



Portfólio

Ao longo do terceiro trimestre, zeramos uma posição, iniciamos outra e aumentamos consideravelmente a exposição a dois nomes que já estavam na carteira mas cujo *upside* ficou mais interessante. O portfólio hoje é composto por 12 nomes.

Em BRL*	3Q2023	No ano	12 meses	36 meses	48 meses
Nextep FIA	3,04%	8,83%	11,95%	4,96%	47,41%
Nextep PG	4,84%	9,62%	12,23%	8,08%	55,46%
MSCI World	1,12%	4,05%	10,65%	8,33%	59,11%
IBOV	-1,29%	6,22%	8,27%	24,96%	10,93%

O cenário de liquidez e juros mais desafiador que vem se desenhando no último ano – que está mais em linha com o comportamento histórico do mercado – testa, não só o apetite de risco dos investidores, como as decisões de alocação de capital por parte das empresas. E dessa combinação surgem trajetórias diferentes para os preços das ações. Joio e trigo não caminham mais tão juntos.

Há mais de três décadas nos dedicamos a perscrutar o vasto universo de empresas listadas nos mercados mais desenvolvidos, buscando encontrar aquelas que saberão não só navegar com mais firmeza por cenários adversos, mas também se aproveitar das oportunidades para consolidar suas posições. Com o resultado dessa investigação, montamos o portfólio que oferecemos aos nossos cotistas, com o conjunto das melhores oportunidades de geração de valor no longo prazo.

Quando tudo sobe, todo esse trabalho se confunde com a subida da maré. Quando o cenário muda, como agora, ele mostra a razão de existir. Nossos fundos já estão com uma performance superior à do mercado na janela que se inicia em janeiro de 2022, resultado de uma filosofia sólida que se fortalece com o tempo. Quatorze anos é tempo suficiente para que boa parte do mercado se esqueça do poder que uma gestão ativa consciente e disciplinada tem, para gerar retornos atraentes. Mas nossa história mostra que é daí que vêm os melhores resultados.



Universal Music Group: um contraexemplo

Parte 1: o modelo

A Universal Music Group (UMG) é uma gravadora no segmento de música, de atuação global, com duas principais linhas de negócio: *recorded music* (76.7% das receitas) e *music publishing* (17.4%). Em *recorded music*, a empresa identifica, desenvolve e faz o *marketing* de novos artistas ou compra o catálogo de artistas já estabelecidos ou falecidos.

Por um lado, o funcionamento da UMG nessa linha de negócio se assemelha ao de um banco: ela empresta dinheiro a uma taxa alta e, simultaneamente, ajuda o tomador do empréstimo (nesse caso o artista: cantores, cantoras ou grupo musicais) a ter mais chance de repagar o montante que pegou - ao emprestar sua estrutura, contatos, rede de distribuição e viabilizar o lançamento do trabalho do mesmo. O modelo só melhora quando esse mesmo tomador, após quitar o empréstimo, continua gerando retorno para a gravadora via *royalties* por anos ou décadas.

Considerando um acordo padrão entre gravadora e artista, a gravadora arca com um valor pré-estabelecido de custos de gravação e paga um adiantamento ao artista, em dinheiro. Esse valor é baseado numa projeção do quanto se vai obter com as vendas do disco ou das músicas sendo gravadas. O acordo também geralmente (i) determina quantas músicas o artista precisa lançar em janelas pré-determinadas de tempo (por exemplo: 16 músicas dentro de 36 meses); (ii) estabelece a divisão de porcentagens entre gravadora e artista a partir de unidades de *streams* em plataformas, venda de álbuns, e outras reproduções; (iii) apresenta a verba de marketing a ser investida naquele artista; e (iv) a verba para produção de clipes. Depois do lançamento, a gravadora monetiza as músicas, não só recuperando o investimento inicial mas também criando uma fonte de receita e lucro mais duradoura na forma de *royalties* sobre a obra do artista contratado.

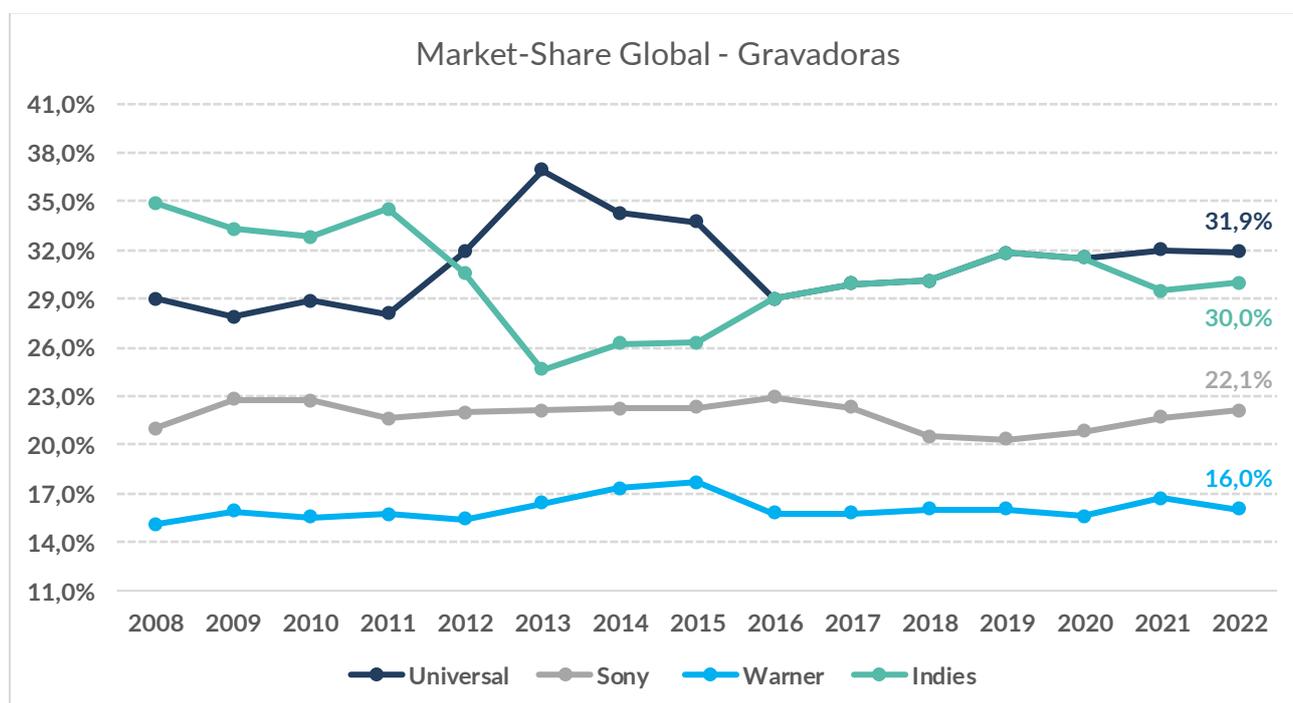
Além de financiar artistas durante seu período ativo, gravadoras também compram catálogos de cantores ou bandas que não mais produzem novos discos. Ao longo da última década, a companhia tem aumentado o retorno sobre essas aquisições, o que é um sinal positivo.

Em *music publishing*, a Universal monetiza as letras de compositores com os quais têm contrato - que podem ser artistas que gravam músicas também ou não. Toda vez que uma música é



reproduzida numa plataforma ou num filme, parte da receita vai para a gravadora e parte é retida pelo reprodutor da faixa. Do que a gravadora recebe, uma parte vai para o artista que gravou a faixa e uma parte menor para os compositores da mesma.

Em termos de divisão de mercado, esse segmento de gravadoras apresenta um oligopólio entre três empresas globais (conhecidas como *majors*): Universal, a líder, Warner Music Group e Sony. Juntas, elas detêm mais de 68% do mercado, enquanto o resto fica dividido entre gravadoras independentes (também conhecidas como “*indies*”).



A ala independente vem, nesses últimos anos, se beneficiando de investidores à procura de *high yield investments* que se juntam para comprar catálogos ou para financiar gravadoras que alteram o modelo clássico das *majors* - geralmente oferecendo maior porcentagem das vendas para os artistas.

Vale apontar que essa ascensão das independentes tem sido notada no quanto as *majors* representam em relação ao total dos *streams* do Spotify. Em 2017, 87% dos *streams* da plataforma vinham das três *majors*, em 2020 essa fatia caiu para 78%. A queda parece ser resultado de alguns fatores diferentes, dentre os quais: (i) o movimento do Spotify de diversificar sua fonte de receita, via podcasts por exemplo, e em muitos desses casos financiando a produção de conteúdo exclusivo; (ii) a abertura da plataforma para artistas sem



gravadora; (iii) o ganho de *share* das independentes frente às *majors*, com o Spotify tendo todo o interesse em expandir as relações com essas gravadoras - já que possui maior poder de barganha junto desses players.

Apesar de muito ser debatido sobre como os contratos das *majors* com os artistas são leoninos, isso vem melhorando bastante dos anos 90 para cá, e, segundo executivos desse setor, as *majors* têm tomado medidas para remediar esse problema - o que é importante pois essa é uma das razões principais para artistas escolherem *indie labels*. No entanto, a escala e a capilaridade das *majors* é muito difícil de ser replicada, então nos parece que essa dinâmica de oligopólio é razoavelmente estável.

Quando comparada a seus pares, a UMG é superior. Tanto em termos de *market share* quanto de rentabilidade do negócio. Nesse setor, ter os maiores artistas do mundo sob seu comando é essencial para conquistar maior fatia de mercado, com a Universal atingindo essa façanha muito por conta de seu CEO, Lucian Grainge. No entanto, para maximizar os retornos é importante que se tenha algum controle de custos, algo raro nessa indústria e a UMG não é uma exceção.

O modelo de negócios da Universal é *asset light*, tem alta margem bruta, é líder mundial em um mercado que funciona como um oligopólio estável e apresenta boas perspectivas de crescimento. Essas características fizeram a companhia entrar na nossa cobertura - e no portfólio de muitos investidores que admiramos. Entendemos que ela negocia a um múltiplo superior àquele de seus pares pela sua rentabilidade superior e posição de liderança no mundo da música - e, diga-se de passagem, mais interessante do que investir nas plataformas, é investir no dono do conteúdo. O que nos afasta de um possível investimento na Universal hoje é a questão de governança corporativa, que exploramos em maior detalhe a seguir.

Parte 2: governança

Muitas vezes a análise de governança corporativa por parte de investidores é interpretada como uma avaliação da estrutura de controle e um entendimento do histórico de atuação dos principais executivos da companhia. Outros investidores sequer olham para esses aspectos



por entenderem que os riscos associados à uma governança fraca têm baixa probabilidade de se concretizar. Isso pode ser verdade, mas, na nossa experiência, surpresas nesse campo costumam ser desagradáveis e destruidoras de valor.

Existe a possibilidade do acionista minoritário ser gradualmente diluído ao longo do tempo, prejudicando o retorno de seu investimento em função da emissão de ações por parte da empresa. Existe, também, um cenário no qual a política de remuneração dos executivos é tão agressiva que impacta a rentabilidade do negócio. Nós tomamos cuidado para evitar essas duas situações.

Apesar de ter um modelo de negócios lucrativo e em expansão, a governança da Universal não passa no nosso crivo, o que hoje impede um investimento. Em primeiro lugar, deve-se destacar que, assim que a companhia foi listada em setembro de 2021, o CEO Lucian Grainge recebeu um bônus de €260M, valor que, ao ser somado aos €40M de salário recebidos no ano de 2021, totalizou uma quantia superior a €300M. Essa cifra exorbitante foi incentivada pelos principais acionistas da empresa sob o argumento de que era um reconhecimento pelos serviços excepcionais prestados por Grainge que elevaram a UMG ao topo da indústria. Em nosso entendimento, como ele possuía pouquíssimas ações da empresa, Lucian utilizaria parte do dinheiro recebido para aumentar sua participação acionária. Esse movimento, na nossa visão, permitiria que o executivo (i) participasse dos frutos de seu trabalho para além de seu salário e benefícios, visto que ter ações da companhia daria à Grainge a possibilidade de vincular seu patrimônio ao desempenho da empresa para qual dedicou mais de duas décadas; (ii) alinharia seus interesses àqueles dos acionistas minoritários, mostrando *accountability* e garantindo à base acionária de que sua gestão teria como uma das prioridades a geração de valor para a mesma.

No entanto, desde que recebeu a remuneração ao final de 2021, sua posição acionária ficou estável ao redor de €300 mil, valor que consideramos demasiadamente baixo para um CEO que ganha, em média, €40M por ano.

O fato de que a ideia da remuneração partiu do grupo de acionistas majoritários levantou um sinal de alerta para a forma como a remuneração recorrente seria desenhada – até o IPO ainda não havia um plano de compensação atrelado a ações. Aprovado em maio de 2022 e divulgado no relatório anual do mesmo ano, a nova política de remuneração lançada pela empresa fez



com que a margem operacional caísse mais de 470 bps até a metade do ano de 2023, fruto do forte aumento no salário dos diretores.

Assim como é feito em outras companhias, a estrutura de remuneração da Universal é dividida em salário base, bônus anual e incentivos de longo-prazo. O salário base é uma remuneração fixa paga em dinheiro que busca refletir a experiência e a importância de cada executivo para a empresa, além de ser balizado à luz do que outros pares do setor pagam. Quanto ao bônus anual, a UMG se reserva o direito de pagá-lo por meio de ações, dinheiro ou uma combinação de ambos, sempre limitando a remuneração final máxima a 500% do salário base – percentual muito elevado quando comparamos com outras empresas em nosso universo de cobertura. Para o bônus do CEO foram utilizadas as seguintes métricas de performance: (a) variação ano contra ano do EBITA (*Earnings before interest taxes and amortization*); (b) manutenção do nível de *market share* na divisão de *Recorded Music*; e (c) sucesso dos artistas da UMG na Billboard 100 e 200. Além disso, Lucian também irá receber um valor pago em dinheiro equivalente a 1% do EBITA da empresa. No nosso entendimento, o ponto (a) carece de explicação a respeito da magnitude da variação que ativa o pagamento. O ponto (b) é fácil de ser batido já que a indústria é praticamente um oligopólio entre a Universal, a Warner Music Group e a Sony Music Group. Por último, o ponto (c) é bastante fácil de ser atingido já que a UMG tem o melhor portfólio de artistas da indústria: em 2019 e 2020, 9 dos 10 artistas mais escutados no mundo pertenciam à companhia.

Com relação ao novo plano de longo-prazo temos que, assim como o bônus anual, ele possui um elevado limite de 500% do salário base. O plano basicamente se divide em RSUs (*restricted stock units*), que não estão atreladas à performance, e PSUs (*performance stock units*) que demandam um atingimento de metas pré-estabelecidas para que sejam entregues. Como já comentamos em outros relatórios, considerar que o pagamento por meio de RSUs é uma parcela da remuneração “em risco” é, de certa forma, uma falácia corporativa. Dado que não estão atreladas a qualquer nível de performance e que possuem um *vesting* de 2,5 a 8 anos, a companhia está diluindo sua base acionária sem fazer exigências a respeito da performance do CEO. Acreditamos que, como ações são ativos que se valorizam ao longo do tempo, a diluição da base só deveria ser feita mediante o alcance de metas difíceis que alinhassem os empregados com os acionistas; do contrário é melhor pagar em dinheiro.



No tocante às PSUs, a empresa afirma entregá-las conforme o atingimento das seguintes métricas: (a) CAGR (*compound annual growth rate*) de receita; (b) CAGR do EBITDA ajustado; e (c) *Total Shareholder Return* – item que considera a performance total da ação, incluindo dividendos pagos, durante um período. Além de a Universal não informar qual a relevância de cada métrica e quais são os níveis de crescimento e retorno totais que devem ser entregues – algo que aumenta a opacidade da remuneração – olhamos com incredulidade para a presença do EBITDA ajustado dentro da estrutura. Adotado pela maioria das empresas como uma *proxy* do fluxo de caixa, a métrica assume que gastos com depreciação e amortização não precisam ser repostos, uma grande inverdade – a maioria das empresas gastam mais em *capex* do que a rubrica de D&A pois precisam manter seus ativos competitivos, apesar de essa relação ser mais fraca na UMG devido à natureza *asset light* do modelo. Mesmo assim, a empresa se reserva o direito de devolver (i) despesas de reestruturação e (ii) remuneração atrelada a ações sob a premissa de que é uma despesa que não consome caixa. Com relação ao item (i), nos espanta uma empresa bem tocada tendo gastos com reestruturação de maneira recorrente; aparenta ser uma válvula de escape para que a gestão devolva alguns custos para melhorar o resultado. Já a devolução do item (ii) surpreende pela audácia da gestão ao falar que é uma despesa *non-cash* que não reflete, de fato, um custo. Se os acionistas estão abrindo mão de parte de seu negócio para remunerar os executivos, isso é sim um custo, mesmo que este não seja pago em dinheiro.

O mais estupendo é o fato de a empresa conseguir alienar o *sell-side* para que estes aceitem que essas métricas distorcidas são de fato uma *proxy* da geração de caixa da companhia e que o SBC (*stock based compensation*) não representa um custo material. Ao falar apenas sobre o EBITDA ajustado em *calls* e fornecer *guidance* para a métrica, a companhia força os analistas a utilizarem o indicador em seus modelos, inflando o preço da ação. Um grande exemplo desta alienação foi a última conferência de resultados da Universal referente ao primeiro semestre de 2023. Durante o evento, praticamente todos os analistas presentes parabenizaram a empresa pela entrega de uma forte “alavancagem operacional” na sua métrica ajustada, sendo que a margem GAAP contraiu em 470 bps na comparação ano contra ano.

Ao todo, temos que a remuneração total dos executivos foi a principal causa na piora do desempenho operacional da Universal, com o CEO da empresa embolsando €47M em 2022 enquanto o papel caiu 9,2% no ano – o que se soma aos €300M recebidos no ano anterior.



Ressaltamos que estes valores não incluem o plano atrelado a ações já que este será utilizado pela primeira vez em 2023. A dúvida é se a empresa vai aumentar a remuneração total dos principais executivos (mais uma vez) para acomodar o novo formato ou se realizará uma redistribuição. De qualquer forma, quem paga esses valores exorbitantes são os acionistas, o que reduz consideravelmente a atraente lucratividade que o modelo apresenta.

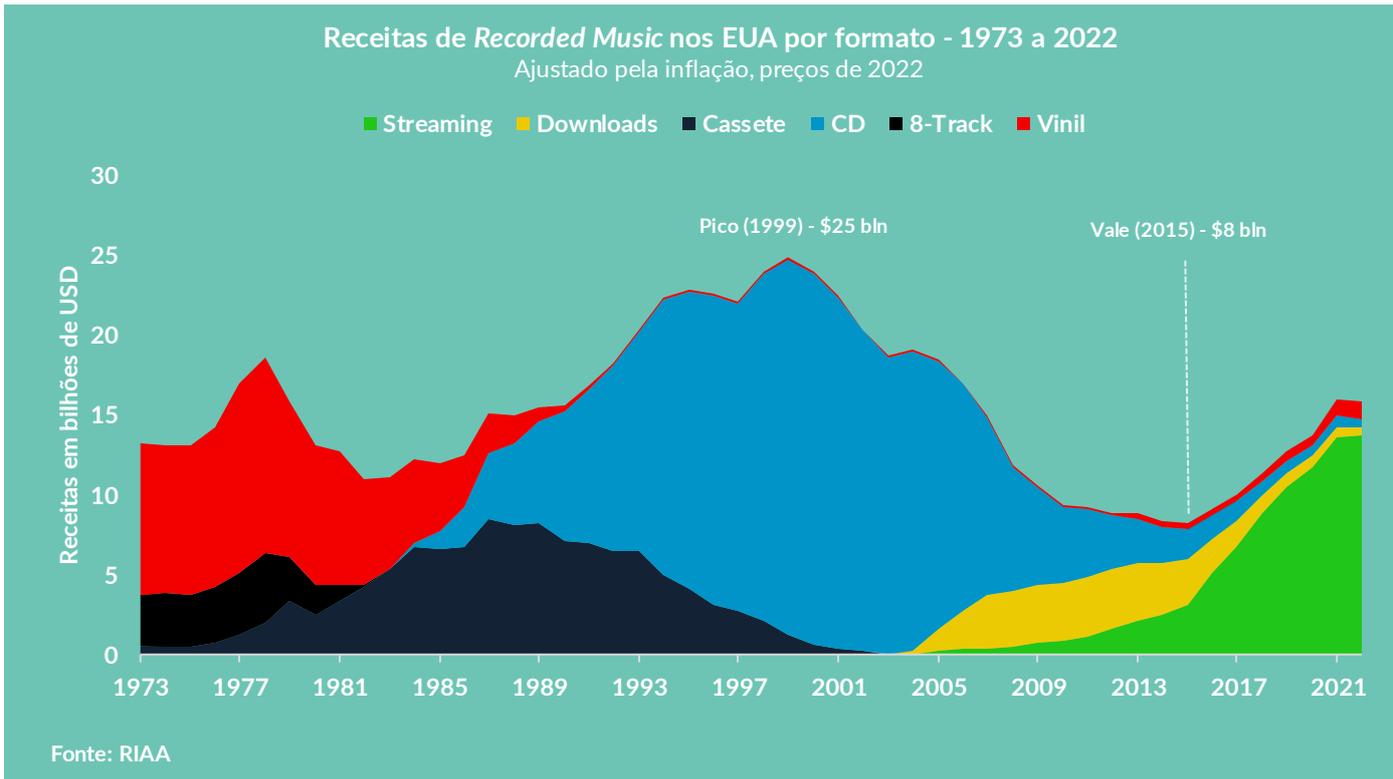
O caso da Universal Music Group ressalta a importância de investigar no detalhe os ajustes que a empresa faz e entender como a estrutura de remuneração de seus principais executivos está delineada, para avaliar os incentivos que orientam os tomadores de decisão da companhia. A governança de uma companhia é capaz de impactar drasticamente a rentabilidade do negócio, o que reflete seu valor dentro de uma análise fundamentalista.

Ao longo dos últimos 20 anos de gestão de ativos globais, entendemos por experiência que executivos excepcionais, bem incentivados e com interesses alinhados aos acionistas minoritários, têm um incrível potencial de geração de valor para investidores ao longo do tempo. Sabemos, também, que incentivos mal desenhados e um grande desalinhamento de interesses podem acarretar em destruição de valor para os acionistas - mesmo quando se trata de um negócio rentável e sólido. É parte estruturante do nosso processo de investimento, portanto, avaliar os parâmetros de governança corporativa das companhias que estudamos. Da forma que está estruturada hoje, a Universal não passa no nosso filtro.



De acordo com os executivos do Google, 40% dos adolescentes e jovens buscam recomendações de coisas como restaurantes ou hotéis no TikTok ou no Instagram.

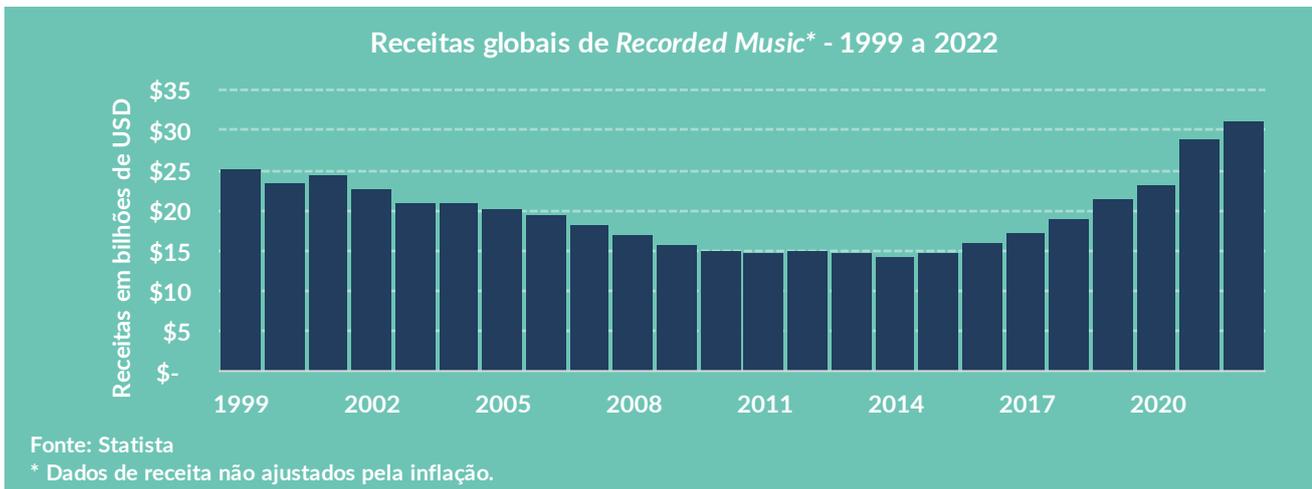
Fonte: The Economist



A divisão de streaming da Disney perdeu US\$ 512 milhões no trimestre mais recente, elevando suas perdas totais desde 2019 para mais de US\$ 11 bilhões.



Fonte: The New York Times





“Chance only favors the prepared mind.”

— **Louis Pasteur**

“If it’s your [profession], diversification doesn’t make sense. It’s crazy to put money in your twentieth choice rather than your first choice... Charlie and I operated mostly with five positions. If I were running \$50, \$100, \$200 million, I would have 80 percent in five positions, with 25 percent for the largest.”

— **Warren Buffett**

“We have to invest in the world we live in, and not the world we want.”

— **Charlie Munger**

“If you’re dead wrong on a long, you can lose 100%. If you’re dead wrong on a short, you can lose 10 times your money. When I was at Soros, I shorted 200 million worth of internet stocks in March of 99, and in three weeks covered them at a 600 million loss. I lost \$600 million on a 200 million investment in three weeks. I was short 12 stocks. They all went bankrupt. Every one of them.”

— **Stanley Druckenmiller**

“It ain’t what you don’t know that gets you into trouble. It’s what you know for sure that just ain’t so.”

— **Mark Twain**

NEXTEP GLOBAL EQUITIES PG FIC FIA - BDR NÍVEL I

Setembro 2023

NEXTEP
INVESTIMENTOS



O Fundo

Nextep Global Equities PG FIC FIA - BDR Nível I é um fundo de ações que investe seus recursos primordialmente em empresas globais com horizonte de investimento de longo prazo.

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

Objetivo e Estratégia

O fundo 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 gestores, 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.

Público-alvo

Destinado ao Público em Geral. 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 prazos.

Aplicação mínima inicial

R\$ 20.000,00
R\$ 500,00 via plataformas digitais

Valor mínimo para movimentação

R\$ 5.000,00
R\$ 500,00 via plataformas digitais

Saldo Mínimo de Permanência

R\$ 5.000,00
R\$ 500,00 via plataformas digitais

Horário limite para movimentação

14:30h

Conversão de cotas na aplicação

D + 1 da disponibilidade dos recursos

Resgate

- Solicitação do resgate: diária
- Pagamento do resgate: 5 dias úteis após a conversão de cotas
- Conversão de cotas no resgate: 15 dias corridos contados da data do pedido do resgate, ou o primeiro dia útil subsequente, caso a referida data não seja dia útil

Taxa de administração

- 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo
- Provisionada diariamente e paga mensalmente

Taxa de performance

- 20% sobre o ganho que exceder o MSCI World em reais
- Provisionada diariamente e paga semestralmente

Tributação

- IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate

Categoria ANBIMA

Ações Livre

Conta do fundo (para TED)

Banco BNY Mellon - 17
Ag. 001 - cc 1123-1
Nextep Global Equities PG FIC FIA - BDR Nível I
CNPJ 17.703.320/0001-00

Gestor

NEXTEP Investimentos Ltda.
Tel: 21 2540.8210
www.nextepinvestimentos.com.br
faleconosco@nextepinvestimentos.com.br

Administrador

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
Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC):
Tel: 21 3974.4600
www.bnymellon.com.br/sf
Ouvidoria:
Tel: 0800 725.3219

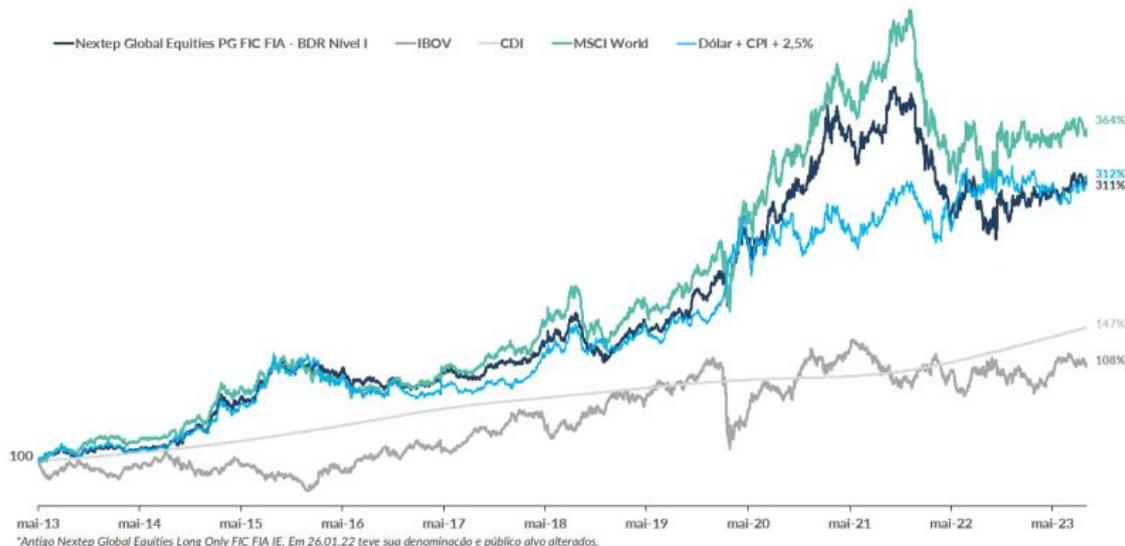
Custodiante

Banco BNY Mellon S.A.

Auditor

Deloitte

Rentabilidade desde o início do fundo



Rentabilidade anual

	Nextep	Ibovespa ⁽¹⁾	CDI ⁽²⁾	MSCI World ⁽³⁾	CPI + 2,5% ⁽⁴⁾
2023 (YTD)	9,62%	6,22%	9,87%	4,05%	0,17%
2022	-23,12%	4,69%	12,43%	-23,39%	3,66%
2021	19,26%	-11,92%	4,38%	29,17%	17,66%
2020	47,42%	2,92%	2,76%	47,12%	33,99%
2019	27,29%	31,58%	5,96%	30,23%	9,06%
2018	4,41%	15,02%	6,42%	4,88%	22,16%
2017	15,18%	26,84%	9,93%	22,28%	6,55%
2016	-12,84%	38,92%	14,00%	-13,65%	-14,34%
2015	51,90%	-13,31%	13,24%	45,03%	53,94%
2014	19,06%	-2,91%	10,81%	15,97%	16,38%
2013*	34,87%	-8,08%	5,16%	26,15%	15,67%

* PL real - último 12 meses (05/05/13 a 05/05/14)
Atualizado - último 12 meses (05/08/22 a 05/08/23)

(1) Fundo estabelecido em 28 de Maio de 2013.

(2) Indicadores de taxa referida econômica e não paramétrico objetivo do fundo.

(3) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Rentabilidade nos últimos 12 meses

	Nextep	Ibovespa ⁽¹⁾	CDI ⁽²⁾	MSCI World ⁽³⁾	CPI + 2,5% ⁽⁴⁾
set/23	-0,87%	0,71%	0,97%	-2,85%	1,80%
ago/23	3,44%	-5,09%	1,14%	1,82%	5,54%
jul/23	2,24%	3,27%	1,07%	2,21%	-0,53%
jun/23	-2,46%	9,00%	1,07%	-0,15%	-5,15%
mai/23	1,81%	3,74%	1,12%	0,52%	2,94%
abr/23	0,17%	2,50%	0,92%	-0,14%	-0,97%
mar/23	2,59%	-2,91%	1,17%	-0,03%	-0,09%
fev/23	-0,80%	-7,49%	0,92%	0,10%	4,77%
jan/23	3,29%	3,37%	1,07%	2,60%	-3,96%
dez/22	-2,84%	-2,43%	1,17%	-2,79%	1,95%
nov/22	5,95%	-3,06%	1,02%	7,82%	0,31%
out/22	1,27%	5,45%	1,02%	3,11%	-3,78%
12 meses	12,23%	8,27%	12,48%	10,65%	-0,94%

(1) Indicadores de taxa referida econômica e não paramétrico objetivo do fundo.

(2) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Rentabilidade anualizada

	Nextep	Ibovespa ⁽¹⁾	CDI ⁽²⁾	MSCI World ⁽³⁾	CPI + 2,5% ⁽⁴⁾
Últimos 12 meses	12,23%	8,27%	12,48%	10,65%	-0,94%
Últimos 36 meses	2,62%	7,60%	9,03%	2,70%	4,37%
Últimos 48 meses	11,66%	2,63%	7,63%	12,31%	12,45%
Últimos 60 meses	10,52%	8,00%	7,36%	10,24%	11,35%
Desde o início ⁽⁵⁾	14,10%	7,08%	8,82%	15,40%	14,15%

(1) Fundo estabelecido em 28 de Maio de 2013.

(2) Indicadores de taxa referida econômica e não paramétrico objetivo do fundo.

(3) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Performance - Últimos 12 meses

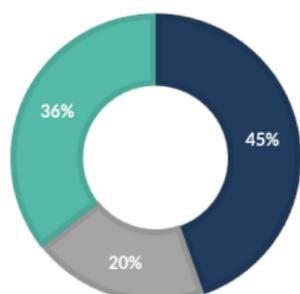
	Nextep	Ibovespa	MSCI World
Meses positivos	8	7	7
Meses negativos	4	5	5
Maior queda mensal	-2,94% ⁽¹⁾	-7,49% ⁽²⁾	-2,85% ⁽³⁾

(1) Rentabilidade do mês de Dezembro de 2022

(2) Rentabilidade do mês de Fevereiro de 2023

(3) Rentabilidade do mês de Setembro de 2022

Concentração da carteira por posição

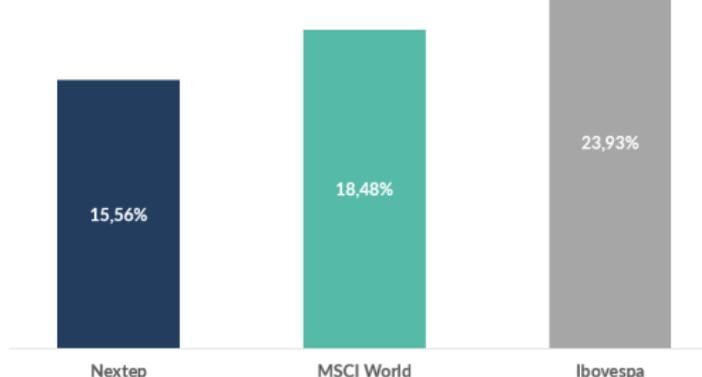


- 5 maiores
- Restante
- Caixa e Equivalentes de Caixa

Volatilidade anualizada - 60 meses

Correlação Nextep, MSCI World = 0,88

Correlação Nextep, Ibovespa = -0,21



As informações contidas neste material são de caráter meramente informativo e não constituem qualquer tipo de aconselhamento ou recomendação de investimento, não devendo ser utilizadas para esta finalidade. A NEXTEP Investimentos realiza a distribuição de quotas dos fundos de investimento por ela geridos. Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do fundo garantidor de Crédito - FGC. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros e a rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Para avaliação da performance do fundo de investimento é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A comparação com indicadores econômicos trata-se de mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance. Os fundos geridos pela NEXTEP Investimentos podem adotar estratégias de investimento que podem resultar em perdas superiores ao capital aplicado e na consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Ainda, os fundos geridos pela NEXTEP Investimentos estão autorizados a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior, podendo, ainda, estar expostos a uma significativa concentração em ativos de poucos emissores, com riscos daí decorrentes. Leia o formulário de Informações complementares, a lâmina de informações essenciais (se houver) e o regulamento antes de investir. Para Informações sobre como investir nos fundos sob nossa gestão, entre em contato com nossa equipe comercial.





O Fundo

O Nextep Global Equities FIA - IE investe em empresas globais com horizonte de investimento de longo prazo. O fundo deverá aplicar parte significativa do seu capital em empresas negociadas no seu exterior. Desta forma, poderá encontrar-se exposto às oscilações oriundas de variação cambial.

Objetivo e Estratégia

O Nextep Global Equities FIA - IE 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 gestores, 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.

Público-alvo

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 prazos.

Rentabilidade desde o início do fundo



Rentabilidade anual

	Nextep	Ibovespa*	CPI + 2.5%**	CDI*	MSCI World**
2023 (YTD)	8,83%	6,22%	0,17%	9,87%	4,05%
2022	-21,94%	4,89%	3,66%	12,43%	-23,39%
2021	15,64%	-11,93%	17,66%	4,38%	29,17%
2020	47,29%	2,92%	33,99%	2,76%	47,12%
2019	12,55%	31,58%	9,06%	5,96%	30,23%
2018	10,42%	15,03%	22,16%	6,42%	4,88%
2017	-3,32%	26,86%	6,55%	9,93%	22,28%
2016	-18,29%	38,93%	-14,34%	14,00%	-13,65%
2015	55,17%	-13,31%	53,94%	13,24%	45,03%
2014	16,44%	-2,91%	16,38%	10,81%	15,97%
2013	34,72%	-15,50%	20,17%	8,06%	42,94%
2012	21,50%	7,40%	13,91%	8,40%	23,97%
2011	13,15%	-18,11%	18,86%	11,60%	3,46%
2010	3,91%	1,04%	-0,90%	9,75%	4,82%
2009*	1,31%	11,49%	-0,65%	2,09%	1,53%

*PL médio - últimos 12 meses (R\$ mil) 13.982

Alt PL médio - últimos 12 meses (R\$ mil) 209.410

(*) Fundo estabelecido em 30 de Setembro de 2009.

(*) Indicadores de base referencial econômica, e não patrimonial objetivo do fundo.

(*) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Rentabilidade nos últimos 12 meses

	Nextep	Ibovespa*	CPI + 2.5%**	CDI*	MSCI World**
set/23	-1,27%	0,71%	1,80%	0,97%	-2,85%
ago/23	1,78%	-5,09%	5,54%	1,14%	1,82%
jul/23	2,55%	3,27%	-0,53%	1,07%	2,21%
jun/23	-2,14%	9,00%	-5,15%	1,07%	-0,15%
mai/23	1,96%	3,74%	2,34%	1,12%	0,52%
abr/23	0,29%	2,50%	-0,97%	0,92%	-0,14%
mar/23	2,72%	-2,91%	-3,09%	1,17%	-0,03%
fev/23	-0,73%	-7,49%	4,77%	0,92%	0,10%
jan/23	3,52%	3,37%	-3,96%	1,07%	2,60%
dez/22	-2,69%	-2,45%	1,95%	1,17%	-2,79%
nov/22	6,05%	-3,06%	0,31%	1,02%	7,83%
out/22	1,47%	5,45%	-3,78%	1,02%	3,11%
12 meses	11,95%	8,27%	-0,94%	13,48%	10,65%

(*) Indicadores de base referencial econômica, e não patrimonial objetivo do fundo.

(*) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Rentabilidade anualizada

	Nextep	Ibovespa*	CPI + 2.5%**	CDI*	MSCI World**
Últimos 12 meses	11,95%	8,27%	-0,94%	13,48%	10,65%
Últimos 36 meses	1,63%	7,60%	4,37%	9,02%	2,70%
Últimos 48 meses	10,19%	2,63%	12,45%	7,63%	12,31%
Últimos 60 meses	9,34%	8,00%	11,35%	7,36%	10,24%
Desde o início*	11,92%	4,48%	12,71%	8,88%	14,88%

(*) Fundo estabelecido em 30 de Setembro de 2009.

(*) Indicadores de base referencial econômica, e não patrimonial objetivo do fundo.

(*) Considera a variação do dólar frente a moeda brasileira.

Performance - Últimos 12 meses

	Nextep	Ibovespa	MSCI World
Meses positivos	8	7	7
Meses negativos	4	5	5
Maior queda mensal	-2,69%*	-7,49%*	-2,85%*

(*) Rentabilidade do mês de Dezembro de 2022

(*) Rentabilidade do mês de Fevereiro de 2023

(*) Rentabilidade do mês de Setembro de 2023

Aplicação mínima

R\$ 20.000,00
R\$ 1.000,00 via plataformas digitais

Valor mínimo para movimentação

R\$ 5.000,00
R\$ 1.000,00 via plataformas digitais

Saldo Mínimo de Permanência

R\$ 5.000,00
R\$ 1.000,00 via plataformas digitais

Prazo de carência

Não há

Horário limite para movimentação

14:30h

Conversão de cotas na aplicação

D + 1 da disponibilidade dos recursos

Resgate

Solicitação do resgate: diária
 • Pagamento do resgate: 5 dias úteis após a conversão de cotas
 • Conversão de cotas no resgate: 15 dias corridos contados da data do pedido do resgate, ou o primeiro dia útil subsequente, caso a referida data não seja dia útil

Taxa de administração

• 1,6% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo
 • Apurada diariamente e paga mensalmente

Taxa de performance

• 15% sobre o ganho que exceder o MSCI World em reais
 • Apurada diariamente e paga semestralmente

Tributação

• IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate

Categoria ANBIMA

Ações Investimento no Exterior

Conta do fundo (para TED)

Banco BNY Mellon - 17
 Ag. 001 - cc 1125-8
 Nextep Global Equities FIA - IE
 CNPJ 11.145.210/0001-94

Gestor

NEXTEP Investimentos Ltda.
 Tel: 21 2540.8210
www.nextepinvestimentos.com.br
faleconosco@nextepinvestimentos.com.br

Administrador

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
 Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC):
 Tel: 21 3974.4600
www.bnymellon.com.br/sf
 Ouvidoria:
 Tel: 0800 725.3219

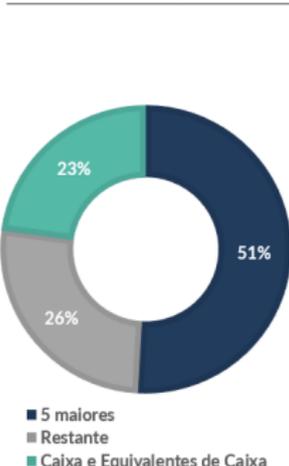
Custodiante

Banco BNY Mellon S.A.

Auditor

Deloitte

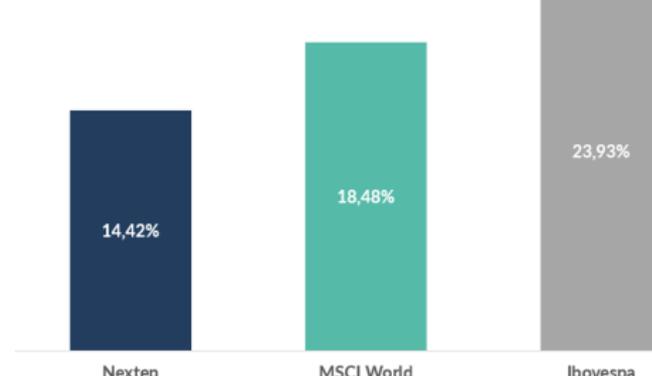
Concentração da carteira por posição



Volatilidade anualizada - 60 meses

Correlação Nextep, MSCI World = 0,79

Correlação Nextep, Ibovespa = -0,31



NEXTEP
INVESTIMENTOS

faleconosco@nextepinvestimentos.com.br

www.nextepinvestimentos.com.br

