



Relatório de Gestão
4º Trimestre de 2025



Portfólio

	Em BRL*	4T2025	12 meses	24 meses	36 meses	Desde o início da gestão**
Nextep Global Equities Long Only	8,90%	4,89%	58,59%	80,07%		38,44%
MSCI World	6,14%	6,10%	58,02%	76,31%		35,08%
CPI + 2,5%	3,61%	-6,52%	22,45%	21,89%		26,50%
IBOV	10,18%	33,95%	20,08%	46,83%		53,71%

	Em USD	4T2025	12 meses	24 meses	36 meses	Desde o início da gestão**
Nextep Global Equities Long Only	5,55%	18,10%	40,23%	73,26%		40,49%
MSCI World	2,87%	19,49%	39,80%	70,22%		37,09%
CPI + 2,5%	0,42%	5,27%	10,93%	17,28%		28,37%
IBOV	6,79%	50,84%	6,18%	41,28%		55,98%

*Fundos não possuem hedge cambial

**2022-ytd

Ao longo do trimestre, zeramos uma posição na carteira e fizemos algumas mudanças de sizing. Hoje, o portfólio é composto por 12 empresas.

Encerramos o ano com uma performance de 18,10% em dólares, vs. 19,49% do MSCI World e 16,39% do S&P500. Com a queda de 11,2% do dólar frente ao real no ano, a performance em reais fechou em 4,89%, vs 6,10% e 3,42% dos mesmos índices. Desde sua criação em 2013, o fundo oferece um retorno anualizado de 15,76% em reais, contra 9,39% do CDI e 13,15% do CPI + 2,5%.

Consideramos o desempenho do fundo no ano satisfatório, tanto em termos absolutos quanto relativos. Navegamos um cenário turbulento com firmeza e aderência à nossa filosofia de investimento, focados exclusivamente nos fundamentos das empresas e reduzindoativamente o ruído externo. Reiteramos que nosso objetivo é gerar retornos consistentemente acima da inflação no longo prazo, através de um processo robusto de análise e gestão.

Neste relatório, fazemos uma retrospectiva do ano.

Retrospectiva 2025



Enquanto é cedo para avaliar por completo o desempenho anual das companhias no nosso portfólio - já que seus resultados do quarto trimestre ainda não foram divulgados -, é seguro dizer que todas tiveram que enfrentar um ambiente desafiador e imprevisível por boa parte do ano.

O tema central do ano foi, obviamente, AI. O progresso exponencial dessa tecnologia se traduziu em produtos e ferramentas capazes de gerar ganhos de produtividade tangíveis e novos modelos de monetização em escala global. Para nós, essa transição parece marcar o deslocamento do debate do campo da mera especulação para o da execução e das vantagens competitivas estruturais - determinando vencedores e perdedores ao longo do caminho.

Nesse contexto, a Alphabet parece, enfim, estar sendo reconhecida como uma líder no setor - o gerúndio é proposital: em nossa experiência, mudanças de narrativa são processos, não eventos pontuais. A sentença favorável no processo do DoJ contra a companhia tira um peso da ação, que por muitos anos negociou a um múltiplo bem inferior àquele de outras *big techs*. Esse evento parece ter sido o ponto de partida desse *rерating*. Nos meses seguintes, avanços no Gemini e sua superioridade aos modelos da OpenAI consolidaram a trajetória ascendente da companhia, que passou finalmente a ser entendida não apenas como uma beneficiária de AI, mas como uma líder.

A quantidade de acordos circulares firmados no setor no último ano é alarmante. O distanciamento da Alphabet deste emaranhado nos traz conforto, sustentado por vantagens claras: uma cadeia verticalizada, um caixa robusto (superior a USD 100 bilhões) e uma forte geração de fluxo de caixa livre. Isto também parece estar sendo reconhecido pelo mercado.

Vale complementar que, na nossa visão, o resultado positivo do processo do DoJ não tem implicações apenas para a ação, mas também para o negócio. Deve abrir portas para a empresa perseguir mais agressivamente novas fontes de lucro sem cerceamento regulatório. Além disso, como destacamos no nosso relatório de outubro de 2021, enxergamos grande potencial no Youtube e no Google Cloud - e ambos devem contribuir cada vez mais para os resultados do conglomerado nos próximos vários anos.

Ao longo do ano, aumentamos a posição de média para grande enquanto o preço caía e fizemos a última compra no dia 7 de maio. Nessa data, escrevemos:

Compra de GOOGL @149.39. Em depoimento ao DoJ, executivo da Apple Eddy Cue afirmou que search queries caíram no safari pela primeira vez no mês passado e confirmou que a companhia tem tido conversas exploratórias com companhias de AI - o que fortalece a tese de uma migração para alternativas de AI. A reação do mercado, que teme que parte da decisão do DoJ inclua encerrar a parceria entre Google e Apple, foi de pânico. O executivo afirmou, também, que seria muito prejudicial à Apple acabar com esse acordo e que não é do interesse da companhia fazê-lo - e que esse cenário o faz perder o sonho. No nosso entendimento, pelo menos hoje, o possível fim deste arranjo seria mais preocupante para Apple do que para Google - uma vez que provavelmente seria substituído por um sistema competitivo no qual múltiplas ferramentas de Search coexistem e cabe ao usuário o direito de escolha. Não há razões para acreditar que, nesse cenário, o Google perderia imensa market share a ponto de debilitar seu negócio e, ainda que perca alguma, por outro lado, a empresa não precisaria mais pagar USD20-25Bi todo ano para a Apple. A queda de mais de 8% no preço da ação diante dessa especulação nos pareceu exagerada e aproveitamos o movimento para repor a exposição perdida de forma passiva e levemente aumentar diante do que parece um preço bem descontado. A companhia está sendo negociada a quase 15x lucro FY2025, o que nos soa bastante atraente.

Depois da decisão favorável no processo, a companhia começou uma trajetória ascendente. Aparamos o tamanho conforme fomos ganhando exposição passiva e realizamos a última venda em setembro - de volta ao tamanho original de maio. Desde então, deixamos a posição seguir seu rumo sem interrupções. O gráfico abaixo ilustra a trajetória do sizing vs preço da ação em nosso portfólio ao longo do ano.



As varejistas, por sua vez, enfrentaram um teste de fogo, com o cenário tarifário mudando diariamente e suas cadeias de suprimentos sofrendo instabilidade constante. Essa situação reiterou a importância dos dois aspectos que mais valorizamos em empresas nesse setor: poder de preço e eficiência operacional. As empresas que conseguiram navegar esse mar turbulento com maior destreza foram as que possuem os dois atributos, como a Williams Sonoma. Dada a volatilidade que lhe é característica, nossa posição na empresa oscilou de tamanho - aproveitamos os momentos de *drawdown* e, apesar da leve queda da ação no ano, ela contribuiu positivamente para o desempenho do fundo.

A Inditex foi uma varejista mal compreendida neste contexto de tarifas. Primeiramente, em termos de eficiência operacional, ela é indiscutivelmente um benchmark global. Ademais, o mercado parece ter superestimado a relevância dos EUA para o conglomerado espanhol: o país representa apenas cerca de 10% das receitas e aproximadamente 60% de sua produção está concentrada em países pouco tarifados, como Portugal, Marrocos e Turquia, que possuíam a tarifa mínima de 10%. Por outro lado, seus competidores seriam muito mais afetados: a H&M, com metade da sua produção vindo da China, e players como Shein e Temu, com a totalidade vindo do país asiático, alvo de tarifas elevadas. Assim, pareceu-nos irracional que a companhia fosse punida tanto quanto ou mais que empresas cuja cadeia de suprimentos é muito mais vulnerável. Aproveitamos esse momento para aumentar nossa posição. Ao longo do ano, resultados consistentes e à altura da excelência da companhia levaram à valorização da ação, tornando-a uma contribuidora importante para o fundo.

Falando em resultados consistentes, vale destacar a excelente performance da Richemont. O conglomerado de luxo cresceu dígitos duplos em todas as categorias, demonstrou notável recuperação na China, e reforçou a posição competitiva única de suas marcas. Como já falamos extensamente sobre a companhia no relatório do terceiro trimestre de 2024, não repetiremos aqui nossa tese de investimento. Ela foi a segunda maior contribuidora do ano e a terceira maior nos últimos quatro anos.

Internamente, continuamos aprimorando nosso processo de seleção de empresas. Um desafio central da nossa atividade é continuamente ampliar o universo de empresas que passam pelos nossos filtros, ao mesmo tempo em que aprofundamos o entendimento daquelas nas quais já investimos. Para melhor equilibrar esses dois mandatos, é essencial ter rigor nos critérios; ou seja, exigir que esses negócios superem uma barra extremamente alta para entrar ou permanecer em nossa cobertura.

O resultado desse rigor é a criação de um grupo seletivo de empresas investíveis que, por sua qualidade e alta capacidade de gestão, nos dão conforto para usar a volatilidade a nosso favor, através do que entendemos como uma agressividade calculada. Isso só é possível se mantivermos foco total no estudo dessas organizações e nas suas perspectivas futuras, e é nisso que seguiremos investindo nosso tempo.

A notável e vertiginosa sofisticação de ferramentas de pesquisa suportadas por AI tem sido bastante explorada por nós, e esperamos que o novo ano traga ainda mais novidades nesse campo. Temos muita convicção no papel central e inegociável do pensamento crítico humano na gestão disciplinada de um portfólio de ações; portanto, não pretendemos substituí-lo. As ferramentas têm sido úteis para acelerar o processo de identificação de bandeiras vermelhas, nos permitindo aumentar o número de empresas que colocamos em nossa triagem inicial. Queremos aprimorar o uso dessas ferramentas, sempre com bastante *input* nosso e, mais importante, seguido por discussões aprofundadas e manutenção de um registro completo de nossas análises.

Ao longo do ano, investimos em um total de 16 empresas - nunca em mais de 13 ao mesmo tempo - e encerramos o ano com 12 posições na carteira. As maiores contribuições positivas vieram de Alphabet, Richemont e Berkshire, fruto tanto da valorização dos ativos quanto da gestão ativa da posição. Já as maiores contribuições negativas vieram de LVMH e Progressive. Consideramos ambas as detratoras como *long term compounders* e, por essa razão, elas permanecem no nosso portfólio hoje.

No caso da Progressive, o que parece ter mais afetado a ação é a percepção do fim do ciclo de crescimento desenfreado para a seguradora. O rebaixamento de recomendações por bancos colocaram em questão a capacidade de sustentar o poder de precificação em um cenário de inflação de custos de reparo dos veículos ainda persistente.

O resultado do terceiro trimestre contribuiu para a desvalorização da ação: a companhia reportou um custo extraordinário de USD 950 milhões referente a créditos devolvidos a segurados na Flórida, devido ao excesso de lucro estatutário acumulado no estado, dinâmica restrita a esse mercado específico. Esse evento pontual, somado ao registro de um combined ratio de 100,4% naquele mês, gerou incertezas sobre a manutenção das margens de lucro recordes que a empresa vinha apresentando.

Outro fator que não pode deixar de ser mencionado na discussão sobre a queda da ação da Progressive no ano foi a ascensão dos veículos autônomos - tema que discutimos de forma aprofundada no último relatório de gestão.

Da nossa perspectiva, a companhia está no caminho certo para continuar tomando fatia de mercado e entregando resultados expressivamente superiores àqueles de seus pares. Quando olhamos para o resultado em 2025 em relação ao ano anterior, temos: um combined ratio de 87,5%, crescimento de EPS de 35%, um ROE de 35,4% e um crescimento de *policies in force* de 9,9% (e de 11,8% em auto), números substancialmente superiores aos seus pares no período. Excelentes números, na nossa visão, que contrariam ou ao menos relativizam os alarmes ressoados pelo mercado neste ano que passou, especialmente considerando que investimos pensando nos próximos 10 anos e não nos próximos trimestres.

Quando avaliamos risco, mapeamos e medimos aqueles que podem afetar o negócio da companhia de forma a alterar sua trajetória de desempenho, e não fatores de curto prazo que podem afetar o preço da ação. Nesse sentido, o maior risco que enxergamos na Progressive é a saída da CEO Tricia Griffith.

Este ano, Griffith completará 10 anos no cargo e quase 40 anos de empresa. Nesse tempo, não é exagero dizer que ela transformou a companhia. Seu antecessor, Glenn Renwick, priorizou recompras como forma prioritária de alocação de capital e operava com margens de subscrição mais conservadoras e um foco em rentabilidade sobre crescimento, o que resultava em uma expansão de *market share* contida. Griffith inaugurou uma estratégia diferente: a seguradora passaria a reinvestir seu caixa de forma mais agressiva, pausaria por completo as recompras e desafiaría a lógica do negócio de seguros ao conseguir registrar acelerado crescimento com melhora de rentabilidade.

A precificação de apólices, sob seu comando, melhorou muito e é claramente superior à de seus competidores - função, dentre outros aspectos, do foco em dados, segundo ela, “*we are a stats and quant factory*”. A obsessão da CEO é reinvestir agressivamente enquanto mantém o *combined ratio* inferior a 96%. Para garantir uma rápida correção de desvios, essa rubrica é exigida para todos os produtos (não se restringindo às linhas de negócio) e os resultados são reportados mensalmente.

O resultado de sua liderança foi uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de receita de 14,5% e nas apólices em vigor (*policies in force*) de 8,6%, o float da empresa mais do que triplicou, o custo médio desse float foi de -7% (*combined ratio* médio de 93%), gerando lucros de subscrição (*underwriting profits*) em todos os anos. Como consequência, a ação da Progressive registrou um retorno superior a 500% durante seu mandato.

Suspeitamos que a executiva não deixará o cargo antes que a Progressive ultrapasse a State Farm como a maior seguradora de automóveis e residência dos EUA, o que consolidaria seu legado como uma das pessoas mais bem sucedidas desta indústria. É claro, podemos estar errados. O que temos feito é conversar com vários ex-executivos da companhia e do setor para entender o quando a empresa tem capacidade de fazer um processo de sucessão bem feito como foi o que a trouxe ao comando. Por enquanto, tem sido nosso entendimento que, embora Griffith seja única em seu estilo de comando e capacidade de *multitask*, ela é cercada por executivos que compartilham de seus pilares de gestão e parecem à altura do desafio de seguir um período de enorme sucesso para a empresa. Uma característica da seguradora que nos dá conforto nesse sentido é que todos os executivos com cargos de responsabilidade são obrigados a passar por todos os setores da companhia. Assim, quando chegam a chefiar um departamento, têm uma visão completa da empresa e das competências necessárias para liderar todos os segmentos - tornando-os candidatos mais fortes para ascender ao cargo de CEO.

No curto prazo, entendemos e aceitamos que a ação possa sofrer as consequências de um mercado mais competitivo e desfavorável para a companhia. No médio e longo prazos, temos convicção de que ela é a seguradora mais bem tocada do setor, com um modelo de negócio sólido e que tende a ampliar e não reduzir suas vantagens competitivas.

Ao longo do ano, aumentamos a posição da Progressive na carteira como resposta à ampliação da margem de segurança. Entendemos que estamos sendo remunerados pelos riscos de curto prazo e que a companhia deve gerar bons retornos no médio e longo prazos. Hoje, tem um tamanho médio na carteira.

O conglomerado de luxo francês LVMH, por sua vez, teve um ano de recuperação sem uma normalização completa, com um primeiro semestre mais instável e um segundo semestre com resultados mais robustos, consistentes com sinais de uma normalização.

Internamente, a divisão de *Wine & Spirits* passa por uma reformulação sob o comando de Alexandre Arnault e Jean-Jacques Guiony, enquanto a Dior começa sua nova era comandada pelo novo diretor criativo, Jonathan Anderson. Enquanto a divisão alcoólica é parte pequena do lucro total da empresa, a de moda e artigos de couro é fundamental para o bom desempenho do conglomerado. Portanto, sua evolução é um ponto chave de acompanhamento pelos próximos anos.



Entendemos que a companhia está passando por um período de reajuste depois de ter explorado seu poder de preço de forma exagerada e atípicamente descuidada nos anos pós pandêmicos. Esse ponto é reconhecido pelo *management*, que parece estar endereçando a questão, mas, como sabemos, isto requer um período mais longo de observação.

Os últimos resultados demonstraram progresso em áreas chave, como China, mas não foram suficientes para tornar positiva a performance da ação no ano. Na nossa visão, a empresa tem um excelente modelo de negócios, apresenta altas barreiras de entrada, poder de preço, demonstra vantagem por ser um conglomerado e se beneficia do ciclo virtuoso de ter *mega brands*. Entendemos que ao longo dos próximos 5 a 10 anos ela deve normalizar e continuar entregando crescimento de receita, aumento da lucratividade e continuar com a alocação de caixa para boas aquisições. Portanto, ela segue no portfólio embora tenhamos reduzido a posição no final do segundo semestre do ano.

Olhando para 2026, começamos o ano com energias renovadas para seguir entregando retornos consistentes através de um processo de análise e gestão que prioriza a preservação de capital enquanto busca a valorização do patrimônio de nossos investidores.

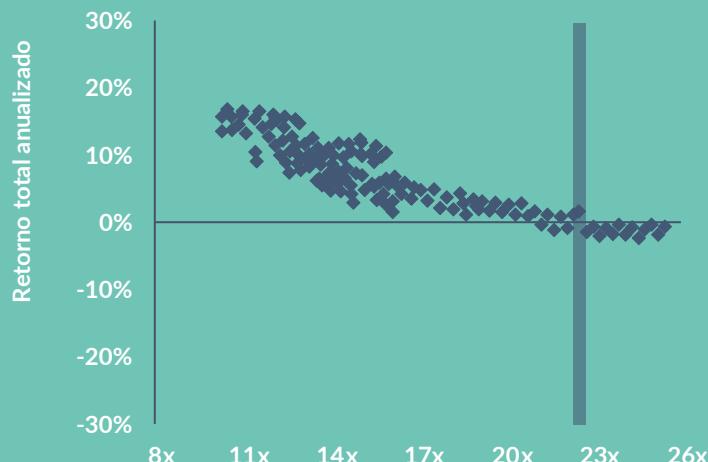


Quase um terço de todas as vendas globais de relógios são de segunda mão, de acordo com o WatchCharts, a maior participação entre todos os artigos de luxo.

Fonte: The Wall Street Journal

O índice P/L atual do S&P está no decil superior das observações dos últimos 27 anos. Nesse período, quando as pessoas compraram o S&P com índices P/L equivalentes ao múltiplo atual de 22, elas sempre obtiveram retornos em dez anos entre +2% e -2%.

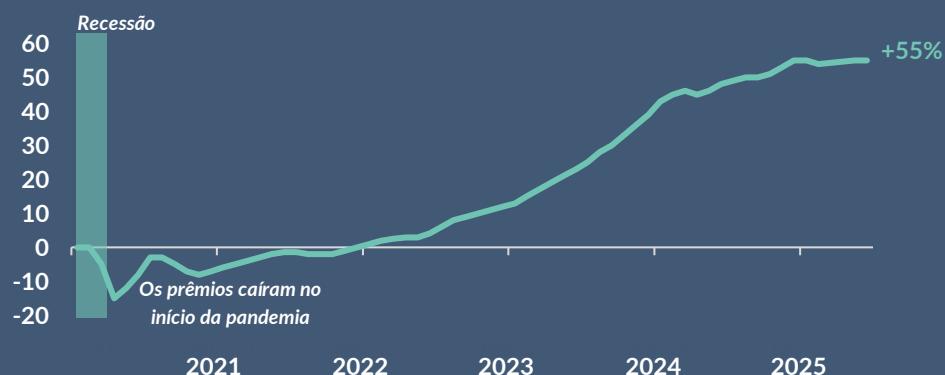
Índices P/L futuros para o S&P 500 e retornos subsequentes de 10 anos



Fonte: Howard Marks

Os prêmios de seguro automóvel nos EUA têm aumentado constantemente desde 2022

Variação no preço do seguro de veículos desde fevereiro de 2020, sem ajuste sazonal



Fonte: NPR



Em apenas dois anos, a TikTok Shop processou cerca de US\$ 70 bilhões em volume bruto de mercadorias em todo o mundo. Nos EUA, esse número gira em torno de US\$ 15 bilhões. Para efeito de comparação, o eBay processou US\$ 75 bilhões no ano passado, e a Target, a Home Depot e o Etsy, juntas, não venderam nem perto de US\$ 70 bilhões online.

Fonte: Marketplace Pulse



“In real life things fluctuate between pretty good and not so hot, but in investors’ mind they go from flawless to hopeless.”

— Howard Marks

“The most important thing in our business is intellectual honesty. What I mean is four different things: know what you know, know what you don’t know, know what you don’t have to know, and realize that there is always a possibility that ‘you don’t know that you don’t know.’”

— Li Lu

“Confidence in a forecast rises with the amount of information that goes into it. But the accuracy of the forecast stays the same. And when it comes to forecasting – as opposed to doing something – a lot of expertise is no better than a little expertise. And may ever be worse. The consolation prize is pretty consoling, actually. It’s that you can be a successful investor without being a perpetual forecaster. Not only that, I can tell you from personal experience that one of the most liberating experiences you can have is to be asked to go over your firm’s economic outlook and to say, ‘We don’t have one’.”

— Dean Williams

“I think people have a duty when they rise high in life to be exemplars. A guy who rises high in the Army or becomes a Supreme Court justice is expected to be an exemplar, so why shouldn’t a guy who rises high in a big corporation act as an exemplar and not take every last penny?”

— Charlie Munger

“Success in investing doesn’t correlate with IQ... what you need is the temperament to control the urges that get other people into trouble in investing.”

— Warren Buffett

NEXTEP GLOBAL EQUITIES LONG ONLY FIF AÇÕES - IE RL

Dezembro 2025

NEXTEP
INVESTIMENTOS



O Fundo

Nextep Global Equities Long Only Fundo de Investimento Financeiro (FIF) em Ações - Investimento no Exterior (IE) Responsabilidade Limitada (RL) 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.

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 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.

Aplicação mínima inicial

R\$ 5.000,00
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: 3 dias úteis após a conversão de cotas
- Conversão de cotas no resgate: 10 dias úteis 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
- Provisionada diariamente e paga mensalmente

Taxa de performance

- 15% sobre o ganho que excede 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 Investimentos no Exterior

Conta do fundo (para TED)

Banco BNY Mellon – 17
Ag. 0001 – cc 1123-1
Nextep Global Equities Long Only FIF Ações – IE RL
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. República do Chile, 330 – Torre Oeste – 14º andar, Rio de Janeiro, RJ – CEP 20031-170
Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC):
Tel: 21 3974.4600
www.bnymellon.com.br/sf
Ouvidoria:
Tel: 0800 725.3219

Custodiano

Banco BNY Mellon S.A.

Auditor

KPMG

Desempenho histórico

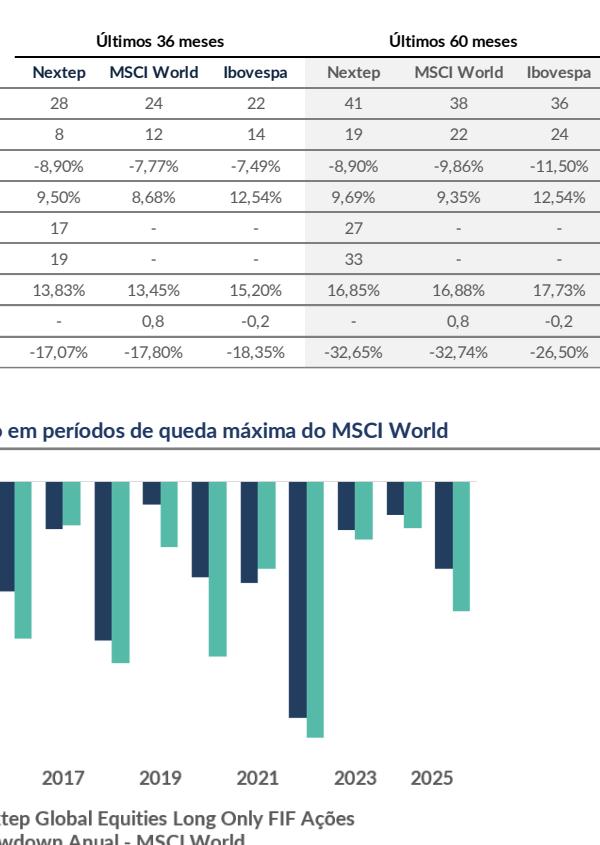
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Anual	MSCI World	Ibovespa	CPI + 2,5%	CDI
2025	1,61%	0,47%	-8,90%	0,18%	4,56%	-5,91%	1,95%	0,84%	2,20%	2,08%	2,14%	4,45%	4,89%	6,10%	33,95%	-6,70%	14,31%
2024	2,14%	9,50%	5,94%	-2,79%	4,43%	5,60%	2,32%	2,83%	-0,06%	0,96%	8,60%	3,25%	51,20%	48,94%	-10,36%	33,97%	10,88%
2023	3,29%	-0,80%	2,59%	0,17%	1,81%	-2,46%	2,24%	3,44%	-0,87%	-2,05%	5,60%	0,13%	13,55%	11,57%	22,28%	-2,75%	13,05%
2022	-6,63%	-1,78%	-7,31%	-6,12%	-3,75%	0,51%	6,71%	-4,27%	-6,49%	1,27%	5,95%	-2,84%	-23,12%	-23,39%	4,69%	3,66%	12,43%
2021	2,85%	8,23%	2,53%	-1,10%	0,72%	-6,06%	4,70%	1,29%	0,00%	9,69%	-4,68%	0,71%	19,26%	29,17%	-11,93%	17,66%	4,38%
2020	8,86%	-2,03%	6,30%	8,87%	-0,02%	0,51%	-0,52%	9,92%	1,39%	3,04%	2,42%	1,59%	47,42%	47,12%	2,92%	33,99%	2,76%
2019	2,33%	4,52%	4,74%	1,91%	-3,41%	3,34%	-1,38%	6,56%	0,99%	0,80%	8,69%	-3,93%	27,29%	30,23%	31,58%	9,06%	5,96%
2018	0,54%	-1,47%	1,33%	3,53%	7,06%	3,31%	-1,73%	7,66%	-1,84%	-9,66%	-0,22%	-2,96%	4,41%	4,88%	15,03%	22,16%	6,42%
2017	0,58%	1,01%	0,47%	2,68%	3,51%	1,49%	-3,04%	-0,25%	-0,79%	6,64%	1,41%	0,81%	15,18%	22,28%	26,86%	6,55%	9,93%
2016	-0,23%	0,13%	-4,70%	-2,92%	5,56%	-10,80%	4,12%	0,97%	-0,52%	-3,91%	2,47%	-2,75%	-12,84%	-13,65%	38,93%	-14,34%	14,00%
2015	0,59%	11,14%	10,44%	-4,22%	5,67%	-3,55%	11,19%	3,11%	7,24%	2,43%	-0,04%	0,11%	51,90%	45,03%	-13,31%	53,94%	13,24%
2014	0,31%	-0,87%	-1,23%	-0,48%	1,10%	-0,22%	1,53%	0,60%	5,85%	0,57%	8,42%	2,44%	19,06%	15,97%	-2,91%	16,38%	10,81%
2013 ¹	-	-	-	-	1,65%	2,35%	4,59%	3,44%	-6,05%	1,77%	4,21%	2,43%	14,87%	26,15%	-8,08%	15,67%	5,16%
Desde o início	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	574,63%	685,44%	187,54%	400,56%	222,17%

	Nextep	MSCI World	Ibovespa	CPI + 2,5%	CDI
2025	4,89%	6,10%	33,95%	-6,70%	14,31%
Últimos 12 meses	4,89%	6,10%	33,95%	-6,70%	14,31%
Últimos 24 meses (anualizado)	25,93%	25,71%	9,58%	11,82%	12,59%
Últimos 36 meses (anualizado)	21,66%	20,81%	13,66%	6,74%	12,74%
Últimos 48 meses (anualizado)	8,47%	7,81%	11,35%	5,96%	12,68%
Últimos 60 meses (anualizado)	10,55%	11,78%	6,25%	8,20%	10,96%
Desde o início (anualizado) ¹	15,76%	17,12%	8,43%	13,15%	9,39%

Observações

- (1) Fundo estabelecido em 28 de Maio de 2013.
- (2) MSCI World considera a variação do dólar frente a moeda brasileira
- (3) CPI + 2,5% considera a variação do dólar frente a moeda brasileira
- (4) Dados utilizados para o CPI se referem a variação do mês anterior
- (5) Os índices MSCI World, CDI, Ibovespa e CPI + 2,5% são de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo

Métricas de risco



Rentabilidade do fundo em períodos de queda máxima do MSCI World



Composição setorial / Concentração da carteira

Setor	Exposição
Consumo Discricionário	39,3%
Serviços Financeiros	21,4%
Tecnologia	20,5%
Industriais	5



faleconosco@nextepinvestimentos.com.br

www.nextepinvestimentos.com.br

