

# RELATÓRIO DE GESTÃO

ABR-JUN 2021

The cover image features a dark blue background with a blurred image of a person in a suit. Overlaid on the right side is a series of concentric, light blue chevron-like lines that create a sense of depth and movement. The Nextep Investimentos logo is positioned on the left side of the image.

**NEXTEP**  
INVESTIMENTOS

As cotas do PIPA Global Equities FIM - IE tiveram uma valorização líquida para o cotista de 4,60% em dólares e -7,56% em reais no segundo trimestre de 2021, ante uma depreciação de 11,62% do dólar. No ano, a variação líquida acumulada é de 9,56% em dólares e 5,46% em reais. Desde sua criação, o fundo teve uma valorização líquida para os cotistas de 437,21%, enquanto o dólar valorizou em 189,44%. Já as cotas do PIPA Global Equities Long Only FIC de FIA - IE - cuja alocação “long” é igual à do PIPA Global Equities FIM - IE - tiveram uma valorização líquida para o cotista de 5,88% em dólares e -6,42% em reais no segundo trimestre de 2021.

Ao longo do trimestre a carteira se manteve praticamente inalterada. Mantivemos uma exposição comprada relativamente baixa para nossos padrões, reflexo dos altos preços das ações, que tornam escassas as oportunidades para novos investimentos. A valorização da carteira ainda nos levou a reduzir algumas posições, o que manteve nossa exposição praticamente inalterada, pouco acima dos 70%.

### PRINCIPAIS CONTRIBUIÇÕES POR ATIVO - PIPA GLOBAL EQUITIES FIM - IE – 2º TRIMESTRE 2021

Google	0,475%
Adidas	0,411%

## GUERRA DO STREAMING

Como em qualquer grande história de disrupção, as forças que se sobrepõem à ordem estabelecida se valem de ineficiências que, na maior parte dos casos, prejudicam o cliente. Invariavelmente, o vencedor é aquele que oferece o melhor produto ao menor preço.

O serviço de TV por assinatura, além de extremamente caro, é, por si só, uma miríade de canais indesejados. Deles, apenas um punhado é relevante. Nos Estados Unidos, dos 180<sup>1</sup> canais em média ofertados em um bundle, menos de 10% são de fato assistidos. Mais: enquanto o custo médio desse serviço está na faixa dos US\$ 100,00, um “pacotão” do streaming reunindo assinaturas de Netflix, Disney+, Hulu, ESPN+, Amazon Prime Vídeo e HBO Max custaria singelos US\$ 47,00<sup>2</sup>. O potencial de crescimento do streaming é, portanto, enorme: conteúdo superior, on demand, sem propagandas e por preços muito mais amigáveis.

Se por um lado o modelo tradicional de TV se esvai, por outro, a competição entre os provedores de streaming esquenta, levando muitos a argumentar que o que hoje se anuncia é uma sangrenta guerra. Sem dúvidas, todos querem um lugar ao sol no panteão da mídia. O que imaginamos, contudo, é uma disputa muito menos destrutiva do que se antecipa. Preços baixos combinados com catálogos de títulos não sobrepostos devem encorajar usuários a assinar mais de um desses serviços. Eles são complementares e não necessariamente substitutos.

Inclusive, a recente elevação simultânea de preços em um momento de ebulição na concorrência é uma demonstração dessa convivência razoavelmente harmônica. Segundo

<sup>1</sup> Forbes. Unbundling The Cable Bundle.

<https://www.forbes.com/sites/bradadgate/2020/02/18/unbundling-the-cable-bundle>

<sup>2</sup> Inclui: plano básico da Netflix por US\$ 8,99; bundle da Disney, que inclui as assinaturas de Disney+, Hulu e ESPN+, por US\$ 13,99; Amazon Prime Vídeo por US\$ 8,99; e HBO Max ad-free por US\$ 15,00.

a teoria tradicional, o resultado natural de um acirramento da competição deveria ser exatamente o contrário.

A coexistência de forças, contudo, não implica, necessariamente, em ampla diversidade. Em um business de custos fixos elevados e custos marginais muito próximos de zero, escala é vida. Uma vez consolidado o setor, as barreiras de entrada são quase intransponíveis. Para assegurar lugar no grupo dos vencedores, as empresas têm reforçado o acervo de conteúdo, tanto por meio de produções próprias quanto de aquisições. Ter um portfólio pautado por qualidade “prende” clientes atuais ao serviço e atrai novos, garantindo não só uma base maior, mas também poder de elevar os preços das assinaturas. A ideia de conteúdo único encontrado em um único local é a grande chave para entender os movimentos na indústria.

Em frase proferida na apresentação de resultados do segundo trimestre de 2020, Reed Hastings, co-CEO da Netflix, condensa o ponto: *“we want to have so many hits that, when you come to Netflix, you can just go from hit to hit to hit and never have to think about any of those other services”*.

Mas não basta oferecer qualidade em doses homeopáticas ou sucessos esporádicos; é preciso engajar o usuário com um amplo catálogo de opções. Somente a certeza de que a plataforma será continuamente abastecida com conteúdo relevante é capaz de manter ativas as assinaturas. Do contrário, o assinante saltará de provedor em provedor, cancelando e assinando planos quando lhe convém. A aceleração do churn quando do fim da série Game of Thrones em 2019 é uma boa mostra disso. À época, o serviço de streaming da Warner pouco tinha a oferecer além de seu mais valioso ativo. O resultado foi implacável: cancelamento em massa<sup>3</sup> das assinaturas.

<sup>3</sup> Nos Estados Unidos, a taxa de churn mensal mais que dobrou entre março e maio de 2019, saltando de ~4,5% para ~10,0%.

Matthew Ball, Antenna Data. <https://twitter.com/ballmatthew/status/1361749739704905739>

A dinâmica de aquisição-evasão de usuários parece ser ditada, portanto, por duas forças: o lançamento de hits -- que acelera a aquisição -- e um amplo acervo de produções -- que retém a base de usuários. Nos dois casos, é preciso gastar uma fortuna em conteúdo para irrigar a plataforma. E ter em mãos franquias de mídia famosas é uma vantagem fundamental. Ponto para Disney. Netflix segue pelo mesmo caminho, gastando US\$ 13 bilhões por ano<sup>4</sup> na produção e aquisição de conteúdo.

Vale contextualizar que, se antes a Netflix podia ter o luxo de olhar para o retrovisor e não enxergar ameaças à sua pole position, em 2017, a competição ganhou novos contornos com o anúncio de que a Disney entraria na jogada. Bob Iger, o então CEO do grupo, anunciou também a mudança em sua estratégia de distribuição de conteúdo: o acordo com a Netflix, firmado em 2012, findaria no início de 2019. Assim, a letargia da indústria - que permitiu à Netflix correr por anos em uma corrida de cavalo único - chegava ao fim.

O sucesso da Netflix revelou um enorme potencial nesse recém-criado segmento, apontando uma nova direção para as empresas de mídia e entretenimento.

No caso da Disney, a pandemia pulverizou boa parte dos resultados dos parques, hotéis e produtos, mas por outro lado alavancou o crescimento de *subscription video on demand*. Esse êxito levou o *management* a reorganizar o *business* de mídia e entretenimento, visando aprimorar ainda mais a sua plataforma com conteúdo próprio. Com o *streaming* ganhando mais espaço no negócio, há mais uma alavanca para a receita dos parques, produtos e jogos, que giram em torno das obras criadas pela companhia. É um poderoso ecossistema de serviços que engaja o cliente e potencializa múltiplas fontes de receita.

<sup>4</sup> Nos últimos 3 anos, foram gastos em média US\$ 13 bilhões por ano na produção e aquisição de conteúdo (2018: US\$ 12 bilhões; 2019: US\$ 14,6 bilhões; 2020: US\$ 12,5 bilhões).

Nesse sentido, a própria Amazon, que possui um serviço de streaming relativamente antigo – a origem do Prime remonta ao ano de 2006 – passou a dar mais ênfase à sua plataforma. Na verdade, a estratégia do império de Jeff Bezos se baseia na visão de que o “shopper” também pode ser um “viewer” e vice-versa. A ideia de atrair e reter tais consumidores na base faz sentido quando se descobre que, em média, um assinante do Prime gasta US\$3,000 por ano na Amazon, mais do que o dobro de quem não o assina. Assim, a companhia, que possui um portfólio com conteúdo bem menos exclusivo do que Netflix e Disney+, tem trabalhado para aprimorá-lo. Nesse caso, o crescimento do streaming não é o objetivo final dessa estratégia. Adquirir clientes para o Prime -- e potencializar as vendas de e-commerce -- é o que move o streaming da Amazon.

A Apple também tem adotado uma estratégia ligada à venda dos seus aparelhos. Ainda que a Apple TV+, lançada em novembro de 2019, seja um dos serviços de streaming mais baratos nos Estados Unidos, uma parte relevante dos seus usuários advém da gratuidade oferecida por um ano na compra de um iPhone, iPad, iPod ou Mac. A plataforma conta com um conteúdo enxuto, produzido exclusivamente pela empresa. Novamente, o objetivo aqui é o de criar um ecossistema de “serviços Apple” que agregue ainda mais valor aos *core products* da empresa. O streaming é um meio, e não um fim.

Para marcar território, em abril de 2020, foi a vez da Comcast lançar o Peacock, que abarca principalmente obras da NBCUniversal. Na tentativa de popularizar o seu serviço, a companhia oferecia duas versões: uma gratuita com anúncios e um portfólio com conteúdo reduzido; e outra paga, *ad-free*, com mais títulos disponíveis.

Um mês depois, em maio, a WarnerMedia estreou o HBO Max nos Estados Unidos. Com um vasto repertório na prateleira – de CNN a Cartoon Network –, a plataforma contempla diversos públicos. Em tese, um dos grandes pilares estratégicos do HBO Max é oferecer *tentpole movies* para atrair novos assinantes e, então, buscar retê-los com uma biblioteca diversa. Além disso, em uma cartada inovadora, a Warner aderiu à ideia de lançar filmes simultaneamente no cinema e no seu serviço de streaming, amparando a WarnerBros, seu estúdio, em período de pandemia.

Mais recentemente, por fim, em março de 2021, a ViacomCBS lançou o Paramount+ para substituir o CBS All Access, sustentado por um amálgama de produções da MTV, Nickelodeon, CBS e Comedy Central.

Com o acirramento da disputa pelo consumidor e a necessidade de oferecer conteúdo de qualidade, busca-se encorpar os acervos não apenas organicamente, mas também por meio de M&As. A fusão entre Discovery e WarnerMedia e a aquisição da MGM pela Amazon são sinais dessa nova era da indústria: as companhias de mídia estão em busca de parceiros antes que seja tarde demais. Aqui, não obter escala é como ser um personagem secundário de um filme de terror. Todos sabemos que ele não dura muito.

E os benefícios vão além: a escala também facilita a capacidade orgânica de criar hits. Quanto mais pessoas assistem a um seriado, maior é a chance dele ser recomendado em um círculo de amigos, por exemplo. Isso comprime o custo de aquisição do cliente. E casos são abundantes. Um deles é o do seriado canadense *Schitt 's Creek*: antes, pouco popular na TV, agora, um sucesso na Netflix.

Ao fim desse eletrizante episódio, acreditamos que haverá alguns poucos vencedores, e aos perdedores caberá produzir conteúdo para os grandes players distribuírem. Uma provável acomodação do segmento de criação e distribuição de mídia, onde cada participante buscará atuar em sua área de especialidade.



## DISNEY

“Onde os sonhos acontecem”, assim ela se autodenomina. E não é para menos: fazer da experiência do cliente um evento mágico é o que os move, uma obsessão que orienta todas as decisões da empresa. Isso garante à marca uma notoriedade incomparável na indústria de mídia.

A empresa oferece uma rara combinação de crescimento e geração estável de caixa, ambos protegidos por duradouros *moats*. Os parques temáticos e resorts são quase impossíveis de replicar. São negócios intensivos em capital e dependentes de grandes áreas urbanas de fácil acesso. A indústria cinematográfica, embora imprevisível e de retornos instáveis, levou a companhia a desenvolver a sua própria fórmula mágica de monetização, não só tomando para si mais de 40% do *market share* de bilheteria, como também gerando receitas para todos os seus demais negócios.

Contudo, o destaque maior em 2020 foi a ascensão de suas plataformas de streaming, aceleradas pelos novos padrões de comportamento impostos pela pandemia. Os números são surpreendentes: em 9 meses de existência, a Disney+ superou os 60 milhões de usuários, meta projetada para ser atingida somente em 2024. Mais: no início de 2021, a plataforma rompeu a barreira dos 100 milhões de usuários em impressionantes 16 meses, marca que a Netflix levou 10 anos para alcançar, e este é só o começo. Sua vantagem competitiva reside em uma inigualável coleção de franquias proprietárias. O apelo massivo de suas principais marcas -- Marvel, LucasFilm, Pixar, Natgeo e 21st Century Fox -- lhe permitirá maior *pricing power* e taxas de *churn* muito mais estáveis.

Assim, o mercado irá aos poucos enxergá-la menos como uma reunião de negócios em declínio secular e mais como um colosso tecnológico em formação. Tê-la em nossa carteira era um desejo antigo, mas o momento oportuno nunca havia se apresentado. A crise de março de 2020 nos ofereceu a oportunidade que precisávamos para adquirir os melhores ativos de mídia do mundo e uma marca única e de prestígio a um preço atraente.

“Successfully avoiding a bubble requires two decisions: to get out and to get back in, and most people blow one or the other.”

- *Howard Marks*

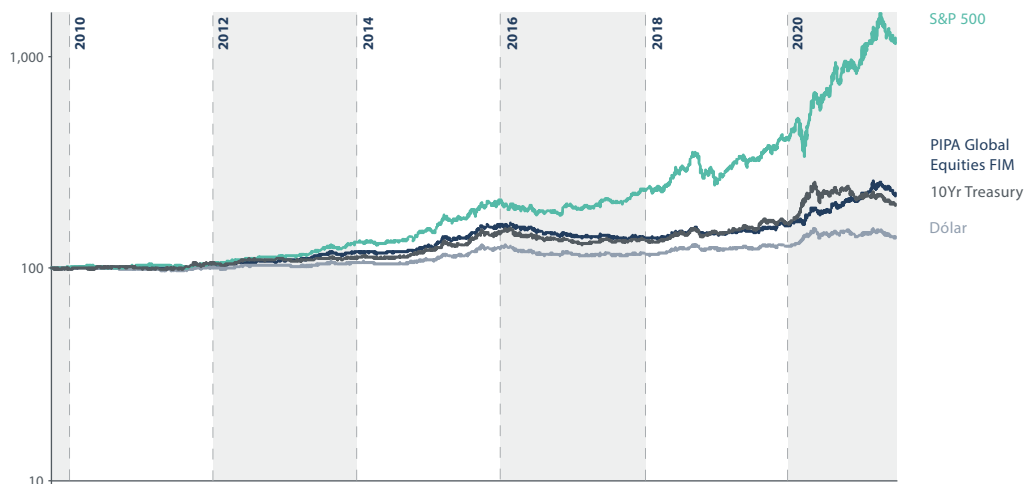
“Companies rarely die from moving too fast, and they frequently die from moving too slowly.”

- *Reed Hastings*

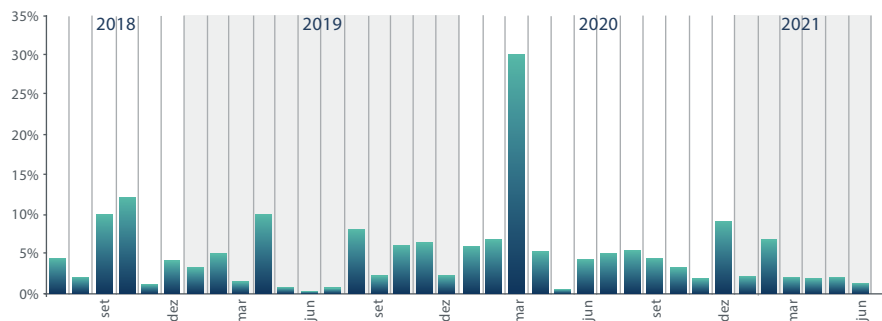
“It’s all about scale.”

- *John Malone*

## PERFORMANCE



## TURNOVER MENSAL - 3 ANOS



## CONCENTRAÇÃO DA CARTEIRA<sup>1</sup>

	% Carteira
5 Maiores	71
5 Seguintes	12
Outros	0
Caixa	17

## CARACTERÍSTICA DA PARCELA EM AÇÕES

	% Parcela em Ações (Exposição Bruta)
Small Cap (menor que US\$ 1 bi)	0
Mid Cap (entre US\$ 1 bi e US\$ 5 bi)	0
Large Cap (maior que US\$ 5 bi)	72

# PIPA GLOBAL EQUITIES FIM - IE

## RETORNOS MENSAIS (EM R\$)

	PIPA Global FIM (1)%	S&P 500 Total Return (2)(3)%	10 Yr Treasury (2)(4)%	Dólar (2)%
Junho 21	-6,46	-2,26	-3,25	-4,40
Mai 21	0,34	-2,83	-2,92	-3,17
Abril 21	-1,51	1,01	-2,98	-5,16
Março 21	2,83	5,50	-1,93	3,02
Fevereiro 21	7,54	4,75	-0,97	0,99
Janeiro 21	3,16	4,63	4,19	5,37
Dezembro 20	1,42	0,48	-3,71	-2,53
Novembro 20	1,85	3,41	-6,46	-7,63
Outubro 20	3,13	-0,68	0,24	2,32
Setembro 20	1,38	-0,95	3,37	3,10
Agosto 20	9,03	12,44	3,24	5,15
Julho 20	-0,92	1,51	-2,74	-4,98
12 meses	23,04	29,43	-13,58	-8,65

## RETORNOS ANUAIS (EM R\$)

	PIPA Global FIM (1)%	S&P 500 Total Return (2)(3)%	10 Yr Treasury (2)(4)%	Dólar (2)%
2021 (YTD)	5,46	10,93	-7,79	-3,74
2020	47,29	52,56	43,23	28,93
2019	12,55	36,58	13,74	4,02
2018	10,43	12,26	18,04	17,13
2017	-3,33	23,57	4,99	1,50
2016	-18,29	-8,54	-17,37	-16,54
2015	55,17	51,84	52,09	47,01
2014	16,44	28,00	26,43	13,39
2013	34,73	52,87	6,55	14,64
2012	21,50	27,06	15,13	8,94
2011	13,15	14,36	33,67	12,58
2010	3,91	10,11	4,11	-4,31

## RETORNOS ANUALIZADOS (R\$)

	PIPA Global FIM (1)%	S&P 500 Total Return (2)(3)%	10 Yr Treasury (2)(4)%	Dólar (2)%
Últimos 3 anos	19,68	29,00	15,20	9,00
Últimos 4 anos	16,89	29,98	14,96	10,76
Desde o início da gestão(US\$)(5)	15,34	25,36	13,99	8,68

(1) Leva apenas em conta as exposições brutas dos ativos da carteira de ações.

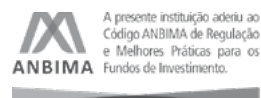
(2) Indicadores de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo. Performance em R\$.

(3) Assume que os dividendos são reinvestidos no índice.

(4) Assume reinvestimento em um título com maturidade fixa de 10 anos (Bloomberg: F08210YR Index).

(5) Início da gestão em 30/09/2009.

PL médio últimos 12 meses (mil): R\$ 13.634



## O FUNDO

O PIPA Global Equities FIM Investimentos no Exterior é um fundo que investe primordialmente em empresas globais com horizonte de investimento de longo prazo.

## OBJETIVO E ESTRATÉGIA

O PIPA Global Equities FIM Investimentos no Exterior tem como objetivo proporcionar ganhos absolutos de capital através de uma gestão ativa de investimentos, buscando empresas globais que apresentem combinações atraentes de atributos, tais como: (i) equipe de gestão competente e ética, (ii) interesses alinhados entre management, controladores e acionistas minoritários, (iii) excelentes modelos de negócios e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam ganhos absolutos substanciais em um horizonte de investimento superior a 5 anos.

O fundo deverá aplicar parte significativa do seu capital em empresas negociadas no exterior. Desta forma, o fundo poderá encontrar-se exposto às oscilações oriundas de variação cambial.

## PÚBLICO ALVO

Fundo destinado a Investidor Qualificado.

O Fundo é recomendado para investidores que busquem retornos absolutos substanciais em um horizonte superior a 5 anos e que estejam, portanto, dispostos a aceitar oscilações de curto e médio prazo.

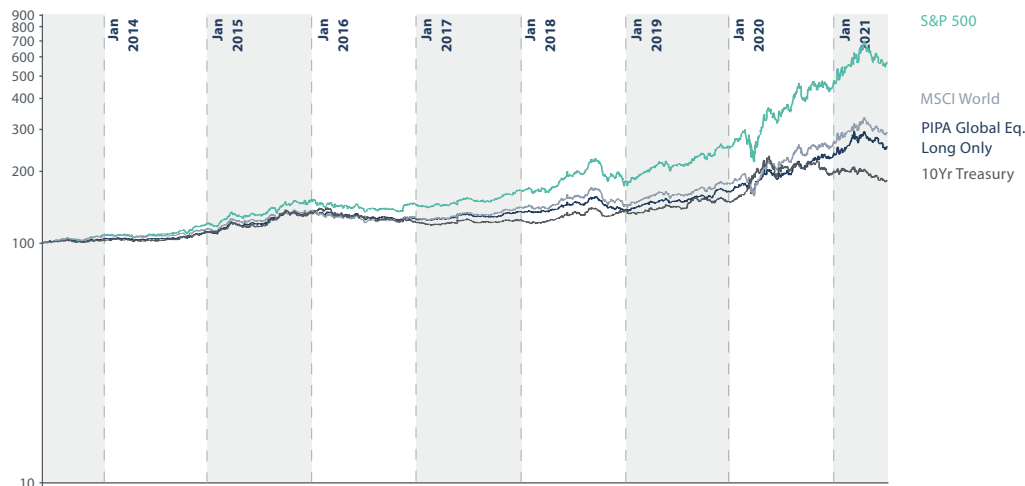
## INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

<b>Gestor</b>	NEXTEP Investimentos Ltda. Tel: 21 2540.8210 www.nextepinvestimentos.com.br contato@nextepinvestimentos.com.br
<b>Administrador</b>	BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S/A CNPJ: 02.201.501/0001-61 Av. Presidente Wilson, 231 - 11º andar Rio de Janeiro, RJ - CEP 20030-905 Tel: 21 3974.4600 / Fax: 21 3974.4501 www.bnymellon.com.br/sf  Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) Fale conosco no endereço: www.bnymellon.com.br/sf ou Tel: 21 3974.4600 Ouvidoria: www.bnymellon.com.br/sf ou Tel: 0800 725.3219
<b>Custodiante</b>	Banco BNY Mellon S.A.
<b>Auditor</b>	KPMG

## PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

<b>Aplicação mínima</b>	R\$ 20.000,00 R\$ 1.000,00 via plataformas digitais
<b>Aplicação máxima inicial</b>	Não há
<b>Valor mínimo para movimentação</b>	R\$ 5.000,00 R\$ 1.000,00 via plataformas digitais
<b>Saldo mínimo de permanência</b>	R\$ 5.000,00 R\$ 1.000,00 via plataformas digitais
<b>Prazo de carência</b>	Não há.
<b>Horário limite para movimentação</b>	14:00.
<b>Conta do fundo (para TED)</b>	Banco BNY Mellon - 17 Ag. 001 - cc 1125-8 PIPA Global Equities FIM Invest. no Exterior CNPJ 11.145.210/0001-94
<b>Conversão de cotas na aplicação</b>	D + 1 da disponibilidade dos recursos.
<b>Resgate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitação do resgate: diária.</li> <li>• Pagamento do resgate: 5 dias úteis após a conversão de cotas</li> <li>• Conversão de cotas no resgate: último dia útil de cada um dos meses do ano-calendário, devendo o resgate ser solicitado com antecedência de, no mínimo 15 (quinze) dias corridos em relação ao último dia de cada mês-calendário, caso contrário a conversão ocorrerá no último dia útil do mês-calendário seguinte.</li> </ul>
<b>Taxa de administração</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1,6% aa. sobre o patrimônio líquido do Fundo.</li> <li>• Apurada diariamente e paga mensalmente.</li> </ul>
<b>Taxa de performance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 15% da valorização da cota do FUNDO que, em cada semestre civil, exceder 100% do valor acumulado Dólar Fechamento.</li> <li>• Apurada diariamente e paga semestralmente.</li> </ul>
<b>Tributação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate.</li> </ul>
<b>Categoria ANBIMA</b>	Multimercado Investimento no Exterior.

## PERFORMANCE



## CONCENTRAÇÃO DA CARTEIRA

	% Carteira
5 Maiores	71
5 Seguintes	12
Outros	0
Caixa	17

## CARACTERÍSTICA DA PARCELA EM AÇÕES

	% Carteira
Small Cap (menor que US\$ 1 bi)	0
Mid Cap (entre US\$ 1 bi e US\$ 5 bi)	0
Large Cap (maior que US\$ 5 bi)	71

## RETORNOS MENSAIS (EM R\$)

	PIPA-Global Long Only (%)	S&P 500 Total Return <sup>(1)(2)</sup> (%)	10 Yr Treasury <sup>(1)(3)</sup> (%)	MSCI World <sup>(1)</sup> (%)
Junho 21	-0,6	-2,26	-3,25	-3,16
Mai 21	0,72	-2,83	-2,92	-2,29
Abril 21	-1,10	1,01	-2,98	0,23
Março 21	2,53	5,50	-1,93	4,11
Fevereiro 21	8,23	4,75	-0,97	4,54
Janeiro 21	2,85	4,63	4,19	4,80
Dezembro 20	1,59	0,48	-3,71	0,56
Novembro 20	2,42	3,41	-6,46	5,00
Outubro 20	3,04	-0,68	0,24	-1,17
Setembro 20	1,39	-0,95	3,37	-0,73
Agosto 20	9,92	12,44	3,24	11,75
Julho 20	-0,52	1,51	-2,74	0,60
12 meses	26,93	29,43	-13,58	25,97

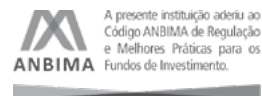
(1) Indicadores de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo. Performance em R\$.

(2) Assume que os dividendos são reinvestidos no índice.

(3) Assume reinvestimento em um título com maturidade fixa de 10 anos (Bloomberg: F08210YR Index).

(4) Início do Fundo 28/05/13.

PL médio últimos 12 meses (mil): R\$ 5.134





## O FUNDO

PIPA Global Equities Long Only é um fundo de ações que investe primordialmente em empresas globais com horizonte de investimento de longo prazo.

## OBJETIVO E ESTRATÉGIA

PIPA Global Equities Long Only tem como objetivo proporcionar ganhos absolutos de capital através de uma gestão ativa de investimentos, buscando empresas globais que apresentem combinações atrativas de atributos, tais como: (i) equipe de gestão competente e ética, (ii) interesses alinhados entre management, controladores e acionistas minoritários, (iii) excelentes modelos de negócios e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam ganhos absolutos substanciais em um horizonte de investimento superior a 5 anos. O fundo deverá aplicar parte significativa do seu capital em empresas negociadas no exterior. Desta forma, o fundo poderá encontrar-se exposto às oscilações oriundas de variação cambial.

## PÚBLICO ALVO

Fundo destinado a Investidor Qualificado.

O Fundo é recomendado para investidores que busquem retornos absolutos substanciais em um horizonte superior a 5 anos e que estejam, portanto, dispostos a aceitar oscilações de curto e médio prazo.

## INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

<b>Gestor</b>	NEXTEP Investimentos Ltda. Tel: 21 2540.8210 <a href="http://www.nextepinvestimentos.com.br">www.nextepinvestimentos.com.br</a> <a href="mailto:contato@nextepinvestimentos.com.br">contato@nextepinvestimentos.com.br</a>
<b>Administrador</b>	BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S/A CNPJ: 02.201.501/0001-61 Av. Presidente Wilson, 231 - 11º andar Rio de Janeiro, RJ - CEP 20030-905 Tel: 21 3974.4600 / Fax: 21 3974.4501 <a href="http://www.bnymellon.com.br/sf">www.bnymellon.com.br/sf</a>  Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC) Fale conosco no endereço: <a href="http://www.bnymellon.com.br/sf">www.bnymellon.com.br/sf</a> ou Tel: 21 3974.4600 Ouvidoria: <a href="http://www.bnymellon.com.br/sf">www.bnymellon.com.br/sf</a> ou Tel: 0800 725.3219
<b>Custodiante</b>	Banco BNY Mellon S.A.
<b>Auditor</b>	Deloitte

## PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

<b>Aplicação mínima inicial</b>	R\$ 20.000,00
<b>Aplicação máxima inicial</b>	Não há
<b>Valor mínimo para movimentação</b>	R\$ 5.000,00.
<b>Saldo mínimo de permanência</b>	R\$ 5.000,00
<b>Horário limite para movimentação</b>	14:00.
<b>Conta do fundo (para TED)</b>	Banco BNY Mellon - 17 Ag. 001 - cc 1123-1 PIPA Global Equities Long Only FIC FIA IE CNPJ 17.703.320/0001-00
<b>Conversão de cotas na aplicação</b>	D + 1 da disponibilidade dos recursos.
<b>Resgate</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitação do resgate: diária.</li> <li>• Conversão de cotas no resgate: Quarta-feira da semana subsequente à solicitação.</li> <li>• Pagamento do resgate: 5 dias úteis após a conversão de cotas.</li> </ul>
<b>Taxa de administração</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo.</li> <li>• Provisionada diariamente e paga mensalmente.</li> </ul>
<b>Taxa de performance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20% sobre o ganho que exceder o MSCI World em reais. Com marca d'água.</li> <li>• Provisionada diariamente e paga semestralmente.</li> </ul>
<b>Tributação</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate.</li> </ul>
<b>Categoria ANBIMA</b>	Ações Investimento no Exterior.