



MINT11
FII EDUCACIONAL

**Relatório
Trimestral**

Abril de 2022

Destaques de Abril

Com o objetivo de aproximar cada vez mais os investidores imobiliários da educação de qualidade, escrevemos um novo relatório com análises do cenário macroeconômico e do setor de educação, além de uma sessão especial sobre os parceiros inquilinos do MINT11. Neste informe temos o prazer de compartilhar uma conversa com José Luiz Aliperti, fundador da Escola Mais, operador do imóvel Vila Mascote, São Paulo/SP.

Do ponto de vista de destaques financeiros, a cota patrimonial do MINT11 atingiu o patamar de R\$ 118,27 ao final de abril de 2022. Ademais, o fundo amortizou R\$ 0,75 reais de dívida por cota.

No mês de abril, os aluguéis dos imóveis Una e Colégio Pop sofreram reajustes indexados ao IPCA. Simultaneamente, o CRI relacionado a Una também foi reajustado, o que gera um efeito detrator no valor da cota patrimonial.

Anualmente realizamos reavaliações de todos os imóveis do fundo. Vale ressaltar que a cota patrimonial poderá sofrer variações nos próximos meses, uma vez que realizaremos novos estudos de avaliação.

Para compreender melhor a nossa estratégia bem como acessar todos os documentos relacionados ao FII recomendamos acessar o nosso site: www.mint11.com.

Além disso, a área de relação com investidores está à disposição dos atuais e potenciais cotistas ou mesmos interessados.

Resumo dos Indicadores

Patrimônio líquido
R\$ 61,5 milhões

Cota patrimonial
R\$118,27

Quantidade de Cotas
520.000

ABL (m²)
22.841

Número de imóveis
4

Vacância financeira
0%

Cenário Macro



Em nosso último relatório trimestral expressamos a incerteza dos mercados sobre a trajetória da inflação brasileira e uma possível desaceleração econômica para o país em 2022. Em janeiro, a expectativa de inflação anual para o Brasil era de aproximadamente 6% e o crescimento esperado do PIB próximo de 0%.

No entanto, os dados recentes da economia brasileira foram consideravelmente melhores do que o esperado, e a expectativa de crescimento do PIB para 2022 subiu para 2%. O Brasil, como um grande exportador de commodities, se beneficiou do aumento de preços globais. Além disso, os números do setor de serviços foram bastante positivos.

Contudo, o constante aumento de preços das commodities aliado a uma economia mais forte pressionou ainda mais a inflação no país, levando a expectativa do IPCA anual para aproximadamente 7-8%.

Tal persistência da inflação foi fundamental para manter a alta da taxa SELIC, que está em 12,75%, e com aumento de 1% contratado para a próxima reunião do COPOM. O grau de incerteza sobre o controle de preços ainda é baixo.

Atualmente a inflação não é um desafio interno somente, mas global. A Alemanha, uma das principais economias do mundo, enfrenta inflação de 7,9%, a maior dos últimos 50 anos. O EUA, por sua vez, apresentou inflação de 8,3%, esse percentual também não era visto desde os anos 80. Controversamente ao que acontece no Brasil, os bancos centrais não estão elevando a taxa de juros de maneira tão intensa. A taxa de juros nos EUA está em 0,5%, enquanto a taxa europeia está em 0%.

O baixo nível de juros nas principais economias gera questionamentos nos mercados quanto ao controle da inflação mundial para os próximos meses. Medidas econômicas mais duras poderão ser necessárias, o que aumenta o risco de recessão. Os próximos meses serão fundamentais para compreender a trajetória futura da inflação tanto no Brasil quanto no mundo.

Naturalmente, o cenário acima se reflete na gestão e performance do MINT11. Por isso, gostaríamos de reforçar a estratégia de nosso fundo, que foi estruturado para avançar em duas etapas principais.

A primeira, na qual estamos atualmente, é focada em ganhos de capital por meio da valorização das cotas. Os imóveis do portfólio foram adquiridos com recursos próprios e de terceiros, por meio da securitização dos contratos de aluguéis (CRIs).

Conseqüentemente, o aluguel recebido pelo fundo é redirecionado para a amortização e

serviço desses financiamentos, não sendo distribuído na forma de dividendos. Desta forma, quando compramos um imóvel, adicionamos ao portfólio bons ativos e com cap-rates interessantes para que, no melhor momento de mercado, possamos pré-pagar os financiamentos e passar a distribuir dividendos. O objetivo da etapa inicial é que a relação de dividendos para o investidor do fundo seja extremamente favorável.

Portanto, momentos de altas taxas de juros, como o atual, nos permitem realizar boas aquisições, a cap-rates favoráveis, utilizando o financiamento de CRIs. Dessa forma, as aquisições, por meio do recebimento dos aluguéis e, conseqüentemente, amortização dos financiamentos, garantem uma boa remuneração do capital por meio da valorização da cota. Os financiamentos, por sua vez, completam boa parte dos recursos para esses investimentos e ainda geram a possibilidade futura de quitação e substituição por capital próprio, provendo dividendos aos cotistas do fundo.

Contudo, apesar do momento atual criar boas oportunidades, há a necessidade de se redobrar os altos níveis já existentes de cuidado e diligência nas transações. O principal alicerce do fundo é a solidez de sua carteira, e disso não podemos abrir mão, em momento algum.

A seguir, como fazemos em nossos relatórios trimestrais, passaremos uma visão geral dos principais acontecimentos dos últimos meses do nosso setor e investimento.



Setor Educacional

Nas últimas semanas todos os grandes grupos educacionais listados em bolsa publicaram seus resultados trimestrais. O primeiro trimestre é o período mais importante de ser analisado, justamente porque concentra grande parte da entrada de alunos para o restante do ano. O número de matrículas aliado ao valor médio das mensalidades é vital para prever o comportamento da receita e performance financeira destas empresas ao longo do ano.

De maneira geral, as empresas tiveram resultado positivo de captação de alunos, com destaque para o setor de ensino superior – que sofreu mais durante a pandemia. Ficou evidente que o ensino remoto é relevante, mas se limita a uma parcela dos cursos e instituições. Para as melhores faculdades, o retorno das aulas presenciais foi fundamental para que o número de matrículas voltasse para patamares pré-pandemia. Pelo curso presencial é que as melhores instituições se diferenciam, e conseguem promover aprendizado tangível ao aluno, tanto do ponto de vista de conteúdo quanto de experiência.

A volta significativa das matrículas demonstrou a importância da presença física das instituições de ensino e como o ambiente de ensino é valorizado pelos estudantes. O imóvel e as instalações dessas instituições são fatores estratégicos para as empresas do setor. O MINT11, fundo imobiliário exclusivamente educacional, se posiciona como um importante parceiro para o desenvolvimento da educação brasileira.

Outro importante destaque educacional no trimestre foi a entrada da Inspired Education no Brasil. A companhia inglesa adquiriu as escolas premium do Eleva por 2 bilhões de reais que, segundo a imprensa, significou um múltiplo de 26x Ebitda, evidenciando a valorização da resiliência e previsibilidade de geração de caixa do setor, mesmo durante a pandemia.

N E V E R

Nossos Inquilinos

E A R N I N G

A Ânima Educação, primeira inquilina da história do fundo, apresentou resultado acima das expectativas de mercado. No trimestre, houve captação líquida positiva de alunos, contribuindo para um bom crescimento orgânico de receita, atingindo 13% nas faculdades de cursos diversos e 8% nos segmentos de medicina. A mensalidade média de cursos diversos cresceu 17%, enquanto no segmento de medicina o aumento foi de 22%. Outra parte significativa do crescimento da companhia se deu pela recente aquisição das operações da Laureate no país.

Além da boa performance operacional, o aporte da DNA Capital foi concretizado, reduzindo significativamente a alavancagem da companhia, principal risco percebido pelo mercado até então.

Mais informações podem ser lidas no link abaixo:

<https://ri.animaeducacao.com.br/Download.aspx?Arquivo=xrfPpoNz90k5j3shf9aujQ==>

A Bahema Educação, por sua vez, também apresentou um ótimo primeiro trimestre. O crescimento da base de alunos foi de 16,8% em relação ao ano anterior, resultando em uma receita líquida de R\$ 83,7 milhões no período, que representa um crescimento de 33,3% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Ao comparar as visões proforma de ambos os períodos, em que a companhia parte da mesma base de escolas, o crescimento foi de 16,4%.

Boa parte desse crescimento foi uma contribuição direta da Escola Mais, marca do portfólio da Bahema que opera escolas com qualidade acessível. As 4 novas unidades abertas pela instituição em 2022 já apresentam ocupação média de 50% sobre a capacidade física instalada e 77% sobre as turmas abertas, indicadores extremamente

positivos para o setor. Desde 2020, a Escola Mais cresceu mais de 80% ao ano.

Além do crescimento, a Bahema concluiu o aumento de capital próximo de R\$ 200 milhões que estava vigente desde o final de 2020. Com isso, há mais solidez em seu balanço, permitindo-a se preparar para uma nova etapa de crescimento.

Mais informações podem ser lidas no link abaixo:

<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/5e7a57ce-ee0b-40ba-a4dc-7a20a41490ac/f00f000a-eb47-ac28-d125-84a39a7db7e0?origin=2>

Conheça Nossos Educadores



Zé, como surgiu a Escola Mais?

A Escola Mais foi fundada por José Luiz Aliperti, Gunther Mittermayer e Marina Castellani com a missão de levar uma educação de qualidade por um valor acessível para o maior número possível de estudantes. Começou suas operações em 2018 com uma escola e 40 alunos, passou a três unidades em 2020, quatro em 2021 e em 2022 oito unidades em atividade, sendo uma em Joinville (SC) e as outras sete em São Paulo, localizadas na Vila Mascote (duas unidades), Penha, Vila das Mercês, Jardim Marajoara, Vila Andrade e Vila Sônia, atendendo cerca de 4 mil alunos do Fundamental ao Ensino Médio.



José Luiz Aliperti - CEO

E como ela se diferencia das outras redes?

A proposta de valor da Escola Mais passa por um conceito de acesso a ensino de qualidade por preço acessível (mensalidades a partir de R\$840), oferecendo aulas em tempo integral, um computador por aluno, inglês todos os dias e uma proposta pedagógica inovadora. Com uma estratégia bem definida e um plano de negócios consistente, a Escola Mais faz uso intensivo de tecnologia para conseguir assegurar qualidade e custos, trazendo como destaque a otimização do tempo do professor em sala de aula, que consegue dar mais atenção aos alunos; a formatação de um modelo disruptivo e um posicionamento de startup; uma educação em tempo integral com uma metodologia baseada em flipped classroom; o inglês todos os dias é um valor agregado; assim como o horário integral com um professor mentor que acompanha o progresso do aluno por meio de ferramentas digitais. Essa estrutura pedagógica estimula os estudantes à criatividade e aos saberes para que, assim, possam dialogar com o mundo contemporâneo.

A parte imobiliária faz parte da equação de sucesso da Escola Mais?

Uma educação de qualidade requer espaços bem pensados e adequados para cada atividade. É importante, portanto, adequar o espaço físico para as estratégias pedagógicas adotadas nos diferentes ciclos de ensino. Todas as nossas unidades são projetadas em conjunto por arquitetos e educadores experientes, para garantir o conforto e a segurança dos alunos. As salas possuem ar-condicionado, contam com mobiliário com design planejado, projetores multimídia e sistema de som de forma a garantir o conforto e plenas condições para o aprendizado do aluno. O planejamento do espaço físico do imóvel também é essencial, dentro da nossa proposta, para garantir o baixo custo. Esse planejamento se reflete em um uso mais eficiente e inteligente do espaço, fazendo com que a Escola Mais consiga operar com metade da metragem quadrada por aluno em comparação às escolas concorrentes.



Como vocês trabalham a expansão da Escola Mais? Quais são os principais fatores que vocês consideram para avaliar uma região?

O processo de expansão da Escola Mais acontece em algumas etapas. A primeira delas é a definição das cidades e microrregiões para as quais pretendemos ir e, para essa escolha, avaliamos a quantidade de matrículas/alunos na rede privada, quantidade de escolas particulares e aderência dos fatores socioeconômicos da população ao perfil de cliente da Escola Mais. Na sequência, analisamos dados de empresas de inteligência de geomarketing que nos ajudam a mapear, dentro dessas cidades pré-definidas, as melhores regiões para a instalação da escola, um estudo que leva em conta a concentração de público por microrregião. Damos início, após isso, ao trabalho com corretores e parceiros na identificação de oportunidades imobiliárias. Por último, na avaliação de cada oportunidade, identificamos aqueles negócios mais interessantes no que compete ao tamanho, preço e investimentos que precisam ser feitos no imóvel para abrir a escola. Para cada oportunidade imobiliária selecionada, avaliamos ainda se existe a possibilidade do desenvolvimento do modelo built to suit e, quando identificamos, buscamos os parceiros para desenvolver esse modelo.

Qual o racional de expansão para a Vila Mascote? E quais as próximas unidades mapeadas ou regiões a serem exploradas?

O racional de expansão para Vila Mascote foi muito simples: identificamos ser uma região atraente do ponto de vista de público após percorrermos todas as etapas de análise de região, o que se comprovou na prática com a abertura de uma primeira unidade no bairro, em 2020. Logo no ano de inauguração a ocupação foi perto de 65% e, com uma performance comercial muito boa, chegamos quase no limite da capacidade operacional no 2º ano. Como nossa oferta teve grande aceitação para o Fundamental 2 e Ensino Médio, entendemos ser natural a extensão da oferta para o público de Ensino Fundamental 1, o que motivou a busca por um novo imóvel na região, inaugurado neste ano e carinhosamente conhecido como “Mascotinho”. Para próximas unidades e regiões, continuamos nosso processo de expansão dentro de São Paulo, pois entendemos que existe ainda muito espaço e oportunidade para escolas no nosso modelo. Atualmente estamos buscando oportunidades imobiliárias em diversas regiões da cidade, em especial na Zona Norte.

Quais são os planos da Escola Mais? Qual a relevância do aspecto imobiliário para o futuro da Escola Mais?

No começo do ano, a Escola Mais ampliou sua oferta de serviços para o ensino Fundamental 1, já que até então oferecia apenas o ensino Fundamental 2 e o Ensino Médio. Com isso, espera-se um forte crescimento da base de alunos, receita e resultados nos próximos anos. No aspecto imobiliário, a companhia sempre buscou uma estratégia de crescimento orgânico com o mínimo de investimento em ativos imobiliários, aumentando o retorno sobre os investimentos e a velocidade de expansão da Escola Mais. Desde o primeiro plano de negócios, de 2017, já era previsto desenvolver parte importante do plano de crescimento através da implantação de unidades com contratos de built to suit. A administração da Escola conversou com diversos gestores ou interessados em criar fundos imobiliários voltados para a educação, algo ainda novo no mercado. Um desses fundos que acreditou no modelo foi o Mint Capital, que investiu no primeiro imóvel built to suit ocupado por uma unidade da Escola Mais – a unidade Mascotinho.

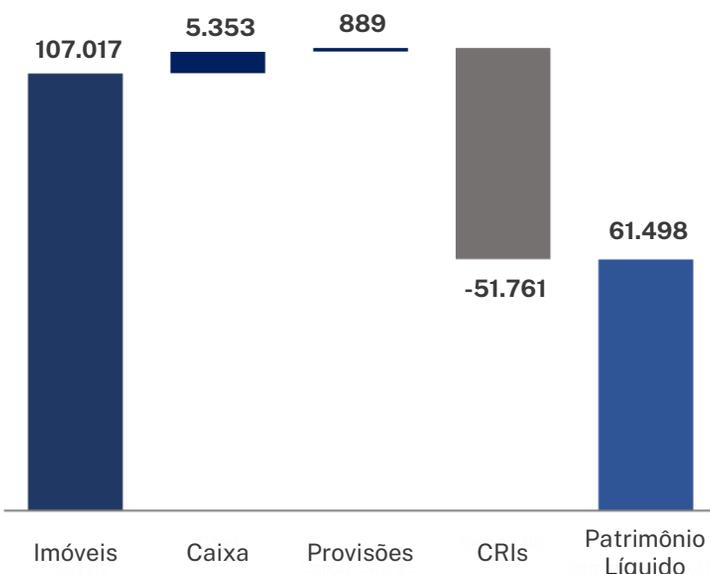
É importante ressaltar que, tendo a Escola Mais a missão de levar educação de qualidade a todos e ser a maior rede de educação básica do Brasil, os aspectos imobiliários são fundamentais para nossa expansão. O desenvolvimento dos ativos, pontos e negócios imobiliários representam o principal desafio de crescimento da Escola Mais no que tange encontrar os pontos ideais e buscar financiamento para o retrofit, preferencialmente no formato BTS.



Indicadores do Fundo

Patrimônio líquido

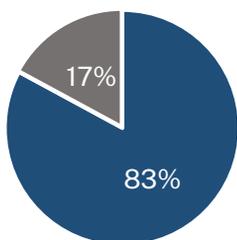
Valores em R\$ mil



Valores em R\$	Posição Consolidada
	abr/22
Caixa	5.352.708,10
Saldo CRIs	(51.760.518,41)
Una	(29.613.608,86)
Parque	(22.146.909,55)
Vila Mascote	
Imóveis	107.017.469,97
Una	49.989.845,33
Parque	40.420.000,00
POP	10.407.051,64
Vila Mascote	6.200.573,00
Caixas CRIs e Provisões	888.830,45
Patrimônio Líquido	61.498.490,11
Quantidade de cotas	520.000,00
Cota Patrimonial	118,27

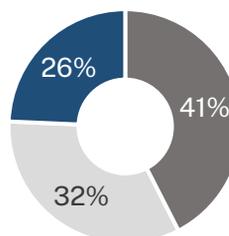
Investimentos

Composição da Carteira



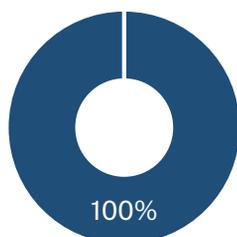
■ Empreendimentos* ■ Liquidez

Receitas de aluguéis por UF



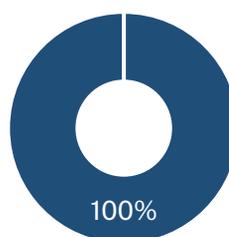
■ Belo Horizonte ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

Tipos de contratos



■ Atípico ■ Típico

Vencimento dos contratos



■ Até 2030

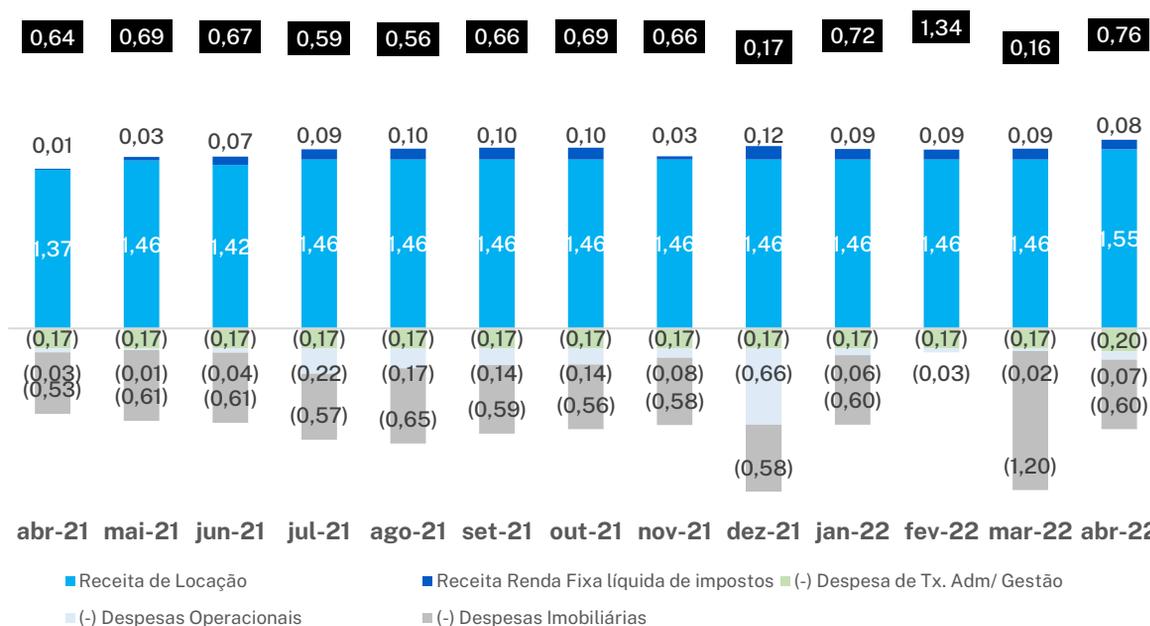




Demais Indicadores

Apuração de Rendimento

	fev-22	mar-22	abr-22	Acum. 2022	Acum. 12M	Desde o Início
Receitas						
Receita de Locação	760.337	760.337	807.130	3.088.140	9.858.134	16.535.220
Receita Renda Fixa - (marcação a mercado, líquido de impostos dos resgates)	45.328	49.265	42.730	185.552	525.260	841.134
Total Receitas	805.665	809.602	849.859	3.273.691	10.383.395	17.376.354
(-) Despesa de Tx. Adm/ Gestão	-90.258	-90.258	-103.589	-374.362	-1.186.679	-1.978.952
(-) Despesas Operacionais	-16.733	-11.318	-37.083	-94.806	-872.873	-1.266.601
(-) Despesas Imobiliárias	0	-626.467	-313.502	-1.253.787	-4.007.958	-7.116.221
Rendimento Resultado Caixa	698.674	81.559	395.685	1.550.737	4.315.885	7.014.580
(-) Amortização do CRI	0	-705.291	-389.892	-1.447.230	-4.616.650	-7.839.379
(-) Contabilização de Renda Fixa	17.474	-33.640	-25.910	-34.907	-203.918	-318.482
(-) Custo de estruturação do CRI	-61	-13.513	22.290	10.374	34.910	-2.178.210
Rendimento Passível de Distribuição	716.087	-670.885	2.174	78.974	-469.773	-3.321.492
(-) Reservas	-	-	-	-	-	-
Rendimento Distribuído	-	-	-	-	-	-

Composição do Rendimento Resultado Caixa ¹

1 Rendimento Resultado Caixa = recebimento dos aluguéis – custos e despesas do fundo – juros efetivamente pagos

2 Contabilização de Renda Fixa = Ajuste ao efetivamente resgatado.

Portfólio (1/2)

Una Aimorés



Rua dos Aimorés, 1451
Belo Horizonte – MG

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 45.900.000,00
- Aluguel mensal: R\$ 344.250,00
- *Cap-rate* da aquisição: 9,00%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até final do 5º ano: 100% dos aluguéis vincendos
 - depois do 5º ano: 50% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: março/20
- Área Bruta Locável (ABL): 9.738 m²
- Locador: Una
- Avalista: Ânima Educação

Escola Parque



Rua Pedra de Itauna, 111
Rio de Janeiro – RJ

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 31.818.181,82
- Aluguel mensal: R\$ 291.666,67
- *Cap-rate* da aquisição: 11,00%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: junho/20
- Área Bruta Locável (ABL): 5.588 m²
- Locador: Escola Parque
- Avalista: Bahema Educação

Portfólio (2/2)

Colégio POP



Praça Padre Aleixo Monteiro Mafra, 18

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 10.000.000,00
- Aluguel mensal: R\$ 79.166,67
- *Cap-rate* da aquisição: 9,50%
- Contrato: atípico de 10 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: março/21
- Área Bruta Locável (ABL): 4.225,76 m²
- Locador: Rede Decisão – Colégio POP
- Avalista: Insignia Educação

Escola Mais – Vila Mascote



Rua Gustavo da Silveira, 164
 Vila Santa Catarina – SP

Destaques do investimento:

- Valor da aquisição: R\$ 17.285.180,00
- Aluguel mensal: R\$ 144.239,55
- *Cap-rate* da aquisição: 9,70%
- Contrato: atípico de 15 anos

Outras informações:

- Multa rescisória:
 - até o final do contrato: 100% dos aluguéis vincendos
- Data da aquisição: outubro/21
- Área Bruta Locável (ABL): 3.289 m²
- Locador: Escola Mais – Vila Mascote
- Avalista: Bahema Educação



Informações gerais:

Objetivo do Fundo:

O MINT11 tem como objetivo a obtenção de renda e ganhos de capital por meio da aquisição de imóveis do setor de educação.

Início do Fundo:

Março 2020

CNPJ:

19.872.887/0001-36

Código B3:

MINT11

Patrimônio Líquido:

R\$ 61.498.490,11

Gestor:

Mint Capital Gestora de Recursos Ltda.

Administrador:

Plural S.A. Banco Múltiplo

Taxa de Administração: 0,15% a.a. com mínimo de R\$ 20 mil mensais corrigidos anualmente pela inflação

Taxa de Gestão: 0,80% a.a. com mínimo de R\$ 50 mil mensais corrigidos anualmente pela inflação

Taxa de Performance:

20% do que exceder o *benchmark*

Benchmark:

12,0% a.a.

ESTE MATERIAL É DE CARÁTER EXCLUSIVAMENTE INFORMATIVO E NÃO DEVE SER CONSIDERADO UMA OFERTA PARA COMPRA DE COTAS DO FUNDO. O PRESENTE MATERIAL FOI PREPARADO DE ACORDO COM INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS AO ATENDIMENTO DAS NORMAS E MELHORES PRÁTICAS EMANADAS PELA CVM E ANBIMA. AS INFORMAÇÕES CONTIDAS NESSE MATERIAL ESTÃO EM CONSONÂNCIA COM O REGULAMENTO, PORÉM NÃO O SUBSTITUEM. LEIA O REGULAMENTO ANTES DE INVESTIR, COM ESPECIAL ATENÇÃO PARA AS CLÁUSULAS RELATIVAS AO OBJETIVO E À POLÍTICA DE INVESTIMENTO DO FUNDO, BEM COMO DAS DISPOSIÇÕES ACERCA DOS FATORES DE RISCO A QUE O FUNDO ESTÁ EXPOSTO. ANTES DE TOMAR UMA DECISÃO DE INVESTIMENTO DE RECURSOS NO FUNDO, OS INVESTIDORES DEVEM, CONSIDERANDO SUA PRÓPRIA SITUAÇÃO FINANCEIRA, SEUS OBJETIVOS DE INVESTIMENTO E O SEU PERFIL DE RISCO, AVALIAR, CUIDADOSAMENTE, TODAS AS INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS NO REGULAMENTO DO FUNDO. AS EXPRESSÕES QUE ESTÃO COM PRIMEIRA LETRA MAIÚSCULA SE ENCONTRAM DEFINIDAS NO REGULAMENTO.

O MERCADO SECUNDÁRIO EXISTENTE NO BRASIL PARA NEGOCIAÇÃO DE COTAS DE FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO APRESENTA BAIXA LIQUIDEZ E NÃO HÁ NENHUMA GARANTIA DE QUE EXISTIRÁ NO FUTURO UM MERCADO PARA NEGOCIAÇÃO DAS COTAS QUE PERMITA AOS COTISTAS SUA ALIENAÇÃO, CASO ESTES DECIDAM PELO DESINVESTIMENTO. DESSA FORMA, OS COTISTAS PODEM TER DIFICULDADE EM REALIZAR A VENDA DAS SUAS COTAS NO MERCADO SECUNDÁRIO, OU OBTER PREÇOS REDUZIDOS NA VENDA DE SUAS COTAS. ADICIONALMENTE, OS FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO SÃO CONSTITUÍDOS SOB A FORMA DE CONDOMÍNIO FECHADO, NÃO ADMITINDO O RESGATE A QUALQUER TEMPO DE SUAS COTAS.

O INVESTIMENTO DO FUNDO DE INVESTIMENTO DE QUE TRATA ESTE MATERIAL APRESENTA RISCOS PARA O INVESTIDOR. AINDA QUE A INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA MANTENHA SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE RISCOS, NÃO HÁ GARANTIA DE COMPLETA ELIMINAÇÃO DA POSSIBILIDADE DE PERDAS PARA O FUNDO E PARA O INVESTIDOR.

O FUNDO DE INVESTIMENTO DE QUE TRATA ESTE MATERIAL NÃO CONTA COM GARANTIA DA INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA, DO GESTOR, DO CUSTODIANTE, DE QUAISQUER OUTROS TERCEIROS, DE MECANISMOS DE SEGURO OU FUNDO GARANTIDORE DE CRÉDITO - FGC. A RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA.

INSTITUIÇÃO ADMINISTRADORA: PLURAL S.A. BANCO MULTIPLO, RIO DE JANEIRO, PRAIA DE BOTAFOGO, 228, SALA 907, RIO DE JANEIRO - RJ, CEP 22.250-040, CNPJ/ME Nº 45.246.430/0001-55.

PARA INFORMAÇÕES OU DÚVIDAS SOBRE A GESTÃO DO FUNDO EM QUESTÃO ENVIE E-MAIL PARA:

FII@MINTCAPITAL.COM.BR

OUVIDORIA PLURAL S.A. BANCO MULTIPLO: 0800-075-8725 / EMAIL: OUVIDORIA@BANCOPLURAL.COM

