando por larga margem o Ibovespa, que teve resultado positivo de 87.2% no período.

UNIDAS

O terceiro trimestre de 2019 foi novamente marcado pelos recordes obtidos pela Unidas em suas principais linhas de resultado: Receita, EBITDA, EBIT e Lucro Líquido. A receita consolidada nos 9M19 alcançou a marca de **122% do total da receita no ano de 2018**. Comparado aos resultados do 3T18 (ajustado pelo IFRS16) da Unidas, os resultados consolidados deste trimestre mostram um crescimento de 52% na Receita Líquida, 32% no EBITDA Recorrente e 44% no Lucro Líquido Recorrente. O ROE Anualizado da Companhia atingiu 16% no trimestre e o spread entre seu ROIC (Retorno sobre Capital Investido) e seu Custo de Dívida depois de impostos foi de 6.5 p.p.

A Unidas apresentou resultados **recordes também em número de diárias**, em todos seus segmentos. O segmento de Seminovos apresentou consistente ganho de *market share*, enquanto o segmento de GTF vem conquistando clientes que terceirizam pela primeira vez, especialmente as PMEs. O segmento de RaC continua melhorando a eficiência nas lojas e se adaptando a política de preços competitivos do setor. A Companhia indica que a mudança cultural em prol da locação de veículos está somente no início e, portanto, continua com seu objetivo de aumentar a sua escala e penetrar em cidades menores.

TENDA

A Tenda lançou 18 empreendimentos no terceiro trimestre de 2019, totalizando R\$ 761 milhões (+32% vs 3T18) em Valor Geral de Vendas (VGV), maior valor alcançado pela Companhia. As **Vendas Líquidas tiveram volume relevante** de R\$ 537 milhões (em VGV) e, apesar do cenário ainda desafiador após as mudanças nas regras de subsídios do programa MCMV e o condicionamento a crédito mais restritivo, a venda sobre a oferta (**VSO Líquida**) **mantve-se em patamar elevado**, atingindo 28.0% e superando largamente a VSO alcançada pelos concorrentes.

O **Lucro Líquido** atingiu R\$ 65 milhões no trimestre, prativamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior, mas o lucro por ação cresceu 34%, em razão da redução do número de ações em circulação após os programas de recompra e cancelamento de ações implementados. **O ROE de mais de 18%** reflete a consistência dos ganhos de escala e produtividade do seu modelo de negócio, assim como a contínua redução dos efeitos negativos decorrentes do legado da antiga Tenda.

A paralisação dos repasses nas Faixas 1.5 e 2 do MCMV levou a uma geração de caixa negativa de R\$ 41 milhões no 3T19. Segundo a companhia, a confortável situação de caixa líquido no final do período e a gestão financeira conservadora são fundamentais para a Tenda atravessar momentos de instabilidade no setor como este.

RETORNO ACUMULADO DESDE O INÍCIO¹

374.4% BRL

RETORNO COMPOSTO ANUALIZADO DESDE O INÍCIO¹

36.5% BRL

Data Base: 9 de outubro, 2014 até 31 de outubro, 2019¹

RELAÇÕES COM INVESTIDORES:

IR@patria.com
André Penalva
Flávia Aquino
Bernardo Remy

IR.PIPE@patria.com
Flavio Menezes
Gabriel Lutfalla
Otávio Vaz de Lima

Site
www.patria.com

INFORMAÇÕES DO FUNDO:

Nome do Fundo: Patria PIPE Feeder Institucional Fundo de Investimentos em Cotas de Fundo de Investimentos em Ações

Condomínio: aberto, a partir de 09/04/2019

CNPJ: 20.056.368/0001-89

Administrador: Intrag DTVM Ltda.

Distribuidor: Banco Modal S.A.

Gestor: Patria Investimentos Ltda.

Classificação CVM: Fundo de Ações

Classificação ANBIMA: Fundo Aberto de Ações

Informações Administrador: Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 3.400, 10º andar, Itaim Bibi, São Paulo – SP, CNPJ nº 62.418.140/0001-31, ato declaratório CVM nº 2528, de 29/07/1993.

Informações Gestor: Av. Cidade Jardim, nº 803, 8º andar, sala A, São Paulo – SP, CNPJ nº 12.461.756/0001-17, ato declaratório CVM nº 11.789, de 06/07/2011.

Supervisão e Fiscalização: a. Comissão de Valores Mobiliários – CVM; e b. Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br



1) Calculados usando dados diários desde o início do fundo – de 09/10/2014 até 31/10/2019; Esta informação é mera referência econômica e não representa meta ou parâmetro de performance do Fundo. O Fundo apresenta como meta apenas a superação do Ibovespa.

Destaques do Fundo

O Pátria Investimentos Ltda. (“Gestor” ou “Patria”) tem o prazer de apresentar aos investidores do Fundo este relatório, referente ao terceiro trimestre de 2019. As principais atualizações incluem, mas não se limitam à performance do Fundo, ao desenvolvimento das principais empresas investidas e a atualização das principais atividades do Gestor ao longo do período. Informações gerais a respeito do Fundo são encontradas no quadro à direita.

No acumulado do ano, considerando até o último dia de outubro, a valorização do Fundo foi de 6.5 p.p. superior ao seu *benchmark* (IBOV) e, em geral, a performance das principais investidas segue superando as expectativas.

Em outubro de 2019, as ações de **Unidas** (LCAM3) foram desdobradas na proporção de 3 ações para cada 1 ação detida e terminaram o mês de outubro cotadas a R\$ 17.26, uma valorização de 37% no acumulado do ano. Nos 9M19, o volume médio negociado diariamente cresceu substancialmente após a oferta pública primária e secundária ocorrida em dezembro de 2018: R\$ 27.1 milhões/dia (+360% vs 2018).

As ações de **Tenda** (TEND3) terminaram o mês de outubro cotadas a R\$ 23.61, uma valorização de 47% no ano. O volume médio diário negociado em 2019 foi de R\$ 19.3 milhões/dia, 45% superior à média de 2018.

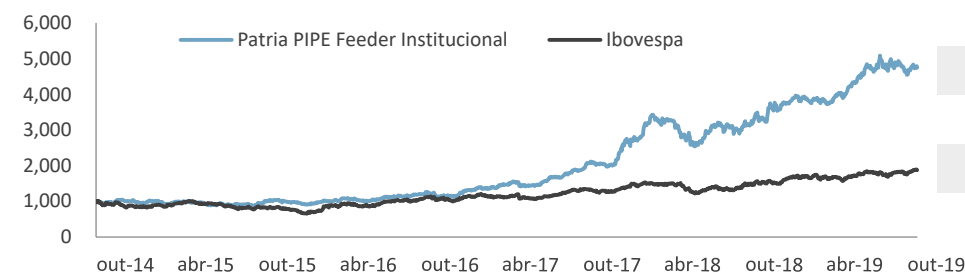
No final de outubro de 2019, o investimento em Tecnis (TCSA3) representava apenas 1.8% do Fundo. Após o *follow-on* realizado em julho, a tese de monetização de ativos e readequação de despesas continua evoluindo positivamente e o mercado imobiliário de média e alta renda começa a mostrar forte recuperação com a queda nas taxas de juros.

Em julho, o fundo iniciou investimentos em duas novas empresas, CVC e T4F, ainda como posições Satélites. Ao contrário dos investimentos Core, as posições Satélites representam um menor percentual relativo do fundo e/ou da base acionária da empresa investida. As teses de investimento aprovadas em comitê iniciam no fundo como posições Satélites, podendo evoluir para Core no futuro. A evolução do capital alocado nessas empresas resulta do entendimento mais aprofundado da tese acompanhado de uma convicção crescente e do alinhamento junto aos principais stakeholders - como executivos e acionistas - e da evolução da atuação do Pátria na governança da empresa.

No ano, até o último dia de outubro, o fundo obteve retorno líquido de 28.5%, versus alta de 22.0% do Ibovespa. O índice Small Cap² (SMLL), que representa empresas de menor valor de mercado, obteve ganho de 34% neste período. **O resultado acumulado do Fundo desde o início de suas atividades até o final de outubro foi positivo em 374%¹, enquanto o Ibovespa acumulou ganho de 87% no mesmo período.**

EVOLUÇÃO DO FUNDO X IBOVESPA¹

Fonte: Patria Investimentos e Capital IQ (Base 1000)



Retorno Líquido	MÊS	12M	36M	DESDE O INÍCIO ¹	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Patria Institucional	(0.6%)	31.3%	305.9%	374.4%	28.5%	57.2%	102.9%	19.0%	(6.1%)	3.6%
Ibovespa	2.4%	19.8%	73.2%	87.2%	22.0%	15.0%	26.9%	38.9%	(13.3%)	(12.7%)

DADOS & TAXAS

Início do Fundo

9 de outubro, 2014

Denominação de Moeda

R\$

Empresas Core Investidas

3

Patrimônio Líquido Médio Mensal (12 Meses)

R\$ 373,053,515.69

Condomínio & Prazo

Aberto com Prazo Indeterminado

Carência

1 Ano à partir de cada investimento

Amortização/Resgate

Resgates anuais com cotização em dezembro e aviso prévio ocorrendo até junho, limitados a 20% do patrimônio líquido do fundo

Taxa de Administração

1.58% a.a.

Taxa de Performance

20% do que exceder o Índice IBOV com periodicidade semestral e marca d'água perpétua

Público Alvo

Investidores Qualificados

Tributação Aplicável

15% no resgate

RENTABILIDADE

Retorno Acumulado Desde o Início¹

374.4%

Retorno Ibovespa Acumulado¹

87.2%

Retorno Composto Anualizado desde o Início¹

36.5%

Retorno Composto Anualizado Ibovespa¹

13.4%

Alpha IBOV^{1 3} 30.3%

Beta IBOV¹ 0.49

Alpha SMLL^{1 2 3} 30.3%

Beta SMLL^{1 2} 0.47

1) Calculados usando dados diários desde o início do fundo – de 09/10/2014 até 31/10/2019 (os dados do gráfico “Evolução do Fundo x Ibovespa” são diários); 2) Esta informação é mera referência econômica e não representa meta ou parâmetro de performance do Fundo. O Fundo apresenta como meta apenas a superação do Ibovespa; 3) Dados anualizados

CVC

NOVA POSIÇÃO SATÉLITE



Fundada em 1972, a CVC é a empresa líder no setor de turismo no Brasil, com um **Valor de Mercado**¹ de BRL 6.1 bilhões.

A CVC se tornou referência ao oferecer pacotes de viagens para diversos destinos nacionais e internacionais, baseando-se no modelo de vendas através de franquias e agentes independentes. Seu modelo de negócio não contempla ativos fixos, posicionando-a como um elo flexível na cadeia de valor do turismo, capaz de oferecer capital de giro a hotéis e companhias aéreas. Ao longo de sua história, a CVC ganhou uma escala dificilmente replicável e se tornou protagonista no desenvolvimento de alguns dos principais destinos turísticos brasileiros. Sua principal vantagem competitiva é a influência sobre a decisão de seus clientes, que permite oferecer soluções atraentes para todos os envolvidos na cadeia do setor de turismo.

Desde 2015, a CVC expandiu seu modelo de negócios e, através de aquisições, intensificou seus esforços no segmento corporativo, no canal online e no mercado argentino. A CVC vem investindo em tecnologia, a fim de melhorar a experiência de seus usuários e consolidar sua posição de plataforma tecnológica, capaz de agregar inteligência à conexão entre seus clientes e a capacidade ociosa de hotéis e companhias aéreas. Em 2015, a companhia se tornou uma *corporation*.

RESULTADOS

A CVC tem sido o principal consolidador do mercado brasileiro de turismo, entregando crescimento tanto orgânico quanto via aquisições. Desde seu IPO, em 2013, a CVC informa que praticamente dobrou sua base de lojas franqueadas (que atingiu 1.442 unidades em setembro de 2019) e realizou diversas aquisições de empresas como Submarino Viagens, RexturAdvance, Experimento, Trend, Esferatur e outras.

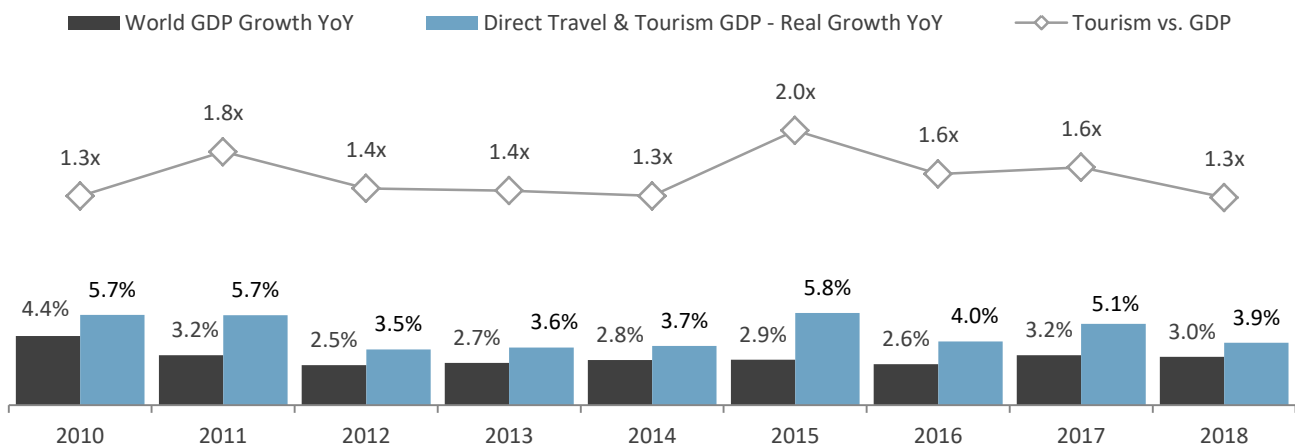
Entre 2013 e 2018, a CVC entregou crescimento anual médio de 24% em Reservas, 20% em Receita Líquida e 19% em Lucro Líquido. No entanto, 2019 tem se mostrado um ano desafiador para a Companhia, que foi fortemente impactada principalmente pela falência da Avianca, terceira maior companhia aérea brasileira. Consequentemente, em 2019, as ações da CVC vêm caindo mais de 30%, enquanto o Ibovespa sobe mais de 15%.

TESE DE INVESTIMENTO

As estatísticas do Banco Mundial demonstram que o setor de turismo ainda é pouco explorado no Brasil, apesar de sua vocação natural. Acreditamos que o setor pode passar por evolução estrutural e apresentar forte crescimento no longo prazo. Segundo o formulário de referência da Companhia referente ao exercício de 2019, a CVC é a líder de mercado e tende a se beneficiar de toda evolução setorial. Mais do que isso, acreditamos que a estratégia de M&A e os investimentos em tecnologia possibilitarão ganhos de escala, diluição de custos e, principalmente, a melhora na experiência do usuário.

Estamos analisando a CVC há anos e aproveitamos a recente queda das ações para montar uma posição satélite. Acreditamos que o preço atual das ações oferece margem de segurança para nosso investimento e não reflete nossas expectativas de evolução nos resultados.

No futuro, esperamos aumentar gradualmente nosso investimento conforme formos ganhando convicção da evolução setorial e das iniciativas de criação de valor da companhia.



Fonte: Banco Mundial e World Travel and Tourism Council

¹) Data base: 12/11/2019

T4F

NOVA POSIÇÃO SATÉLITE



Segundo a Pollstar, a T4F é uma das maiores e mais tradicionais produtoras de entretenimento ao vivo na América do Sul. Foi fundada na década de 1980 e, nos últimos 4 anos, a companhia afirma que realizou mais de 4 mil eventos nas principais cidades de Brasil, Argentina, Chile e Peru. Atualmente, a empresa tem focado sua atuação nos segmentos de shows, teatros e esportes. Seu fundador e CEO, Fernando Altério, é uma das principais referências no setor. Atualmente, a T4F tem **Valor de Mercado**¹ de menos de BRL 400 milhões e uma posição de Caixa Líquido de BRL 75 milhões.

Ao longo de décadas, a indústria global de entretenimento passou por forte processo de consolidação e verticalização. Esse processo tornou a indústria mais dinâmica e intensiva em tecnologia e capital. Nos mercados desenvolvidos, os grandes vencedores foram players como Live Nation, Eventim e AEG. A cadeia de valor foi dominada por grandes players internacionais que detêm o conteúdo artístico, organizam as turnês internacionais e contratam parceiros locais em mercados secundários. Por diversos motivos, o Brasil ainda não se inseriu nesse movimento de consolidação e se manteve alheio à onda de investimentos que ocorreu em mercados desenvolvidos.

Nesse contexto, a T4F informa que assumiu o papel de parceira das produtoras internacionais na realização de shows na América do Sul, cabendo a ela realizar o marketing, busca de patrocinadores, contratação da arena e operacionalização do evento. Esse modelo apresenta forte geração de caixa, que pode ser reinvestido no próprio segmento.

RESULTADOS

Antes mesmo da crise econômica brasileira, a T4F iniciou um processo de corte de custos e redução do portfólio de eventos que tornou seus resultados menos previsíveis e muito dependentes de poucos grandes eventos, como o Festival Lollapalooza. Consequentemente, seus resultados operacionais têm sido desafiadores e as suas ações tem sido penalizadas – as ações da T4F negociam 66% abaixo do preço de seu IPO, em 2011.

Cabe destacar que, mesmo nesse contexto desafiador, a empresa se tornou referência internacional na organização do festival Lollapalooza e foi capaz de gerar caixa e distribuir dividendos. Desde 2018, a Companhia vem retomando a agenda de crescimento: o Conselho de Administração foi alterado para ganhar um viés focado na experiência do usuário, novos executivos foram contratados e estão sendo consideradas estratégias de grande impacto potencial na geração de valor de longo prazo.

TESE DE INVESTIMENTO

Acreditamos que a T4F está qualificada para protagonizar o processo de consolidação de um setor com tendência estrutural de forte crescimento: consumidores valorizando cada vez mais as experiências vs. a aquisição de bens.

Usando-se como referência o processo de consolidação dos mercados americano e europeu, acreditamos que a T4F pode se tornar uma plataforma capaz de disponibilizar acesso a patrocinadores, arenas, conteúdo artístico e infraestrutura tecnológica. Quando da eventual materialização deste cenário, acreditamos que a alavancagem operacional do negócio ficará evidente e os resultados operacionais se tornaram fortes e consistentes. Além disso, a Companhia trabalha com capital de giro negativo, em que se gera muito caixa conforme a empresa cresce. Acreditamos que esta potencial geração de caixa poderia ser reinvestida em novas iniciativas a taxas de retornos atraentes, proporcionando novas oportunidades de geração de valor de longo prazo.

Estamos acompanhando atentamente a evolução nos negócios da T4F e gradualmente montando um investimento Satélite, que teria potencial para evoluir para uma posição Core caso alguns importantes *milestones* sejam superados a contento.

¹) Data base: 12/11/2019



Unidas

DESTAQUES DO 3T19

Após um primeiro ano da fusão focado na integração entre as empresas, alongamento e melhoria do perfil das dívidas, e ganho de sinergia através dos descontos na compra de novos veículos, o ano de 2019 tem sido marcado pelo crescimento acelerado da Companhia, com volumes recorde trimestre após trimestre em todos os seus segmentos. A mudança da cultura do consumidor – tanto pessoas quanto empresas – em benefício da locação de veículos tem levado a um crescimento real do mercado e a expectativa da Companhia, conforme divulgado no *call* de resultados do 3T19, é de que este efeito continue por anos a frente.

Nem todos, porém, deverão se beneficiar deste crescimento do mercado de locação, uma vez que somente aqueles que possuem escala, disciplina de custos e alto nível de serviço terão capacidade de absorver esta demanda reprimida. A presença cada vez maior em novas localidades e segmentos, a busca em melhorar a experiência dos usuários e os relevantes investimentos em tecnologia e *backoffice* são alavancas indicadas pelas Unidas para sustentar seu crescimento no longo prazo.

Um exemplo deste comprometimento da Unidas em evoluir o seu portfólio de serviços e o atendimento à diferentes segmentos de mobilidade é a recém divulgada parceria com a Alphabet, divisão de mobilidade do Grupo BMW para a oferta cruzada de serviços de mobilidade que incluem locação de frotas e soluções como cartões combustível, pedágio, rastreamento, telemetria e assistência 24h. A partir de agora, todos os clientes do segmento de GTF poderão usufruir destes serviços no Brasil e nos 28 países em que a Alphabet possui presença.

DRE ¹ (R\$ Milhões)	3T19 c/ IFRS 16	3T18 c/ IFRS 16	Δ%	9M19 c/ IFRS16	9M18 c/ IFRS16	Δ%
Receita Líquida	1,258.1	829.2	51.7%	3,440.8	2,360.7	45.8%
Custos	-932.7	-585.0	59.4%	-2,495.4	-1,654.5	50.8%
Lucro Bruto	325.5	244.2	33.3%	945.4	706.3	33.9%
Margem Bruta	25.9%	29.5%	(3.6% p.p.)	27.5%	29.9%	(2.4% p.p.)
Despesas Oper. Recorrente	-122.8	-83.7	46.6%	-360.6	-239.6	50.5%
EBITDA Recorrente	327.4	247.2	32.4%	933.9	742.0	25.9%
Margem EBITDA ²	26.0%	29.8%	(3.8% p.p.)	27.1%	31.4%	(4.3% p.p.)
Mg. EBITDA ² sobre a Receita de Locação	59.8%	60.3%	(0.4 p.p.)	59.2%	63.2%	(4.0 p.p.)
Lucro Líquido Recorrente	86.4	60.1	43.8%	252.9	164.7	53.6%

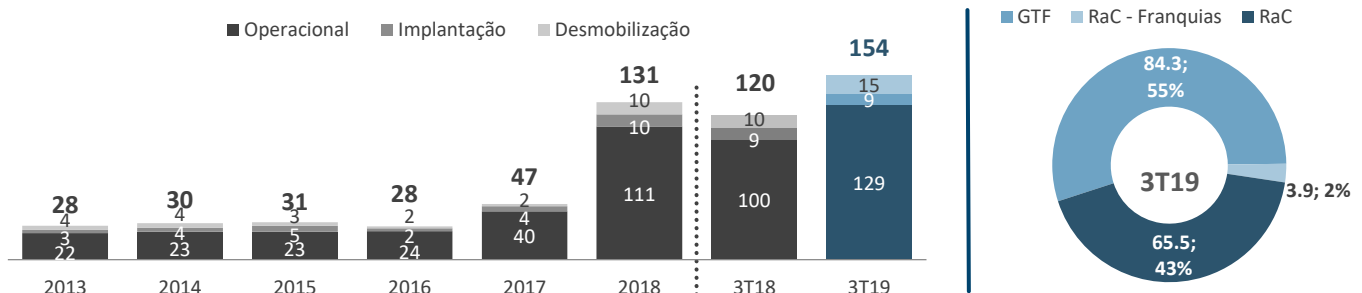
1) 2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci. Fonte: Unidas; 2) EBITDA Recorrente.

RESULTADO CONSOLIDADO

A Unidas finalizou o 3T19 com uma **Frota Total** de 154 mil veículos, número 28% maior do que no final do 3T18. Do total, 15 mil veículos estavam em desmobilização (9.7% da frota total), 9 mil em implantação (5.8% da frota total) e uma frota operacional de 129 mil veículos (83.7% da frota total). A maior parte desses veículos estava alocada em GTF (Gestão de Terceirização de Frotas), com 84 mil veículos, ou 55% da frota total, enquanto o RaC (Rent-a-Car) Próprio e Franquias compunha o restante, com 69 mil veículos ou 45% do total. A idade média da frota vendida em RaC e GTF apresentou redução, o que reflete o objetivo da Companhia de vender os seus veículos de maneira rápida e a melhora nos processos de desmobilização executados pela Unidas.

COMPOSIÇÃO DA FROTA

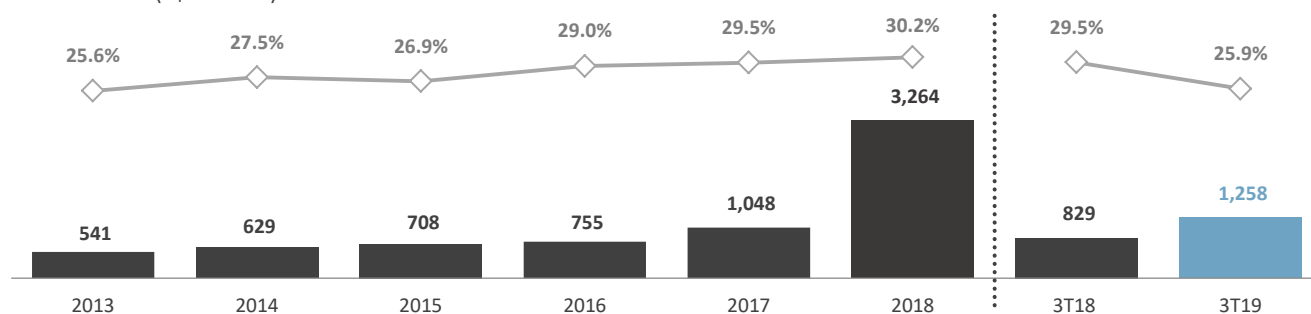
Fonte: Unidas (N° de Veículos em 000')



A **Receita Líquida Consolidada** no 3T19 continuou a crescer de forma significativa, principalmente em decorrência do aumento no volume em todas as suas unidades de negócios. Assim como no 2T19, a Companhia entregou um trimestre com mais de R\$ 1 bilhão de Receita Líquida Consolidada, um crescimento de 51.7% ano contra ano. Nos nove meses de 2019, a receita líquida totalizou R\$ 3,44 bilhões, valor correspondente a 122% da receita líquida de 2018 e que representa um crescimento de 46% em relação ao mesmo período do ano anterior. No 3T19, 56% desta Receita veio da operação do segmento de Seminovos, enquanto GTF contribuiu com 25% e RaC com os 19% restantes.

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA^{1 3}

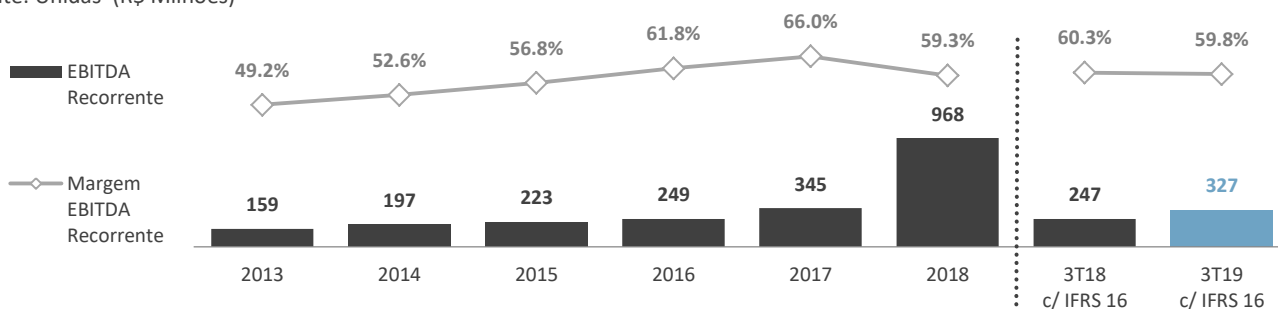
Fonte: Unidas (R\$ Milhões)



A fusão continua influenciando as margens operacionais da Companhia. Com a adição do segmento RaC, cuja Margem EBITDA Recorrente é menor (47.6% no 3T19), apesar de apresentar ROIC semelhante, devido ao menor prazo de capital empregado, a **Margem EBITDA Recorrente** Consolidada foi de 59.8% no 3T19, devido ao aumento da representatividade de RaC no consolidado. O EBITDA Recorrente Consolidado do 3T19 alcançou o patamar recorde de R\$ 327 milhões, reportando um crescimento de 32.9% ano contra ano explicado pelas expansões dos EBITDAs de Aluguel de Carros em 54.3%, de Terceirização de Frotas em 23.6% e de Seminovos em 22.8%. A margem EBITDA do segmento de GTF do 3T19 foi de 65.5% e apresentou expansão de 0.4 p.p. ano contra ano, refletindo a capacidade da Companhia em mitigar os efeitos da redução da taxa básica de juros através de um mix de contratos com maior precificação média e o benefício gerado pela alavancagem operacional do negócio. Conforme comentado pelo time de gestão da Unidas no *call* de resultados do 3T19, a administração espera Margens EBITDA do segmento de Seminovos entre 1% e 3% nos próximos trimestres.

EBITDA E MARGEM EBITDA RECORRENTES^{1 3 4}

Fonte: Unidas (R\$ Milhões)



Breakdown Ebitda^{1 3}

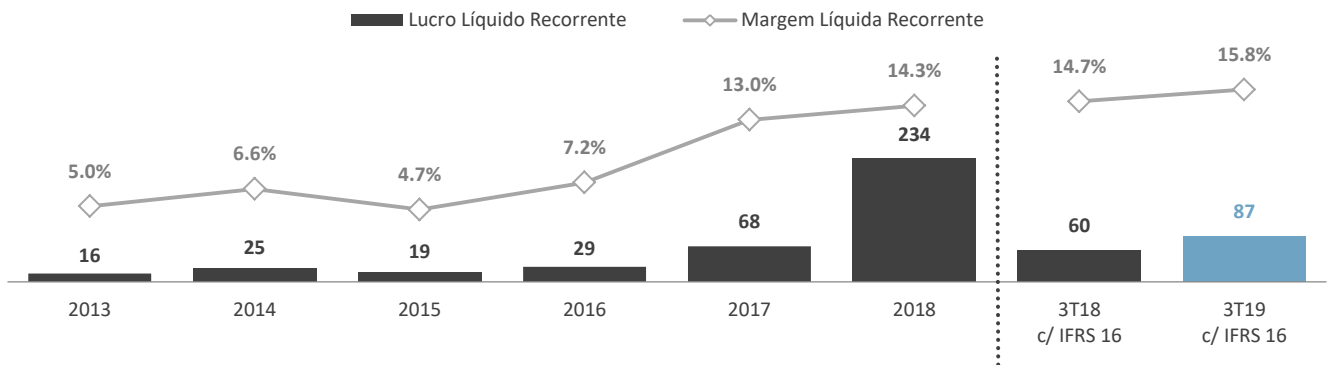
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	3T18 c/ IFRS 16	3T19 c/ IFRS 16
Terceirização de Frotas	56.5%	59.6%	61.4%	64.8%	63.7%	64.8% ²	65.1%	65.5%
RaC + Franquias ⁴	-	-	-	-	-	39.8% ²	46.6%	47.6%
Locação ⁴	56.5%	59.6%	61.4%	64.8%	63.7%	56.4% ²	58.2%	57.9%
Seminovos ⁵	-10.8%	-10.1%	-5.6%	-3.3%	2.3%	3.0% ²	2.0%	1.5%

No 3T19, a Unidas registrou o maior lucro líquido trimestral da história da Companhia, totalizando R\$ 86.5 milhões - um crescimento de 44% a/a. No acumulado dos nove primeiros meses de 2019, o **Lucro Líquido Recorrente** totalizou R\$ 253 milhões, 53.5% superior ao resultado atingido no 9M18 e 24% superior ao lucro de todo o ano de 2018. A **Margem Líquida Recorrente** avançou 1.1 p.p em relação ao 3T18, atingindo 15.8% no 3T19. O desempenho do Lucro Líquido é um indicador fundamental para analisar o desempenho da integração entre Unidas e Locamerica, por capturar e refletir a totalidade das sinergias envolvidas na operação, desde os ganhos de escala e eficiência na venda de seminovos, passando pelas economias operacionais/administrativas, maior poder de barganha em suprimentos e redução no custo de capital.

1) 2017: 12 meses de resultados Locamerica e resultados Auto Ricci a partir do 3T17, além do seu resultado de 11/mai/17 a 30/jun/17 por equivalência patrimonial. 2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci; 2) 2017: 12 meses de resultados Locamerica e resultados Auto Ricci a partir do 3T17, além do seu resultado de 11/mai/17 a 30/jun/17 por equivalência patrimonial. 2018: Resultados consolidados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci; 3) Inclui receita de franquias; 4) Margens calculadas sobre a Receita de Locação. 5) Margens calculadas sobre a Receita Líquida de Seminovos

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA RECORRENTES^{1 2 3}

Fonte: Unidas (R\$ Milhões; %)

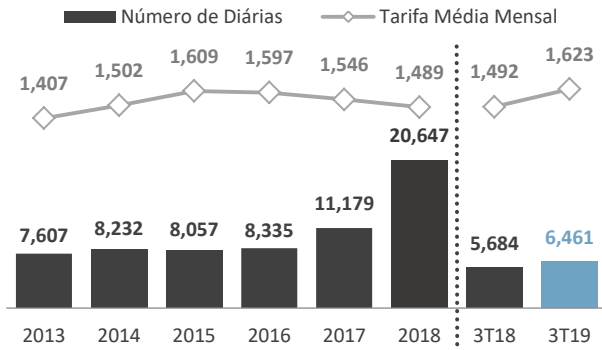


GESTÃO E TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS (GTF)

No 3T19 o segmento de GTF apresentou crescimento no número de **Diárias** (+13.7% vs 3T18) e também na **Tarifa Média Mensal** (+8.7% a/a). A somatória de ambos os crescimentos resultaram no recorde de Receita Líquida de GTF, que atingiu R\$ 316 milhões no 3T19, um aumento de 23% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esses resultados refletem os sólidos diferenciais competitivos da Companhia, uma vez que segundo a Unidas ela consegue conquistar clientes que terceirizam suas frotas pela primeira vez, adicionar clientes de todos os portes, sobretudo pequenas e médias empresas, desempenhar um alto índice de renovação dos contratos e operacionalizar com sucesso a entrada em novos segmentos. Tais diferenciais são ainda potencializados pelo positivo momento da indústria, pela ainda baixa penetração deste segmento no país e pelas vantagens competitivas que a escala de negócios representa frente a competidores menores.

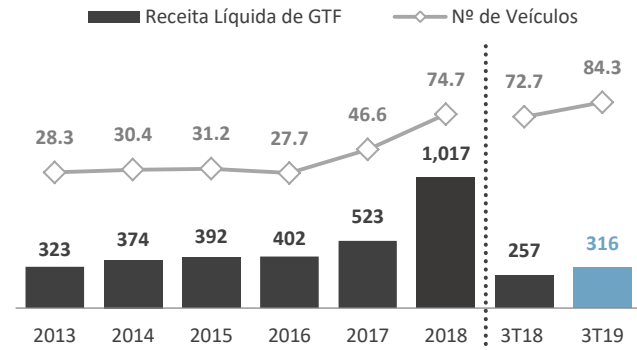
NÚMERO DE DIÁRIAS E TARIFA MÉDIA MENSAL¹

Fonte: Unidas (Milhares de Diárias; R\$)



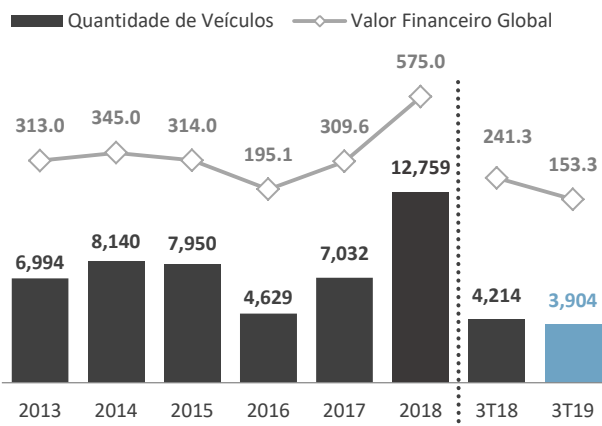
RECEITA LÍQUIDA DE GTF E Nº DE VEÍCULOS¹

Fonte: Unidas (R\$ Milhões; Milhares de Veículos)



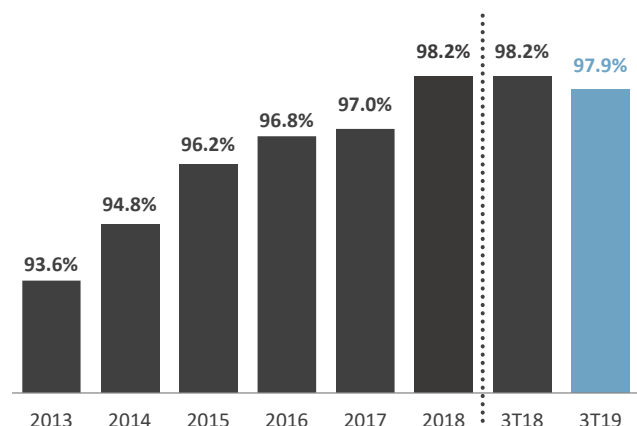
ATIVIDADE COMERCIAL – NOVAS CONTRATAÇÕES¹

Fonte: Unidas (Nº de Veículos; R\$ Milhões)



TAXA DE UTILIZAÇÃO MÉDIA¹

Fonte: Unidas (%)



1) 2017: 12 meses de resultados Locamerica e resultados Auto Ricci a partir do 3T17, além do seu resultado de 11/mai/17 a 30/jun/17 por equivalência patrimonial. 2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci; 2) Inclui receita de franquias; 3) Margens calculadas sobre a Receita de Locação.

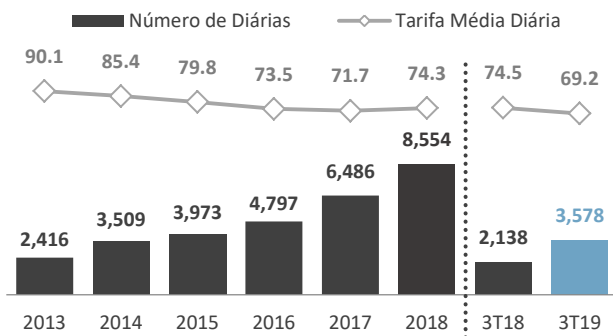
A **Taxa Média de Utilização** no terceiro trimestre de 2019 apresentou uma pequena queda de 0.3 p.p vs o 3T18, ficando em 97.9%. Em paralelo, no **Pipeline Comercial** o valor global dos novos contratos de locação assinados no 3T19 alcançou o montante de R\$ 153 milhões, uma redução anual de 36.5%. Já para os 9M19, houve redução anual de 1.6%, alcançando um montante de R\$471 milhões. Tais desempenhos são explicados pela conquista de novos contratos com duração média menor se comparados aos contratos firmados no 3T18.

'RENT-A-CAR' (RAC)¹

O segmento de RaC, por sua vez, apresentou queda de 7.1% nas **Tarifas Médias Diárias** (vs 3T18), totalizando R\$ 69.2. Esta variação reflete a política de gestão de preços da Unidas, que busca acompanhar os movimentos do mercado com agilidade e eficiência. A queda na tarifa reflete também o repasse da queda da Selic para os consumidores finais, o mix de clientes com maior exposição aos canais de aluguel de longo prazo e que naturalmente apresentam tarifas menores, sendo o segmento de replacement (seguradoras) um bom exemplo. O volume de **Diárias**, por outro lado, foi recorde: a Unidas alcançou 3.6 milhões de diárias, um sólido crescimento de mais de 67.3% sobre o valor alcançado no 3T18. Os resultados refletem a maior demanda percebida pela Companhia por todos os tipos de clientes e pela forte atratividade da oferta cruzada com a posição de líder que a Unidas possui no segmento de terceirização de frotas. Adicionalmente, a bem-sucedida estratégia de acelerar os investimentos na ampliação do tamanho e do mix da frota, a melhoria da experiência dos clientes no processo de locação, maior eficiência na gestão de preços e a maior exposição da marca Unidas permitiram a Companhia a explorar ainda mais o forte crescimento estrutural da demanda por aluguel de carros no Brasil.

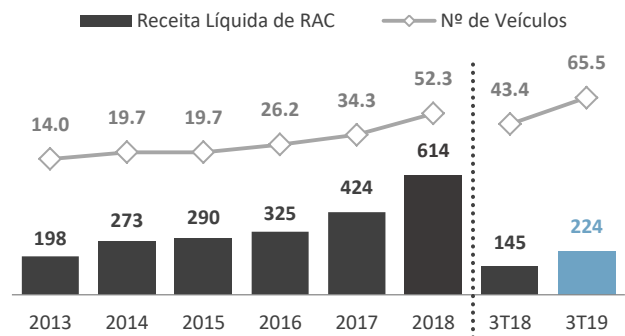
NÚMERO DE DIÁRIAS E TARIFA MÉDIA DIÁRIA¹

Fonte: Unidas (Milhares de Diárias; R\$)



RECEITA LÍQUIDA DE RAC E Nº DE VEÍCULOS¹

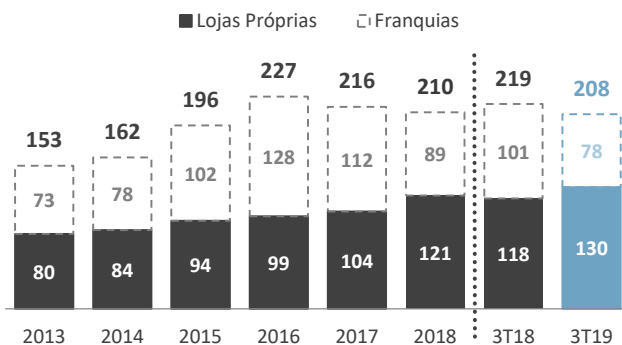
Fonte: Unidas (R\$ Milhões; Milhares de Veículos)



A **Taxa de Ocupação Anualizada** do RAC foi de 75.7% no 3T19, uma redução de 1.0 p.p ano contra ano explicada pela decisão da Unidas em aumentar em 68% a sua frota operacional com o objetivo de atender ao crescimento da demanda com alto nível de qualidade, ou seja, possuir à disponibilidade dos seus clientes um mix completo de veículos. Enquanto isso, a **Base de Lojas** permaneceu muito próxima àquela apresentada no final do ano de 2018, porém, com maior representatividade das lojas próprias. A redução de 23 lojas de Franquias entre o 3T18 e o 3T19 se deve à absorção de operações de franqueados pela Companhia e pela decisão de manter apenas lojas que apresentem resultados positivos e que justifiquem sua manutenção. Interessante notar que o aumento da receita mantendo a base de lojas constante, sinaliza uma melhora no desempenho e produtividade por loja.

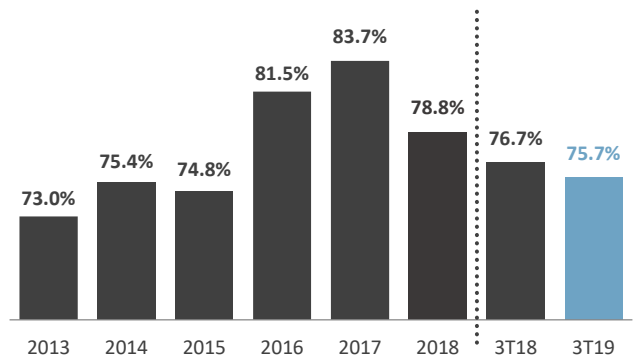
RAC – REDE DE ATENDIMENTO

Fonte: Unidas (Nº de Lojas)



TAXA DE OCUPAÇÃO¹

Fonte: Unidas (%)



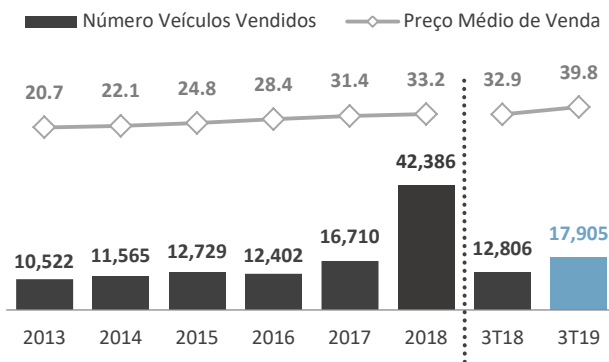
1) 'Receita Líquida de RaC', 'Número de Diárias' exclui Franquias. Considera o histórico da Unidas S.A. para fins de melhor comparabilidade. 2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci. Tarifa Média de Aluguel de Carros é calculada com base na receita bruta dividida pelo número de diárias, excluindo as diárias de locação interna. O cálculo da Taxa de Ocupação inclui as diárias de sublocação para o segmento de Terceirização de Frotas.

SEMINOVOS

Na divisão de Seminovos, conforme amplamente comunicado pela Unidas, a Companhia adota a estratégia de aumentar o giro da frota, visando reduzir as despesas relacionadas a depreciação e manutenção, além de aumentar sua escala de compras e conseqüentemente poder de barganha. Além de resultar em uma maior rentabilidade e em um melhor mix de veículos disponíveis, esta estratégia também reduz o montante de capital empregado. No terceiro trimestre de 2019 a Companhia vendeu 17.9 mil veículos (+39.8% vs 3T18), volume recorde para um único trimestre e que reduziu pela primeira vez no ano o percentual do estoque de veículos sobre a frota total. O preço médio de venda também aumentou e atingiu R\$ 39.8 mil por carro, 21% superior ao mesmo período do ano anterior e explicado pela maior exposição da Companhia ao segmento RaC e a redução da idade média dos veículos vendidos. Como consequência, a **Receita Líquida de Vendas de Veículos** também foi recorde, atingindo R\$ 711 milhões no 3T19 (+57% vs. 3T18).

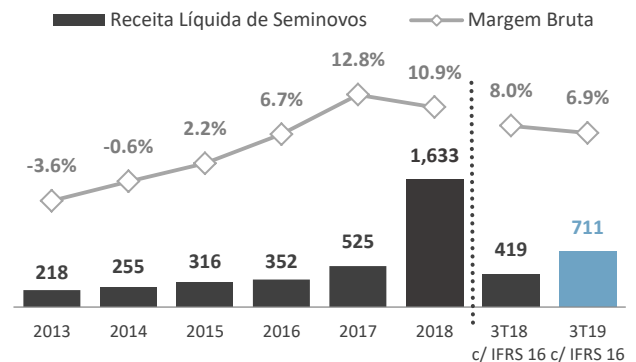
Nº DE VEÍCULOS VENDIDOS E PREÇO MÉDIO DE VENDA¹

Fonte: Unidas (Nº de Veículos; R\$ Milhares)



RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA DE SEMINOVOS¹

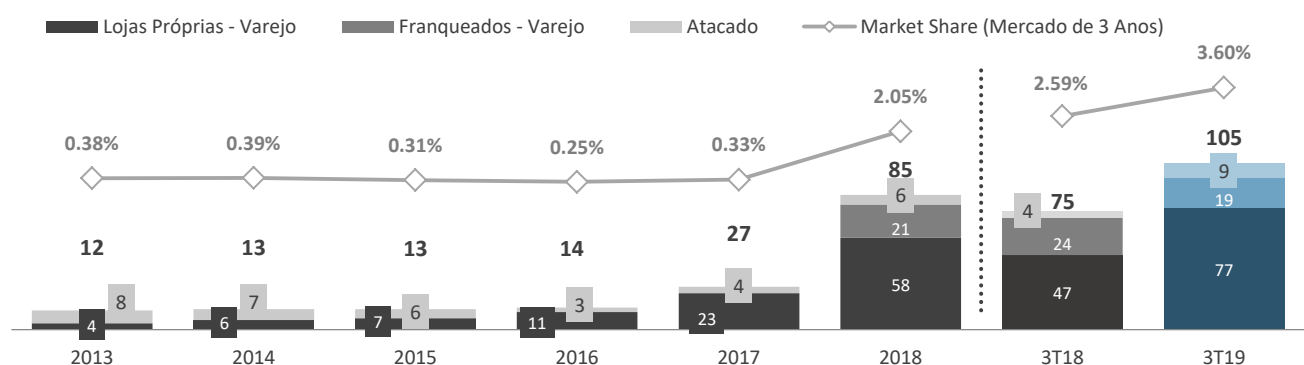
Fonte: Unidas (R\$ Milhões; %)



O aumento no volume de veículos vendidos resultou num incremento significativo no **Market Share** da Unidas no mercado de seminovos. No 3T18 os veículos vendidos pela Unidas representavam 2.6% do total do mercado brasileiro, enquanto que no 3T19 a Unidas passou a ser um *player* de maior relevância, atingindo 3.6% do mercado no trimestre, um ganho expressivo de 1.0 ponto percentual. O excelente desempenho das vendas de veículos da Unidas foi possível devido ao aumento da base de lojas e melhora nos processos de desmobilização. Entre o final de setembro de 2018 e setembro de 2019, 30 lojas foram adicionadas à rede de Seminovos, totalizando 105 unidades distribuídas pelo Brasil. Nos últimos 12 meses, o número de lojas próprias de varejo cresceu 64%, em linha com a estratégia da Companhia de continuar vendendo grande parte de seus veículos neste canal.

SEMINOVOS – REDE DE LOJAS E MARKET SHARE¹

Fonte: Fenabrave, Fenauto e Unidas (Nº de Lojas; %)



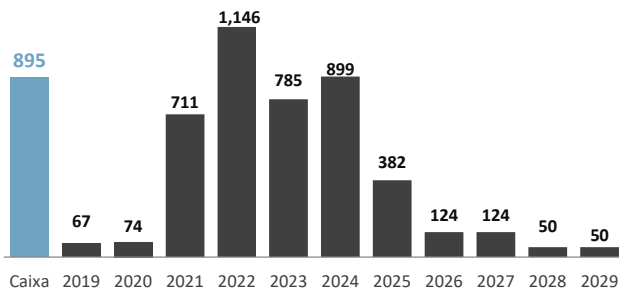
RENTABILIDADE E ENDIVIDAMENTO

A **Dívida Líquida em relação ao EBITDA Recorrente** finalizou o 3T19 em 2.69x, com endividamento líquido de R\$ 3.5 bilhões. O endividamento é 0.30x menor em relação ao mesmo período do ano anterior e esta queda se deve, principalmente, à sólida geração de EBITDA em 12 meses e a desalavancagem decorrente do aumento de capital ocorrido em dezembro de 2018. Conforme ilustrado no gráfico a seguir, cerca de 97% da dívida bruta da Companhia possui vencimento no longo prazo, patamar mais elevado já alcançado pela Companhia, reflexo da continuidade da política conservadora de pré-pagar emissões com custos elevados e alongar o perfil das obrigações num custo mais atrativo. O resultado financeiro do trimestre reflete a melhora no perfil da dívida da Companhia, representando 16.7% da receita de locação no 3T19 versus 20.2% no 3T18. A Companhia apresenta posição de caixa confortável, que ao final do 3T19 equivalia a aproximadamente 105% da dívida até 2021.

1) 2017: 12 meses de resultados Locamerica e resultados Auto Ricci a partir do 3T17, além do seu resultado de 11/mai/17 a 30/jun/17 por equivalência patrimonial.
2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci.

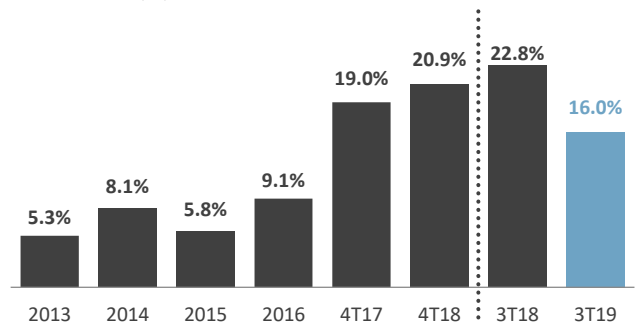
CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO

Fonte: Unidas (R\$ Milhões; 30/09/2019)



ROE ANUALIZADO ^{1 2}

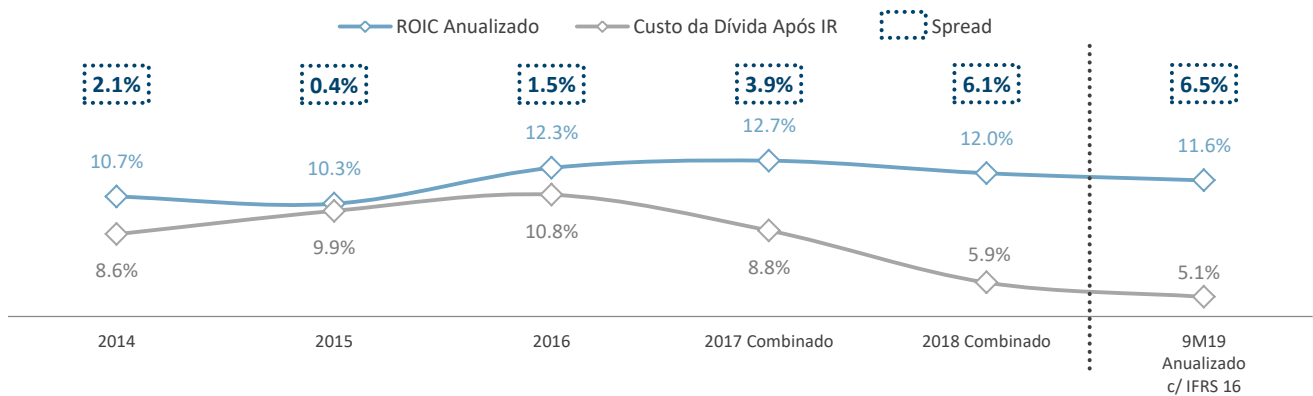
Fonte: Unidas (%)



O **ROE anualizado** atingiu 16.0% no 3T19 o que representa um patamar bastante elevado considerando o aumento de mais de 70% do Patrimônio Líquido da Unidas em dezembro de 2018, decorrente do *follow-on*. Da mesma maneira, o Retorno sobre o Capital Investido (**ROIC**) no 9M19 continuou elevado, em 11.6%. Como consequência, o **Spread do ROIC** em relação ao custo da dívida após impostos foi de 6.5 p.p. (+0.3 p.p. em relação a 2018).

SPREAD (ROIC MENOS CUSTO DA DÍVIDA APÓS IMPOSTOS)¹

Fonte: Unidas (%)



Por fim, vale destacar as constantes revisões que as **Agências de Ratings** fizeram ao longo dos últimos 7 anos. Como pode ser observado na ilustração a seguir, a S&P e a Fitch acompanharam a transformação operacional que ocorreu na empresa e hoje atribuem excelentes ratings de crédito para a empresa, fator que tem contribuído decisivamente para a contínua redução do custo de capital da Unidas ao longo dos últimos anos.



Fonte: Unidas

1) 2017: 12 meses de resultados Locamerica e resultados Auto Ricci a partir do 3T17, além do seu resultado de 11/mai/17 a 30/jun/17 por equivalência patrimonial; 2) O ROE anualizado é calculado usando o lucro líquido recorrente do 2T18 dividido pela média mensal do patrimônio líquido ajustado pela dedução do ágio gerado pelas fusões com a Auto Ricci e a Unidas S.A. e adição do ajuste de avaliação patrimonial (Patrimônio Líquido Tangível); 3) 2018: Resultados combinados de Unidas, Locamerica e Auto Ricci.



Tenda

DESTAQUES DO 3T19

As mudanças no programa MCMV com a redução dos subsídios na Faixa 1.5 e o maior condicionamento de renda na aprovação de crédito aos clientes tem desafiado o setor de habitação popular. Ainda que existam diversas incertezas acerca do futuro do programa MCMV, a aprovação da MP 889 indica que a tendência é de uma realidade ainda mais restritiva em relação a disponibilidade de subsídios, o que deverá afetar a rentabilidade dos *players* que atuam neste mercado. As novas condições do programa e o aumento nos custos de construção devem inclinar o setor para um ambiente de maior disciplina, beneficiando aqueles que possuem escala e eficiência operacional em detrimento dos participantes menos estruturados.

A abordagem industrial com foco na excelência operacional, a manutenção de uma estrutura de capital de baixo risco – com baixa alavancagem -, e a atuação em regiões metropolitanas com elevado deficit habitacional e com demanda resiliente permitem que a Tenda possua um posicionamento privilegiado para prosperar neste cenário desafiador e de rentabilidades pressionadas. Este excelente preparo é evidenciado pelo contínuo crescimento que a Tenda apresentou no 3T19, com recordes nas linhas de **VGv lançado**, vendas brutas e líquidas e receita líquida. Neste contexto mais restritivo, a Tenda aumentou a sua exposição à Faixa 2 do programa MCMV em detrimento da Faixa 1.5 e destravou seu crescimento em São Paulo, a partir dos lançamentos de edifícios verticalizados em terrenos mais centrais. Além disso, a Companhia lançou o seu primeiro edifício com elevador fora de São Paulo e entrou no mercado de Fortaleza, sua 9ª praça. Esta alta capacidade de adaptação somada ao posicionamento de lowest cost provider permitiu que a Tenda mantivesse alta velocidade de vendas líquida (**VSO**), superior à da concorrência, alcançando 28.0%, e um **ROE** de 18.7% em 12 meses.

DRE ¹ (R\$ Milhões)	3T19	3T18	Δ%	9M19	9M18	Δ%
Receita Líquida	508.5	461.5	10.2%	1407.0	1226.6	14.7%
Custos	(331.2)	(300.2)	10.3%	(907.0)	(786.3)	15.4%
Lucro Bruto Ajustado ²	177.3	161.3	9.9%	500.0	440.3	13.6%
Margem Bruta Ajustada ²	34.9%	35.0%	(0.1 p.p.)	35.5%	35.9%	(0.4 p.p.)
Despesas Operacionais	(88.9)	(78.6)	13.1%	(246.5)	(231.0)	6.7%
EBITDA Ajustado ³	88.4	82.7	6.8%	253.5	209.3	21.1%
Margem EBITDA Ajustada ³	17.4%	17.9%	(0.5 p.p.)	18.0%	17.1%	0.9 p.p.
Lucro Líquido ⁴	64.6	64.4	0.3%	187.4	152.3	23.0%

1) Fonte: Tenda; 2) Ajustado por juros capitalizados; 3) Ajustado por juros capitalizados, despesas com planos de ações (não caixa) e minoritários; 4) Ajustado por minoritários

TIR BRUTA¹
73.8% BRL

MCI BRUTO¹
3.8x BRL

Setor
Construção e Incorporação

Sede
São Paulo - SP

Data do Investimento
Abril 2017

Período em Carteira
2.6 anos

Assentos no Conselho de Administração
1 de 7

Membro indicado pelo Patria no Conselho de Administração
Flavio Teles de Menezes

Participação dos Fundos do Patria
10.1%

Capital Investido
R\$ 69.8 milhões

Capital Realizado
R\$ 13.8 milhões

Valor de Mercado¹
R\$ 248.0 milhões

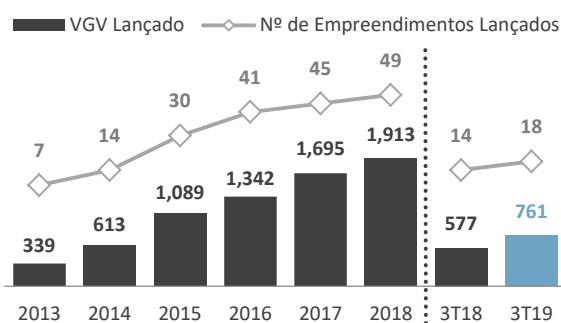
1) Data base: 31/10/2019
Fonte: Tenda e Patria Investimentos

DESEMPENHO OPERACIONAL

No terceiro trimestre de 2019 a Tenda lançou R\$ 761 milhões, um aumento de 32% sobre o mesmo período do ano anterior e maior volume trimestral de lançamentos desde que a empresa implantou o Novo Modelo em 2013. As Vendas Brutas totalizaram R\$ 590 milhões, também recorde histórico do Novo Modelo, 8.6% a mais do que no 3T18, crescimento proveniente de um pequeno aumento no preço médio por unidade vendida e no número de unidades vendidas. O **VSO Bruto** atingiu 30.8% no 3T19.

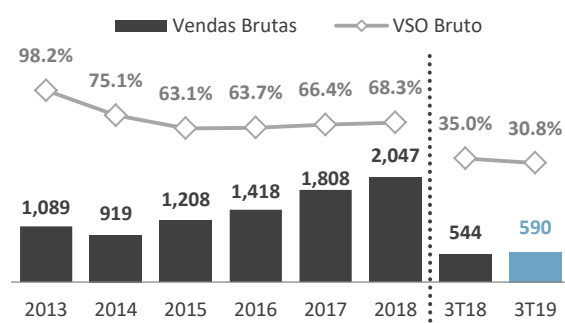
LANÇAMENTOS

Fonte: Tenda (R\$ Milhares; N° de Empreendimentos)



VENDAS BRUTAS

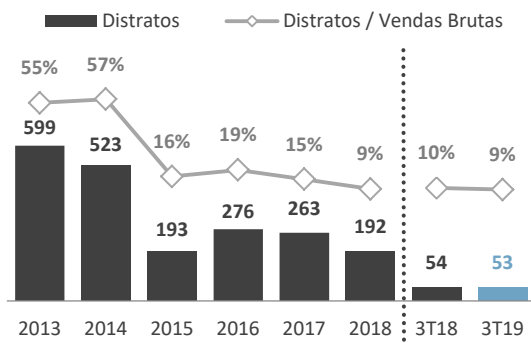
Fonte: Tenda (R\$ Milhões; %)



O valor dos **Distratos** do 3T19 reduziu 1% em relação ao 3T18, assim como o seu nível relativo às Vendas Brutas (-0.9 p.p. vs 3T18). Apesar deste bom desempenho, o próximo trimestre pode ser marcado por um maior número de distratos em decorrência da paralisação dos repasses do MCMV que ocorreu em Agosto e Setembro, segundo a Companhia. Este risco decorre de possíveis cancelamentos de contratos pelo atraso nos repasses. Em termos de *top line*, o crescimento das Vendas Brutas resultou numa **Venda Líquida** de R\$ 537 milhões no 3T19, maior marca atingida pela Tenda em todo a sua história. O *breakdown* de vendas do 3T19 teve a proporção de 28% de Lançamentos e 72% de Estoques. Através da competitividade de custos e oferta de produtos a preços atrativos, a **VSO Líquida** da Companhia no 3T19 se manteve em patamares elevados, apesar do expressivo crescimento no VGV lançado e do ambiente restritivo, especialmente em relação a produtos enquadrados na Faixa 1.5 do MCMV, segmento que tende a apresentar velocidade de vendas superior a outros produtos.

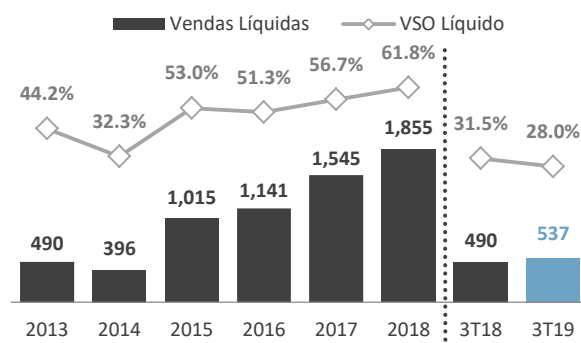
DISTRATOS

Fonte: Tenda (R\$ Milhares; %)



VENDAS LÍQUIDAS

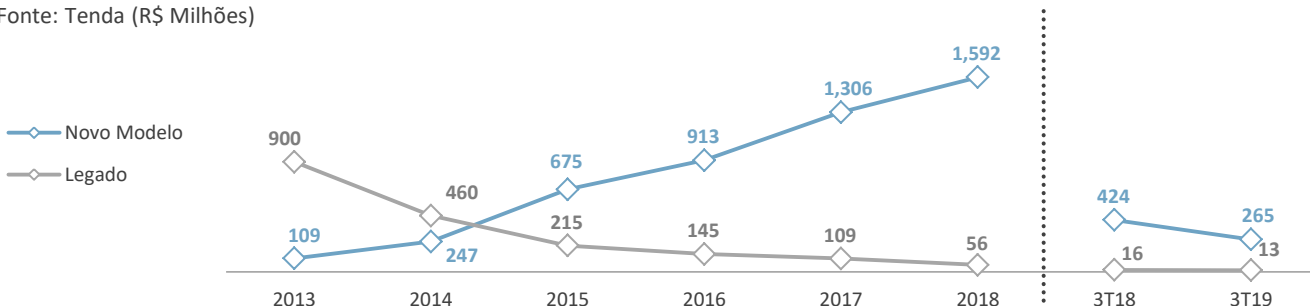
Fonte: Tenda (R\$ Milhões; %)



No 3T19 um total de 2,312 unidades foram repassadas para instituições financeiras, representando R\$ 277 milhões de VGV. As fortes reduções de 35% nas unidades repassadas e de 37% no **VGV Repassado** ocorreram em decorrência da paralisação dos repasses do MCMV no trimestre, já normalizados à partir de meados de Setembro. O número de unidades entregues, por outro lado, cresceu substancialmente em relação ao mesmo período do ano anterior (+46% vs 3T18).

REPASSES, ENTREGAS E ANDAMENTO

Fonte: Tenda (R\$ Milhões)



	2013	2014	2015	2016	2017	2018	3T18	3T19
VGV Repassado (R\$ M)	1,010	707	889	1,058	1,414	1,648	440	277
Unidades Repassadas	10,179	5,522	6,750	8,270	11,176	13,204	3,567	2,312
Unidades Entregues	7,027	6,264	5,712	6,838	9,707	10,244	2,632	3,844
Obras em Andamento	26	16	23	38	38	44	43	57

O **Estoque** da Companhia a valor de mercado no fim do 3T19 estava avaliado em aproximadamente R\$ 1.4 bilhão em VGV, valor 17% acima do nível observado no trimestre anterior e 30% superior do que o mesmo período do ano passado, refletindo o crescimento nos lançamentos e a pequena queda na velocidade de vendas. O giro do estoque foi de 8.8 meses, patamar superior ao giro observado no ano de 2018, cuja variação esteve entre 6.7 e 7.6 meses. Cabe ressaltar que volume significativo dos lançamentos do trimestre ocorreram ao final do mês de Setembro, tendo portanto obtido volume ainda limitado de vendas no próprio trimestre.

Estoque (Status de Obra)	3T19	0% a 30% Concluído	30% a 70% Concluído	Mais de 70% Concluído	Concluído
VGV (R\$ Milhões)	1,381.10	820.3	435.3	63.2	62.3

Fonte: Tenda

Para continuar o crescimento do **Atual Modelo**, a Tenda dispõe de um **Banco de Terrenos** de R\$ 9.9 bilhões em VGV, valor 26% superior ao do 3T19 e 4% acima do total registrado no segundo trimestre de 2019. Na comparação trimestre contra trimestre, as aquisições de terrenos cresceram 68%, garantindo um *landbank* equivalente a 3 anos de lançamentos projetados nas regiões de atuação da Companhia hoje.

Acompanhamento do Atual Modelo	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019 Acumulado
Número de Projetos	7	14	30	40	45	49	41
Unidades Lançadas	2,460	4,315	7,711	9,579	11,768	13,636	11,922
VGV Total (R\$ Milhões)	314	613	1,089	1,315	1,695	1,913	1,739
Unidades Vendidas ¹	2,451	4,259	7,633	9,303	11,500	12,767	3,810
% Unidades Vendidas ¹	99.6%	98.7%	99.0%	97.1%	97.7%	93.6%	32.0%
VSO Médio (Mês)	8.6%	6.5%	8.3%	11.6%	13.1%	18.5%	9.8%
Unidades Repassadas ¹	2,451	4,255	7,622	9,282	11,459	11,897	1,731
% Unidades Repassadas ¹	99.6%	98.6%	98.8%	96.9%	97.4%	87.2%	14.5%
Andamento de Obra	100.0%	100.0%	100.0%	98.6%	99.2%	87.4%	30.0%

Fonte: Tenda; 1) Referem-se aos lançamentos dos respectivos anos

DESEMPENHO FINANCEIRO

O **Guidance** divulgado pela Companhia para o ano de 2019 apresenta uma expectativa de Margem Bruta Ajustada entre 34% e 36% e um intervalo entre R\$ 1.95 bilhão e R\$ 2.15 bilhão para as Vendas Líquidas para o ano fechado de 2019. No acumulado de 2019, a Margem Bruta Ajustada foi de 35.5%, próxima ao limite superior do *guidance* para o ano. O forte crescimento de lançamentos no terceiro trimestre do ano somado ao crescimento de vendas líquidas torna possível o atingimento do limite inferior de vendas líquidas fornecido no *Guidance*. Para isso, a Tenda precisa entregar R\$ 526 milhões em venda líquida no 4T19, o que representa um crescimento de 14.5% vs 4T18.

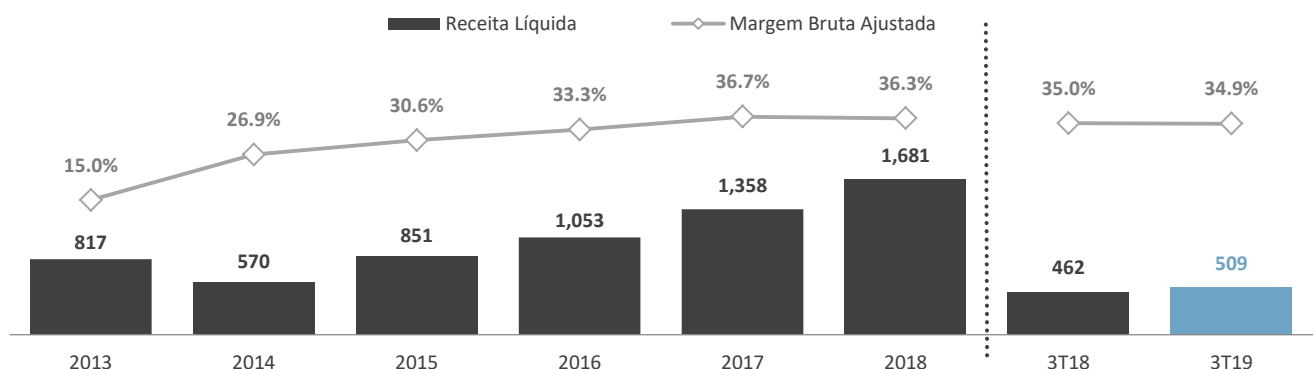
Guidance 2019	Inferior	Superior	1T19	2T19	3T19	4T19	2019
Limite de Margem Bruta Ajustada (%)	34.0%	36.0%	35.8%	36.1%	34.9%	-	35.5%
Limites de Vendas Líquidas 2019 (R\$ M)	1,950	2.150,0	407	480	537	-	1,424

Fonte: Tenda

No terceiro trimestre de 2019, a **Receita Operacional Líquida** cresceu 10% ano contra ano, para R\$ 509 milhões, e 4% em comparação ao trimestre anterior. A Margem Bruta Ajustada decresceu 0.1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e -1.2 p.p. quando comparada àquela alcançada no segundo trimestre deste ano.

RECEITA LÍQUIDA E MARGEM BRUTA AJUSTADA¹

Fonte: Tenda (R\$ Milhões; %)

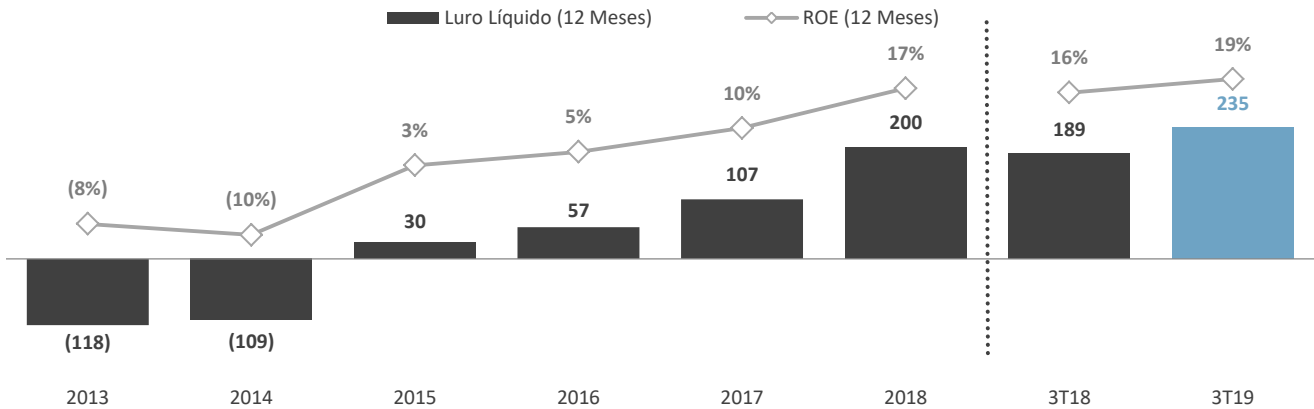


1) Margem Bruta Ajustada por juros capitalizados.

As **Despesas Gerais e Administrativas** corresponderam a 6.1% da Receita Operacional Líquida no 3T19 (-0.1 p.p. vs 3T18). O SG&A do terceiro trimestre de 2019 foi superior em 15% em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido aos esforços adicionais de vendas dada a menor exposição da Companhia à Faixa 1.5 do MCMV (25.1% das vendas líquidas na Faixa 1.5 no 9M19 vs 56% obtido nos nove primeiros meses de 2018) e as maiores restrições para aprovação de crédito, além do volume recorde de vendas brutas. Com isto, a empresa atingiu um **Lucro Líquido** de R\$ 64.6 milhões no trimestre (+0.3% vs 3T18). Considerando-se apenas as ações em circulação, o lucro líquido por ação nos últimos 12 meses apresentou crescimento de 33.5% ano contra ano. A rentabilidade e a eficiência do modelo de negócios da Tenda é evidenciada pela manutenção em patamar elevado do **ROE** da Companhia, que atingiu 18.7% (2.6 p.p. maior quando comparado ao mesmo período do ano anterior).

LUCRO LÍQUIDO E ROE¹

Fonte: Tenda (R\$ Milhões; %)

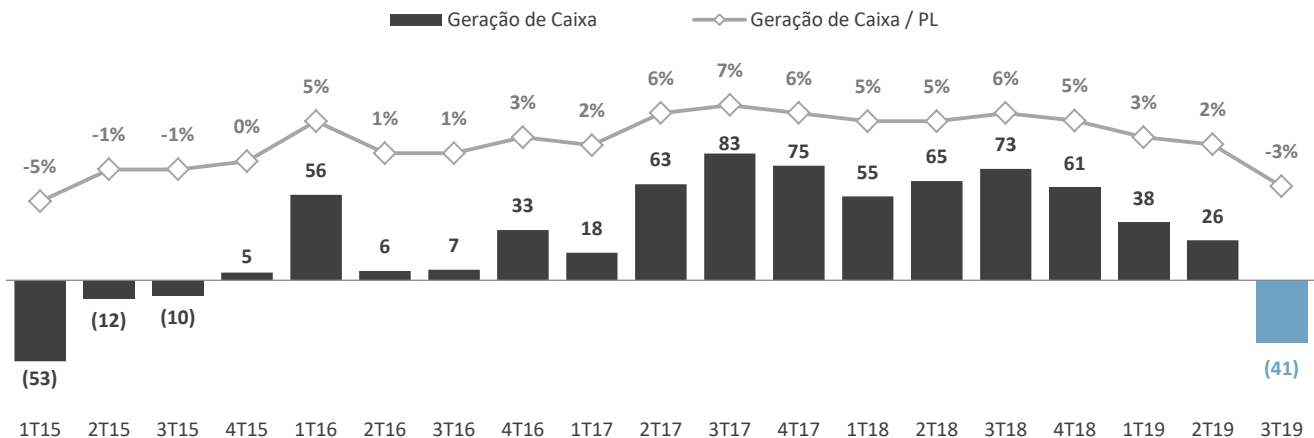


UPDATES ESTRATÉGICOS

Impactada pela paralisação dos repasses nas Faixas 1.5 e 2 do MCMV, a geração de caixa da Tenda no 3T19 foi negativa em R\$ 41 milhões. A situação dos repasses foi regularizada somente em meados de setembro, não havendo tempo suficiente para reverter o consumo de caixa do trimestre. A Companhia entende que possuir uma estrutura de capital conservadora é importante condição para atravessar momentos de adversidade como este. Mesmo com a geração de caixa negativa no trimestre, a Tenda finalizou o 3T19 com R\$ 232 milhões em caixa líquido e ainda encontra-se em uma realidade de alta desalavancagem, com uma relação entre dívida líquida e patrimônio líquido de -17.7%. Levando em consideração o requerimento de capital para os próximos períodos, a Companhia informa que continuará em busca da adequação da sua estrutura de capital no médio prazo (Dívida Líquida sobre Patrimônio Líquido no intervalo entre -10% e +10%). Neste sentido, o **Terceiro Programa de Recompra**, iniciado no mês de abril, continua aberto e permite a aquisição de até 10,379,363 ações. Além disso, foram distribuídos aos acionistas R\$ 17 milhões em dividendos no 3T19.

GERAÇÃO DE CAIXA X PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Fonte: Tenda (R\$ Milhões; %)



1) ROE é calculado pelo lucro líquido dos últimos 12 meses divididos pela média do patrimônio líquido e minoritários. Média referente à posição de abertura e fechamento dos últimos 12 meses.

Notas Importantes

Este Relatório ao Investidor (“Relatório”) e as informações nele contidas são estritamente confidenciais, para uso exclusivo do investidor do Pátria PIPE Feeder Institucional FIC FIA (“Fundo”), e não poderão ser divulgadas ou distribuídas a terceiros sem a prévia autorização por escrito do Pátria Investimentos Ltda. (“Pátria”). Ao receber este Relatório, o receptor concorda em: (a) limitar o número de pessoas que terão acesso a este Relatório e a suas informações, ainda que parcialmente, apenas a pessoas de sua empresa que tenham a necessidade de recebê-las; (b) não divulgar ou disponibilizar cópias deste Relatório, tampouco qualquer informação aqui contida, a pessoas que não façam parte de sua empresa; e (c) exigir a observância do disposto acima aos possíveis receptores deste Relatório e/ou de suas informações.

Este Relatório está sendo divulgado aos investidores do Fundo, a título informativo, com relação ao desenvolvimento dos investimentos realizados pelo Pátria na qualidade de gestor do Fundo e do Pátria PIPE Master FIA (“Fundo Master”), fundo no qual o Fundo investe preponderantemente seus recursos.

Este Relatório não representa uma oferta, colocação ou distribuição de cotas de fundos de investimento ou de qualquer outro valor mobiliário, sendo certo que uma oferta, caso ocorra, será realizada por instituições autorizadas.

Ademais, este Relatório também não representa uma análise ou consultoria de valor mobiliário, nos termos da regulamentação em vigor, razão pela qual este Relatório e as informações aqui contidas não devem ser levadas em consideração como aconselhamento financeiro, jurídico, contábil, tributário ou como recomendação de investimento.

Ao considerar as informações a respeito de performance contidas neste Relatório, os receptores devem atentar-se ao fato de que resultados (rentabilidade) passados não são indicativos de resultados futuros, e não há garantia de que o Fundo ou outro veículo de investimento alcançará resultados semelhantes. Nesse sentido, não há garantia de que o Fundo ou o Fundo Master será capaz de implementar sua estratégia ou atingir seus objetivos de investimento.

Ademais, todas as eventuais informações de expectativas e cenários futuros trazidos neste Relatório refletem exclusivamente as informações divulgadas ao mercado pelas Companhias aqui mencionadas.

Para avaliação da performance de fundos de investimento, é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. Verifique se o Fundo utiliza estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a

consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do Fundo.

Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador fiduciário, do gestor de recursos da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos – FGC. Ao investidor, ao aplicar seus recursos, é recomendada a leitura cuidadosa do regulamento e do formulário de informações complementares do Fundo, com especial atenção para as cláusulas relativas ao objetivo e à política de investimento do Fundo, e, ainda, das disposições que tratam dos fatores de risco a que o Fundo está exposto.

Embora os autores deste Relatório tenham tomado todas as precauções para assegurar que as informações aqui contidas não sejam falsas ou enganosas, os mesmos não se responsabilizam pela exatidão, veracidade ou abrangência de tais informações. O Pátria não tem qualquer obrigação de atualizar as informações deste Relatório.

Os receptores deste Relatório também são encorajados a entrar em contato com o Pátria a fim de discutir as informações aqui contidas, quando necessário.