

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO RIO BRAVO RENDA VAREJO - FII

CNPJ nº 15.576.907/0001-70

ISIN Cotas: BRRBVACTF006

Código de negociação na B3: RBVA11

COMUNICADO AO MERCADO

A **RIO BRAVO INVESTIMENTOS DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA.**, sociedade com sede na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Chedid Jafet, nº 222, Bloco B, 3º andar, Vila Olímpia, CEP 04551-065, inscrita no CNPJ/ME sob o nº 72.600.026/0001-81, na qualidade de instituição administradora (“Administradora” ou “Rio Bravo”) do **FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO RIO BRAVO RENDA VAREJO**, inscrito no CNPJ/ME sob o nº 15.576.907/0001-70 (“Fundo”), em complemento à Consulta Formal nº 01/2020 convocada em 31 de março de 2021, informa aos cotistas do Fundo (“Cotistas”) a lista dos candidatos a integrar o Comitê Consultivo, conforme abaixo. A qualificação completa e o currículo atualizado na íntegra estão disponíveis no Anexo I ao presente comunicado.

- 1) Jorge Elias Abud Júnior;
- 2) Sérgio Ramos de Faria;
- 3) Leonardo de Sousa Verissimo.

Ressaltamos que como forma de facilitar o acesso dos Cotistas ao voto, será disponibilizado o serviço de voto direto através de uma plataforma eletrônica (“Voto Via Plataforma”). Para tanto, será encaminhado um correio eletrônico para que o Cotista possa se identificar por meio de CPF ou CNPJ e proceder com seu voto na matéria de Ordem do Dia. Os e-mails serão encaminhados levando-se em conta as informações atualizadas na base do escriturador e disponibilizada pela B3 S.A Brasil Bolsa e Balcão (“B3”), sendo que considera-se que estes endereços eletrônicos de origem estejam atualizados. Reforçamos a importância de os Cotistas manterem atualizados seus contatos em seu(s) agente(s) de custódia/corretora(s).

Para os investidores com posição em ambiente escritural, o voto poderá ser feito via Administradora (“Voto Via Administradora”). Neste caso, solicita-se que o voto seja manifestado por meio do preenchimento da Carta Resposta, cujo modelo encontra-se disponível no site da Administradora e da CVM, acompanhado das devidas instruções para preenchimento e envio. Caso algum Cotista vote por ambas as formas, Voto Via Plataforma e Voto Via Administradora, será considerado o último voto recebido.

Permanecemos à inteira disposição para quaisquer esclarecimentos que se façam necessários.

São Paulo, 15 de abril de 2021.

RIO BRAVO INVESTIMENTOS DTVM LTDA.

Instituição administradora do

FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO RIO BRAVO RENDA VAREJO - FII

ANEXO I

1) Jorge Elias Abud Júnior

Brasileiro, 55 anos, casado, três filhos.

Gostaria de apresentar minha candidatura como membro do Comitê Consultivo do Fundo RBVA II como cotista que sou, conforme currículo abaixo.

Com pós-graduação em marketing pela ESPM e MBA em gerenciamento de projetos pela Fundação Getúlio Vargas, construí uma longa carreira como executivo, especialmente nas áreas de telecomunicações e tecnologia.

Além de atuar no mercado corporativo, tenho experiência de 35 anos em administração de patrimônio familiar, envolvendo construções, reformas e negociação de contratos de mais de 40 imóveis comerciais e residenciais. Mantenho também carteira diversificada em fundos de investimento imobiliário há mais de dez anos, atualizando-me diariamente por meio de publicações especializadas, blogs e boletins de todas as gestoras de fundos.

Dedico parte de meu tempo atuando como Diretor Estatutário não remunerado da Organização Não Governamental Instituto Muda Brasil (IMBRA www.imbra.org.br), entidade sem fins lucrativos de caráter público que visa o desenvolvimento de crianças e jovens em situação de vulnerabilidade através de ações sócio-educativas, como atividades ligadas ao esporte, cultura e educação, além de formar e encaminhar, através do Programa Jovem Aprendiz, jovens para o mercado de trabalho. O IMBRA mantém atualmente mais de 400 (quatrocentos) jovens em sua primeira oportunidade de emprego.

Percorrer muitos quilômetros de bicicleta nos fins de semana e degustar bons vinhos com amigos complementam meu perfil.

Tenho certeza de que com o meu dinamismo, perfil, experiências, dedicação que estou disposto a mostrar, agregarei valor a esse Conselho.

Síntese das qualificações

Profissional com 30 anos de experiência em Indústria, Varejo/Distribuição, Produtos, Projetos em indústrias eletroeletrônicas nacionais e multinacionais, como Amelco S/A, MDX Telecom, Intelbras, Telefonica, Siemens e Itaútec.

Forte habilidade no gerenciamento de negociações nacionais, internacionais e projetos com fornecedores na Ásia com equipes multidisciplinares para novos produtos.

Implantação de projetos junto ao Governo Estadual, Federal, Municipal, tais como BNDES, ANATEL, Min. Ciência e Tecnologia com PPB e FINEP.

Administrador de Empresas com MBA em Marketing e Gerenciamento de Projetos.

Inglês fluente e avançado em Espanhol.

Facilidade no trato com pessoas e um sentido apurado para a gestão e liderança.

Habilidade e senso de urgência diante do conflito.

Executivo de Unidade de Negócios/Gestão

Experiência profissional

Grupo Tecnoset Ltda (Mar/15 – Atualmente)

Empresa nacional de locação e outsourcing de impressoras no mercado de médias e grandes empresas e segmento governo.

Diretor Geral com reporte ao Conselho de Administração do Grupo, responsável pelas áreas Comerciais (governo e clientes corporativos), Compras nacionais e internacionais, Pós Vendas e Industrial de etiquetas e ribbons.

Amelco S/A – Embu das Artes, SP (Jul/10 – Out/14)

Empresa eletroeletrônica nacional, fabricante de tradicional linha de porteiros eletrônicos, centrais de portaria e de segurança eletrônica em geral.

Vice Presidente Executivo

Responsável pelas áreas de Vendas, Suprimentos, Marketing, Desenvolvimento de Produtos e Industrial;

- Desenvolvi e negocio diretamente com mais de dez fornecedores na Ásia, o que trouxe uma redução de mais de 50% nos custos de aquisição de componentes e no desenvolvimento de produtos customizados com margens superiores a 50%.
- Realizei a migração da planta de São Paulo para Minas Gerais, com redução de custo de mão de obra da ordem de 35%, diminuição do número dos cargos de chefia e de gastos de condomínio da ordem de R\$500 mil ano.
- Implantei projeto de exoneração de ICMS junto ao Governo de Minas Gerais, com ganhos superiores a U\$1,0 milhão/ano;
- Conduzi o projeto e negociação junto ao BNDES para empréstimo de capital de giro subsidiado.
- Implantei e negociei junto ao Ministério da Ciência e Tecnologia pleito de incentivo fiscal pelo Processo Produtivo Básico – PPB - de redução do IPI de 10% para 3%.

MDX Telecom Ltda. – São Paulo, SP (Fev/2005 Jan/2010)

Empresa multinacional, licenciada Motorola para a A.L. de telefones sem fio e rádios.

Gerente de Desenvolvimento de Produtos Reporte a VP Produtos da América Latina

Responsável pelo desenvolvimento da linha de produtos e suas margens, interface com a matriz nos EUA, fornecedores na China e processos de certificação na ANATEL. Atendia também grandes negócios com Operadoras de Telefonia.

- Gerenciei o processo de tropicalização da linha de telefones sem fio com a China e EUA no tocante a funcionalidades, padrões técnicos, manuais e embalagens de forma que fossem revertidas devoluções e trocas indevidas de Grandes Redes de Varejo e Consumidores com reversão de vendas declinantes e perda de marketing share.
- Criei processos para atendimento de clientes, rede de Assistência Técnica e indicadores da qualidade e falha de produtos.
- Implantei processos de montagem e qualidade na fábrica para reverter iminente suspensão da licença de montagem no país pela Motorola.

Intelbras S/A. - Florianópolis, SC (Abr/2003 até Fev/2005)

Empresa nacional fabricante telefones com e sem fio e PABX.

Gerente de Marketing de Produtos Reporte ao Diretor da UN

Responsável pelo planejamento da estratégia de produtos, posicionamento de preços, rentabilidade, monitoramento da concorrência e inteligência competitiva da linha de telefones com e sem fio junto às Redes de Varejos, lojas especializadas e dealers.

- Imprimi novo e melhor ritmo no desenvolvimento de produtos junto às áreas de Engenharia, Industrial, Comercial e Treinamento possibilitando maior agilidade nos lançamentos e melhores vendas.
- Conduzi negócios junto às Operadoras de telefonia fixa Telefônica, Br Telecom e Telemar utilizando parceiras como Magazine Luiza e Submarino para a venda conjunta de aparelhos e serviços.

Telefônica S/A. - São Paulo, SP (Jul/2000 até Dez/2002)

Empresa multinacional espanhola operadora de telefonia fixa e celular com mais de 10 milhões de clientes em âmbito estadual e faturamento da ordem de R\$ 20 bilhões.

Gerente Comercial

Reporte ao Superintendente de Clientes Residências

- Responsável pelo planejamento e implantação de projetos para a venda de aparelhos telefônicos e serviços na casa de clientes através de Call Center.
- Responsável pela implantação do canal de vendas indiretas de serviços através do Varejo.
- Implantação da estratégia comercial para a venda de serviços no canal direto e da sua implantação junto às empresas de Televendas.
- Implantei modelo de comercialização de aparelhos telefônicos através do faturamento direto pelos fabricantes ao consumidor final com agenciamento à Operadora pelas vendas;

Siemens Ltda., São Paulo, SP (Jan/95 até Jun/2000)

Empresa multinacional alemã fabricante de equipamentos e soluções em Telecomunicação.

Gerente Nacional de Vendas ao Varejo Reporte ao Ger. Geral da UN

Estruturei e operacionalizei as vendas ao Varejo de aparelhos telefônicos com e sem fio, celulares, fac-símiles e micro PABX.

- Conquistei e negocieei as maiores cadeias de varejo do país como Carrefour, Makro, CBD, Ponto Frio, e outras regionais.
- Terceirizei equipe de vendas própria reduzindo custos e ampliando número da força, conquistando novos clientes, mercado e faturamento.
- Iniciei a comercialização junto às Operadoras de Telefonia fixa para a venda de aparelhos telefônicos customizados.

Itautec Philco S.A. - São Paulo, SP (Jul/92 até Dez/94)

Empresa nacional, fabricante de produtos de Informática e de Eletrônica de Consumo, com faturamento anual acima de US\$ 1,0 bilhão e 6.000 funcionários.

Gerente de Planejamento e Marketing Reporte ao Ger. Geral da UN

Responsável pelo gerenciamento de produtos da linha de fax e copiadoras com plano de produção, estratégias de produto, propaganda e promoção, custos e preços, suporte ao desenvolvimento de canais de distribuição.

- Fui o facilitador no processo de introdução da linha de fax nas Cadeias de Varejo para distribuição do produto junto a área comercial, treinamento e trade da Philco;

- Participei de processo de transferência de tecnologia e de novos;

Editora Abril Cultural S/A (Out/90 a Jul 92)

Empresa nacional editorial produtora de livros, fascículos e periódicos.

Coordenador de Marketing de Produtos Reporte ao Gerente de Marketing

Responsável por definição de preços, tiragens, lançamentos, anúncios de capas, criação de pacotes de produtos e promoções.

Dinap S/A (Jun/89 a Ago/90)

Empresa do Grupo Abril líder na distribuição editorial em bancas de jornal e revistas.

Promotor Comercial

Reporte ao Supervisor Comercial

Responsável pelo atendimento comercial a distribuidores da região Sul do Brasil.

Implantei modelo comercial consignado para Distribuidores Regionais e campanhas de lançamento de revistas e seu trade.

S.L. Abud Ltda., Negócio próprio (Jan/88 a Mai/89)

Produção e comércio de alimentos junto a distribuidores e atacadistas de doces.

J.I. Case do Brasil – Sorocaba, SP (Jan/86 a Out/87)

Empresa multinacional montadora de tratores agrícolas, máquinas retroescavadeiras e pás-carregadeiras especiais para o mercado interno e externo.

Estagiário de Administração de Empresas

Reporte ao Sup. Custos Industriais e Financeiro de Exportação

Estagiei nas áreas de planejamento, custos industriais e financeiro de exportação com a vivência em contatos internacionais, bancos e corretoras de câmbio.

Formação e Cursos

- FGV de São Paulo: MBA de Gerenciamento de Projetos (conclusão em Abr/2009)
- University of California - Irvine extensão (conclusão em Set/2008)
- ESPM de São Paulo: Pós-graduação Marketing (conclusão em Abr/2003)
- UNISO de Sorocaba: Graduado em Administração de Empresas (conclusão em Dez/1987)

Diversos cursos nas áreas de administração de recursos humanos, marketing e desenvolvimento de produtos.

Outras Atividades

Diretor Estatutário não remunerado da Organização Não Governamental Instituto Muda Brasil (IMBRA www.imbra.org.br),

Entidade sem fins lucrativos de caráter público que visa o desenvolvimento de crianças e jovens em situação de vulnerabilidade através de ações sócio-educativas, como atividades ligadas ao esporte, cultura e educação, além de formar e encaminhar, através do Programa Jovem Aprendiz, jovens para o mercado de trabalho. O IMBRA mantém atualmente mais de 400 jovens em sua primeira oportunidade de emprego.

ABINEE - Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica

Entidade associativa nacional representante de vários setores industriais do País.

Diretor Adjunto do Comitê de Terminais Telefônicos (Set/92 até Dez/94)

Conduzi atividades associativas junto a órgãos do Governo, fabricantes não associados, entidades de classe, clientes e mercado, em defesa dos interesses do setor.

2) Sérgio Ramos de Faria

Idade: 56 anos

Formação:

Administração de empresas (Unifei)

Especialização em Comércio Exterior (Fundação Getúlio Vargas SP)

Pós-Graduação em Gestão de Projetos (USP)

Cargo: Associated Manager na Accenture do Brasil

Sócio Administrador na Diversitas Soluções Inclusivas.

Investidor no mercado financeiro desde 1986 e investidor em fundos imobiliários desde 2018

3) Leonardo de Sousa Verissimo

Brasileiro, solteiro, 24 anos

FORMAÇÃO

Gestão da Tecnologia da Informação. 2018. Faculdade Estácio FNC

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

11/2018 - Atualmente - Carrefour

Cargo: Analista de Infraestrutura de TI

Suporte em infraestrutura de TI e aos usuários da unidade, monitoração e tratativa dos pedidos VTEX no e-commerce alimentar, melhoria e criação de procedimentos para continuidade do serviço. Apoio aos analistas das demais unidades em diversas regiões do Brasil.

06/2017 - 03/2018 - Fujitsu

Cargo: Analista de Suporte Pleno

Suporte em segundo nível ao cliente McDonald's para todas lojas do Brasil, apoio na operação em abertura e fechamento de loja, resolução de problemas, validação e criação de procedimentos, criação e melhoria de batch, aplicação dos fundamentos ITIL.

08/2016 – 06/2017 - Fujitsu

Cargo: Agente de Service Desk

Atendimento Help Desk ao cliente McDonald's para todas lojas do Brasil, abertura de chamado para software e hardware com sua devida categorização. Tratativa, resolução e escalonamento de chamados com base no SLA.