



ALIANZA FOFII FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

Informações Gerais do Fundo

Objetivo:

Obter retorno total superior ao IFIX no longo prazo, através da aplicação em Ativos Alvo, primordialmente cotas de FII.

Início das Operações:

13/03/2020

Prazo de Duração:

Indeterminado

Tipo de Condomínio:

Fechado

Primeira Emissão de Cotas:

Distribuição Pública com Esforços Restritos (ICVM 476) - Em Andamento.

Ambiente de Negociação das Cotas:

B3 (Ticker: AFOF11)

Gestor:

Alianza Gestão de Recursos Ltda.

Administrador e Escriturador:

BRL Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.

Taxa de Administração:

0,80% a.a. sobre (1) o Patrimônio Líquido, ou (2) o Valor de Mercado, caso o Fundo tenha passado a integrar o IFIX. Contempla tanto a remuneração do Gestor como a do Administrador e Escriturador.

Taxa de Performance:

20% do que exceder a variação do IFIX, apurada semestralmente.

Patrimônio Líquido:

R\$ 36.672.811,79

Valor Patrimonial/Cota:

R\$ 107,36

Quantidade de Cotas:

341.577,20

Tributação Aplicável a Pessoas Físicas:

Pessoas físicas com menos que 10% das cotas são isentas de IR nos rendimentos distribuídos e tributadas em 20% no ganho de capital na venda das cotas desde que o fundo possua, no mínimo, 50 cotistas e suas cotas sejam negociadas exclusivamente em Bolsa ou mercado de balcão organizado (Lei número 11.033/2004).

Mensagem aos Cotistas

Dando sequência às considerações sobre os segmentos de imóveis mais comuns em FIIs na B3, falaremos neste relatório sobre galpões logísticos, segmento que, juntamente com galpões industriais (em menor parte), engloba 19% do valor de mercado do IFIX¹. Especificamente, abordaremos como o COVID-19 evidenciou a necessidade de desenvolvimento da logística urbana em face do rápido crescimento do *e-commerce*. Esta tendência é relevante para os FIIs pertencentes ao segmento logístico na medida em que (a) o mercado logístico *last mile* afeta os mercados fora deste nicho e (b) a participação de galpões logísticos próximos aos centros urbanos vêm crescendo nos portfólios dos FIIs que atuam neste segmento e deverá crescer ainda mais.

Não é novidade falar sobre o enorme potencial de crescimento das vendas no varejo eletrônico no Brasil. Em relação ao varejo total, antes da pandemia, as vendas no *e-commerce* correspondiam a apenas 5% no Brasil, comparado a 35%, 22%, 22% e 11% na China, Coreia do Sul, Inglaterra e EUA, respectivamente. Isso ilustra bem o espaço para crescimento por aqui, mesmo sem levar em conta expansão adicional do *e-commerce* nos países desenvolvidos, algo que notoriamente vem acontecendo.

O fato é que, durante a pandemia do COVID-19, este movimento, que já vinha ocorrendo a passos largos, se intensificou. Muitos que não tinham o costume de consumir através do *e-commerce* fizeram suas primeiras compras *online* e aqueles que o faziam ampliaram sua frequência de compras. Em números, a receita agregada do *e-commerce* no Brasil durante os primeiros 40 dias da pandemia foi de R\$ 8,4 bilhões, 14% maior que nos 40 dias anteriores e 47% maior que no mesmo período do ano anterior².

Além do aumento de volume, houve ampliação da gama de produtos, com maior consumo de produtos de primeira necessidade ou perecíveis, que exigem maior rapidez na entrega, algumas delas em até poucas horas após a compra. Esta combinação – aumento do volume com prazo curto de entrega – tem sido o grande desafio para os varejistas e operadores logísticos, principalmente em grandes centros urbanos, como São Paulo e Rio de Janeiro.

Quando damos um passo além e analisamos **como este movimento reorganiza o balanço de forças dentro do segmento logístico e de varejo como um todo**, notamos algo muito interessante. Os galpões logísticos adaptados ao *e-commerce* não só têm o potencial de “roubar” áreas de galpões antiquados em localizações piores, em um jogo de soma zero. Por um conjunto de razões, **eles têm o potencial de aumentar a quantidade de área necessária no agregado**. Isso ocorre porque, nesta modalidade de vendas, (i) as lojas físicas não fazem parte da cadeia logística, deixando de armazenar uma parcela relevante da carga, (ii) há maior diversidade de itens comercializados, com alguns varejistas nacionais dispendo de mais de 1 milhão de SKUs³, e (iii) há maior demanda por área para fracionamento de carga, montagem de pedidos, retorno de mercadorias, armazenamento de embalagens e processamento da grande quantidade de notas de pequenos transportadores, com grande quantidade de funcionários envolvidos na operação.

Um ponto adicional nesta discussão diz respeito ao modelo *Just-in-Time*. Ao longo da última década, o mercado de logística veio otimizando processos logísticos para custos e eficiência de capital de giro, o que proporcionou redução do estoque e maior dependência da cadeia de suprimentos. Isso se mostrou bastante frágil durante a pandemia do COVID-19, quando houve escassez de alguns produtos no Brasil e impacto negativo em processos produtivos. Não descartamos que haja alguma reversão de tendência neste sentido no médio prazo.

*Data base: 30/06/2020.



Este conjunto de fatores têm gerado grande demanda por galpões próximos aos grandes centros urbanos, que já vinham com vacâncias baixas para imóveis com qualidade superior e localizações até 30 km do centro. Em São Paulo, por exemplo, a vacância antes da pandemia era 8,7%⁴, o que é considerado muito baixo dado o ritmo de crescimento da demanda e a dificuldade de desenvolvimento de novos empreendimentos de qualidade. Isso torna essencial o desenvolvimento de novos centros de distribuição e soluções integradas próximos às grandes cidades brasileiras.

Desta forma, acreditamos que o impacto desta tendência sobre o segmento logístico e de varejo como um todo afetará diretamente o mercado de fundos imobiliários no curto, médio e longo prazos. Acompanharemos este movimento de perto.

¹ Considera a divisão igualitária dos 10% do valor de mercado do IFIX da classe "Híbrido" entre Lajes Corporativas e Galpões Logísticos/Industriais;

² Receita de R\$ 8,4bi corresponde ao período de 17/mar/20 a 27/abr/20. Receita de R\$ 7,4bi corresponde ao período de 04/fev/20 a 16/mar/20. Receita de R\$ 5,7bi corresponde ao período de 13/mar/19 a 29/abr/19;

³ *Stock Keeping Unit* (Unidade de Manutenção de Estoque), é um código criado para identificar cada produto que você tem em estoque, separando os produtos de acordo com as características e quantidades. Fontes: Eshop World, eBit, ABCOMM;

⁴ Fonte: Buildings – Galpões qualidade Classe A+, até 30km do centro de SP, desconsidera entregas do 1º trimestre de 2020.

Resultado do Fundo

Durante o primeiro semestre de 2020, o resultado do Fundo calculado sob o regime de competência², foi de R\$ 18,94/cota e R\$ 15,19/cota, bruto e líquido de IR sobre ganho de capital, respectivamente. Isto representa 18,9% e 15,1% sobre o investimento por cota de R\$ 100,25, incorrido pela maioria dos cotistas da base atual. Já no regime caixa¹, o resultado líquido foi R\$ 8,48/cota.

Em 30/06/2020, deliberamos a distribuição de 95% do rendimento apurado no semestre, correspondente a R\$ 8,06/cota. Abaixo apresentamos o resumo do resultado do semestre:

R\$	1S20 Caixa ¹	1S20 Competência ²
Receitas	3.607.131	6.949.531
Ganho de Capital com FIs ³	3.141.750	6.484.150
Rendimentos de FIs ⁴	445.301	445.301
Renda Fixa (líquida de IR) ⁵	20.080	20.080
Despesas⁶	(81.466)	(480.604)
Resultado Bruto de IR	3.525.665	6.468.927
Resultado Bruto de IR/Cota	10,32	18,94
IR sobre Ganho de Capital com FIs ⁷	(628.350)	(1.280.662)
Resultado Líquido de IR	2.897.315	5.188.265
Resultado Líquido de IR/Cota	8,48	15,19
Rendimento Deliberado	2.752.449	
Rendimento Deliberado/Cota	8,06	
R\$/cota	1S20	Jun/20
Cota Patrimonial (Início do Período)	100,25	109,11
Rendimento Distribuído	8,06	8,06
Dividend Yield	8,0%	7,4%
Cota Patrimonial (Fim do Período)	107,36	107,36
Ganho de Capital	7,1%	-1,6%
Retorno Total Líquido de IR	15,1%	5,8%
IR/cota	3,75	2,24
IR/cota (%)	3,7%	2,1%
Retorno Total Bruto de IR	18,9%	7,8%

¹ Regime de Caixa: apropria receitas e despesas majoritariamente na data de seu efetivo recebimento ou pagamento;

² Regime de Competência: apropria receitas e despesas majoritariamente na data em que são contratadas, independentemente da data de recebimento ou pagamento;



³ **Ganho de Capital com FII's:** diferença entre o preço de venda e/ou de marcação a mercado, incluindo o custo médio de aquisição;

⁴ **Rendimentos de FII's:** rendimentos de FII's integrantes da carteira do Fundo;

⁵ **Renda Fixa (líquida de IR):** receita de fundos de renda fixa e/ou títulos públicos, líquida de imposto de renda;

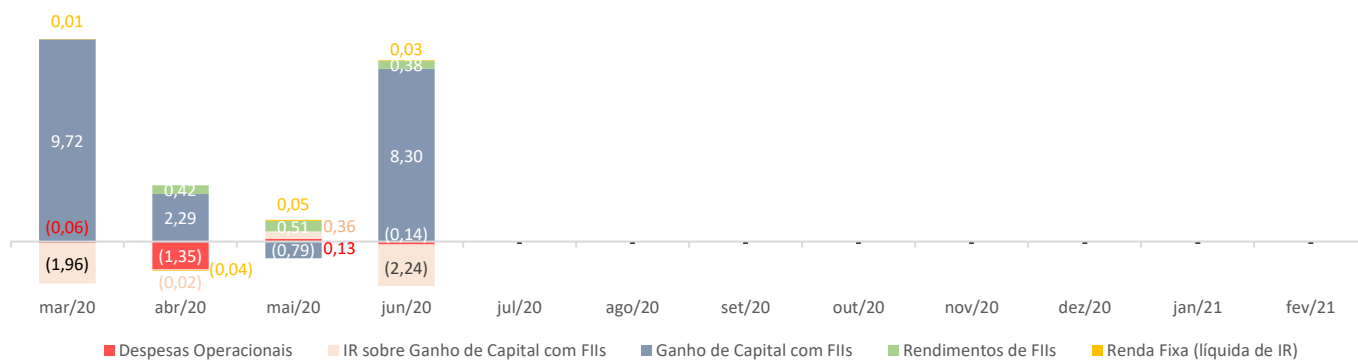
⁶ **Despesas:** taxas de administração e performance e demais despesas (taxas ANBIMA, CVM e B3, auditoria e envio de correspondências);

⁷ **IR sobre Ganho de Capital com FII's:** Imposto de renda de 20% sobre o ganho de capital líquido. Esta é a mesma alíquota à qual pessoas físicas estão sujeitas ao investir em FII's diretamente.

Abaixo apresentamos a composição do resultado do Fundo em Reais por Cota no regime de competência, a partir de março/20:

Resultado Detalhado do Alianza FOFII

(Visão Competência - Resultado Líquido de IR em R\$/Cota)



7,71	1,31	0,25	6,34
0,27	5,34	1,16	1,73
0,00	0,00	0,00	8,06

Resultado Competência Líquido de IR • Resultado Caixa Líquido de IR • Rendimento Distribuído

Obs.: devido a alterações nas práticas de contabilização do Administrador do Fundo, alguns números aqui apresentados sofreram reclassificações a partir do mês de junho/2020. Desta forma, a fim de manter a comparabilidade das informações, os números de períodos anteriores também foram reclassificados.

Performance do Fundo vs. IFIX

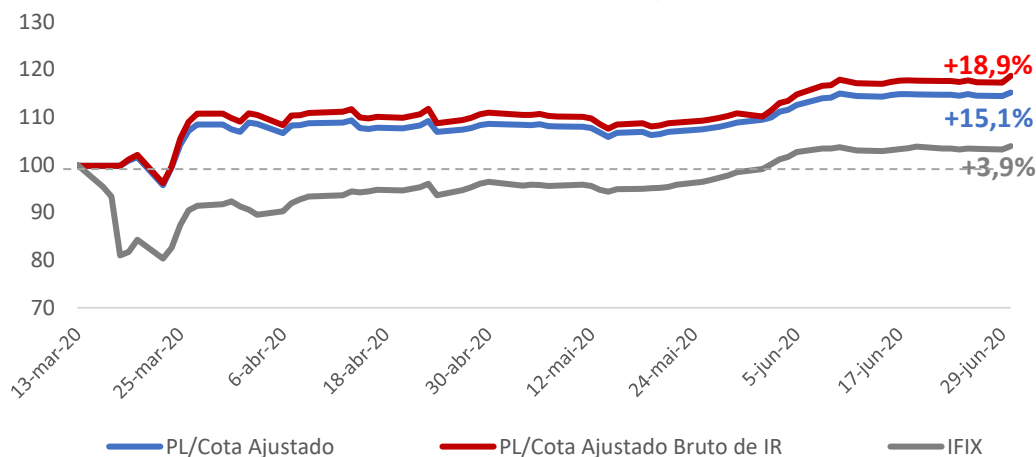
Abaixo demonstramos a performance do Fundo comparada ao IFIX a partir de 13/03/2020, data de início do Fundo, por meio de duas métricas:

- **PL/Cota Ajustado:** Com objetivo de demonstrar o retorno total do cotista ao investir no Fundo, ajustamos o valor contábil da cota com o reinvestimento dos rendimentos na data em que são deliberados.

- **PL/Cota Ajustado Bruto de IR:** Com objetivo de tornar a performance do Fundo comparável a alternativas de investimento divulgadas na forma bruta de IR sobre ganho de capital (em especial, a performance do IFIX), o PL/Cota Ajustado é calculado bruto de IR sobre ganho de capital. Lembramos que a alíquota de IR sobre ganho de capital do Fundo é 20%, a mesma à qual estão sujeitas pessoas físicas que investem diretamente em FII's.

Performance do Fundo

(Base 100 em 13/03/2020)



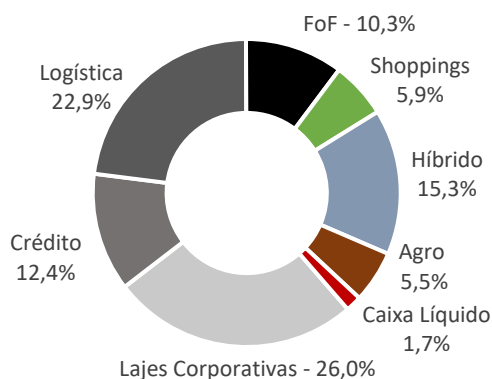


Portfólio

Demonstramos mensalmente a alocação da carteira do FOFII, considerando a exposição às diferentes classes de Fundos Imobiliários, assim como o Caixa Líquido. Desta forma, encerramos o mês de Junho com as seguintes alocações de portfólio:

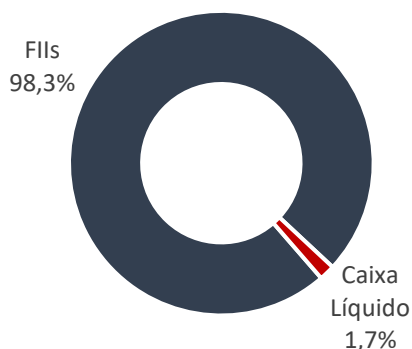
Classes de FIIs e Caixa Líquido

(PL Total: R\$ 36,7 milhões)



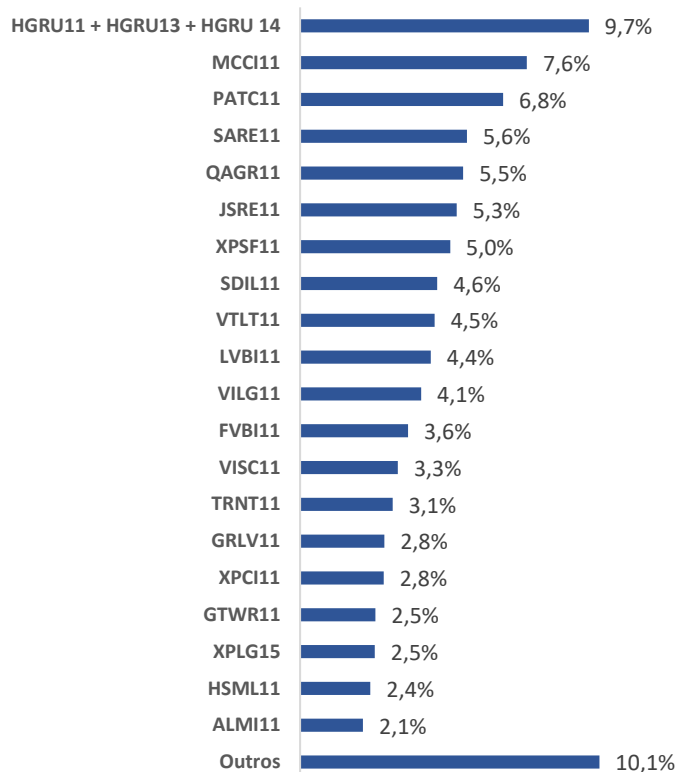
Alocação e Caixa Líquido

(PL Total: R\$ 36,7 milhões)



Composição da Carteira de FIIs

(em % do PL)



Obs.: ativos de finais 12, 13, 14 e 15 representam recibos de subscrição de ofertas.

Documentos

O Administrador e o Gestor do Fundo recomendam a leitura cuidadosa do regulamento do Fundo pelo investidor ao aplicar seus recursos. Documentos como Fatos Relevantes, Comunicados ao Mercado, Relatórios, Convocações e Atas estão disponíveis no site do Administrador, bem como da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão e da CVM, por meio do sistema Fundos.Net.

> [Site do Administrador](#)



Este material foi preparado de acordo com informações necessárias ao atendimento das normas e melhores práticas pela CVM e ANBIMA, tem caráter meramente informativo e foi desenvolvido para uso exclusivo dos cotistas do fundo, não podendo ser copiado, reproduzido ou distribuído, total ou parcialmente, sem a expressa concordância da Alianza. Leia o regulamento antes de investir. Fundos de investimentos não contam com garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou Fundo Garantidor de Crédito – FGC. A rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos incidentes sobre o investidor.