

Neo



Neo Future

CARTA TRIMESTRAL
2T 2022

CARTA TRIMESTRAL

NEO FUTURE

UM RESUMO DO QUE VOCÊ PRECISA SABER:

- Por mais que os resultados no curto prazo possam sofrer por conta da nova realidade de inflação e juros, não acreditamos que as vantagens competitivas de nossas empresas estejam, em um horizonte de longo prazo, comprometidas;
- Durante o segundo trimestre, nos tornamos acionistas da EspaçoLaser, empresa líder no mercado de depilação à Laser com um potencial operacional e de escala muito superior à de seus concorrentes;
- Trazemos nossas reflexões sobre o momento atual e a evolução das empresas no tempo, focando nas entregas da nossa visão de longo prazo, por meio de ações de curto prazo;
- O Neo Future apresentou um retorno de -35% no trimestre, enquanto o IPCA+6% a.a. indicou um retorno de 4% e, o Ibovespa, uma queda de 18%.

Prezados sócios,

Bem-vindos à leitura de nosso relatório de gestão trimestral.

Agradecemos a confiança dos nossos sócios, que nos outorgaram um mandato a ser cumprido, objetivando preservação de capital e retorno a longo prazo. Reforçamos que, mesmo em momentos de alta volatilidade de preços, como o atual, seguimos aplicando nossa gestão disciplinada, com uma equipe qualificada e à altura dos desafios.

Somos sócios de empresas de qualidade, líderes em mercados crescentes e com dinâmica própria.

Apesar da queda nos preços das ações, estimamos uma variação menos intensa nos yields, ou seja, os fluxos de caixa de manutenção das empresas das quais somos sócios estão atrativos quando comparados às suas capitalizações de mercado. Essa é a métrica que utilizamos em momentos de maior estresse, com o objetivo de preservar o capital a longo prazo.

Boa leitura!

Desempenho

No segundo trimestre de 2022, o Neo Future apresentou um retorno de -35%, enquanto o IPCA+6% a.a. indicou um retorno de 4% e, o Ibovespa, uma queda de 18%.

Desde novembro de 2012, início do fundo, obtivemos um retorno de 17% a.a. no Neo Future, comparado aos 13% a.a. do IPCA+6% e 8% a.a. do Ibovespa. Nesse mesmo período, o fundo entregou um rendimento acumulado de 374%, comparado aos 218% de acúmulo de IPCA+6% a.a. e aos 69% do Ibovespa.

Desempenho	Acumulado desde início	60 meses	36 meses	12 meses	Acumulado 2022	2° Trimestre 2022
NEO Future	374%	36%	-13%	-44%	-35%	-35%
Ibovespa	69%	57%	-2%	-22%	-6%	-18%
IPCA+6% a.a.	218%	79%	48%	19%	9%	4%

Histórico de retornos até 30 de junho de 2022. Início do fundo em 1° de novembro de 2012.

Economia

Desde 2020 no mundo e, no caso do Brasil, desde 2015, eventos não-econômicos têm dominado a análise da conjuntura econômica, aumentando a dificuldade de sua compreensão e previsão. O ano de 2022 começou parecendo ser o ano em que a recuperação da economia voltaria a dominar essa análise, porém, já nos primeiros meses do ano, nos vimos discutindo as consequências de uma guerra na Europa e o adiamento de qualquer possibilidade de normalização.

O segundo trimestre, ainda dominado por eventos não-econômicos, trouxe surpresas. A inflação foi a maior delas, voltando a acelerar de forma disseminada e em escala mundial. Essa alta de preços generalizada ocorreu independentemente do ciclo de política monetária, do nível da atividade econômica, da valorização da moeda, do grau de abertura da economia e da exposição ao conflito na Ucrânia.

No Brasil, em especial, apesar das quedas recentes nos preços dos insumos e da destruição de demanda por bens duráveis, a inflação de produtos industrializados seguiu alta. Como em 2021, o mercado segue revisando as projeções de inflação a cada nova divulgação.

Para os tomadores de decisão sobre a política monetária, fica o dilema entre:

- (1) Reconhecer que a alta de juros já promovida é suficiente e que, em breve, haverá efeitos na atividade econômica e nos núcleos de inflação ou
- (2) Continuar aumentando a taxa Selic, em linha com os dados correntes.

Para nós, parte relevante da inflação brasileira é compreendida como importada, ligada a desequilíbrios globais entre oferta e demanda.

EUA: inflação de bens após a de serviços

Nos Estados Unidos, no período anterior à pandemia, o núcleo da inflação era quase todo explicado por serviços. O ano de 2021 trouxe, naquele país, a volta da inflação de bens, sem que os serviços ficassem distantes do padrão anterior. Pressões na cadeia de suprimentos tiveram um pico em dezembro de 2021, mas voltaram a piorar com o início da guerra na Ucrânia. A recuperação da capacidade de produção da indústria, a automobilística em particular, tem sido muito lenta. Há mais de um ano, o nível de produção mensal dos EUA e dos maiores exportadores oscila ao redor de 20% abaixo do pré-pandemia.

Múltiplos fatores explicam inflação global

A inflação de manufaturados vem se acelerando na maioria das economias, possivelmente devido a causas comuns: o efeito defasado das altas nos preços de produtos primários, os custos elevados associados à desorganização das cadeias de suprimentos e, mais recentemente, os lockdowns na China.

Mesmo antes da guerra na Ucrânia e dos lockdowns na China, já havia indicações de que a normalização da oferta de bens se estenderia para além deste ano. Esses dois eventos adiaram ainda mais essa normalização e acrescentaram ao cenário uma forte alta do petróleo e de outras commodities. No caso da China, mesmo um quadro de piora nas perspectivas de crescimento trouxe pouco alívio ao problema da inflação, uma vez que carrega também novas dificuldades para a retomada do equilíbrio em cadeias de suprimentos, cuja normalidade apenas começava a dar sinais de retorno.

Nos países desenvolvidos, os mercados passaram a precificar juros nominais mais altos nos próximos anos. Isso ocorreu, sobretudo, por conta do aumento nas expectativas de inflação, em muitos casos acima do padrão histórico e das metas perseguidas pelos bancos centrais. Nos países emergentes, o plano de encerrar o ciclo de aperto monetário agressivo foi deixado de lado, após novas decepções com os índices inflacionários.

O aperto monetário precificado pelo mercado até o fim do trimestre levaria a uma desaceleração ainda em 2022. Contudo, esse aperto ainda não produziu efeito nos dados mais recentes da economia, de forma que um aperto adicional segue sendo precificado.

Mesmo quando a inflação cheia começar a ceder, isso provavelmente ocorrerá, em um primeiro momento, por meio de uma desaceleração nos preços de itens fora dos núcleos. Dessa forma, estimamos, os bancos centrais terão que seguir praticando juros reais mais altos para ancorar expectativas e fazer com que a inflação subjacente também ceda.

É crucial distinguir se o que estamos observando nos dados mais recentes:

(1) Ainda é um efeito defasado dos inúmeros choques dos últimos dois anos – estímulo fiscal em resposta à pandemia, guerra na Ucrânia, rupturas na cadeia produtiva global, deslocamento da demanda de serviços para bens, represamento de altas de itens administrados, e alta de commodities.

(2) Ou se já estamos no ponto em que a alta da inflação passada dominará a inflação futura, por meio de salários e outros preços com algum grau de indexação.

Neste contexto, as diferentes estruturas das economias e da composição de seus respectivos índices de preços podem fazer diferença no futuro: tanto mais fácil será a desinflação quanto maior forem os pesos dos preços livres e menor for a memória inflacionária embutida nos contratos. Eventualmente, esperamos que as políticas monetárias pelo mundo divirjam de maneira relevante.

Voltando ao Brasil, os últimos indicadores confirmam alguma melhora no ambiente de crescimento econômico de curto prazo. Essa expectativa decorre dos prováveis efeitos positivos da reabertura sobre o mercado de trabalho e do pacote de estímulo ao consumo. A partir de agora, contudo, a contração monetária pode pesar sobre a atividade, ao mesmo tempo em que a desaceleração da economia global ficará mais visível.

Portfólio

Em contraste com o início do ano, o fluxo estrangeiro na B3 foi de saída desde o primeiro mês do segundo trimestre, dando a impressão de que uma atualizada noção sobre o tamanho do desafio do FOMC se espalhou rapidamente. O mesmo aconteceu para o caso do ECB, coroando um certo sincronismo ao aperto monetário, agora simultâneo e global. Historicamente, já é suficientemente difícil para economias desenvolvidas conseguirem um pouso suave durante apertos monetários e, sendo assim, o prognóstico para o Brasil não melhora em nada.

No segundo trimestre e no ano, todas as nossas posições sofreram perdas, sendo que as duas maiores posições, das sete que carregamos, responderam por mais da metade do desempenho.

No caso de GPS, nossa maior posição, seguimos confiantes de que seu modelo de negócio é capaz de equilibrar crescimento orgânico e inorgânico, de maneira a entregar resultados independentemente das condições de mercado. A Companhia possui a disciplina e os incentivos alinhados de modo a priorizar a manutenção de sua margem, ao mesmo tempo em que consegue navegar seu crescimento em diferentes cenários macroeconômicos através das duas alternativas citadas acima. Em linha com nossa percepção, a Companhia já entregou mais de 80% de sua meta de aquisições para o ano. E nós, ao longo do trimestre, aproveitamos para aumentar nossa posição a preços atrativos e com retornos esperados, o que traz margem de segurança para os próximos trimestres.

Acreditamos que Alpargatas, nossa segunda maior posição, esteja passando por desafios em várias frentes relevantes do seu processo de ocupação de mercados, que vão desde a simplificação e maior assertividade da oferta no mercado brasileiro até a velocidade de execução dos demais mercados definidos como relevantes: Estados Unidos, Europa e China. Com isso, reduzimos o tamanho de nossa participação para melhor refletir a velocidade de entrega da visão alinhada por parte da Companhia. Continuamos com uma visão positiva sobre as oportunidades da Alpargatas e seu produto icônico, Havaianas.

No caso das demais companhias das quais somos sócios, por mais que os resultados no curto prazo possam sofrer devido à nova realidade de inflação e juros, não acreditamos que suas vantagens competitivas estejam, em um horizonte de longo prazo, comprometidas. Certamente, isso não as poupou nem as poupará de sofrer com interpretações, por parte do mercado, que considerem uma perpetuação desses impactos de curto prazo.

Espaçolaser

Também no segundo trimestre, iniciamos nossa jornada como acionistas da Espaçolaser, líder no mercado de depilação à laser com 16% de participação, enquanto seus maiores concorrentes, em nossas estimativas, ficam com 2% a 3% do mercado individualmente.

Apesar de fragmentado, o mercado de depilação a laser apresenta um forte crescimento, trazendo acesso a um produto desejado, substituto de soluções que tem penetração muito alta, porém uma proposta de valor pior, a cera em particular. Acreditamos que a Espaçolaser é a empresa melhor posicionada para ocupar esse mercado e promover essa substituição de soluções por meio de uma solução acessível e fracionada, graças a sua marca líder, seu potencial operacional e sua escala muito superior à de seus concorrentes.

Contudo, essa ocupação não virá sem a superação de relevantes desafios, começando pela recuperação da alavancagem operacional afetada pela pandemia, e cujos efeitos se estendem desde o capital de giro até a alavancagem financeira. Construímos um importante alinhamento com os acionistas de referência da Espaçolaser, aos quais gostaríamos de agradecer.

Estamos confiantes de que, por meio desses passos, será dada continuidade a uma história de criação de valor em um negócio que apresenta uma rentabilidade estrutural e um mercado endereçável bastante atraentes.

O momento

Em um ambiente mais desafiador, como o atual, teremos que lidar com ainda mais volatilidade e eventuais perdas de curto prazo. Não acreditamos que faça sentido mudar o propósito dos recursos que gerimos. Nossa filosofia de preservação de capital e geração de retornos a longo prazo através da alocação de recursos em empresas de qualidade segue inalterada.

Consideramos que um eventual dilema entre risco e exposição, pela perspectiva do risco de negócio, é um falso dilema. Temos a missão de ajustar nosso portfólio às novas expectativas de retorno, sempre considerando o ambiente macroeconômico, a capacidade de execução das empresas e o que elas já entregam em termos de resultado.

A evolução no tempo

Dentro do contexto das manchetes atuais, predominantemente ruins, consideramos imperativo que as análises sejam feitas por uma perspectiva que considera a evolução das empresas no tempo.

O tempo é escasso em nossas vidas. Sua gestão demanda disciplina, em um processo de construção contraintuitivo: sacrificamos recompensas breves no presente para tentar alcançar recompensas longevas, porém, futuras. Talvez a formação e a educação dos filhos sejam um bom paralelo para essa dicotomia.

Voltando ao momento atual, o que vem à superfície são as notícias ruins e, para chegarmos a este ponto, fomos expostos a diversos ruídos, ao longo de anos, que passaram despercebidos por uma parte de nós, e que, por termos tido uma visão presunçosa, não enxergamos. Ainda assim, acreditávamos que poderíamos identificar o momento das manchetes ruins.

No universo financeiro, a precificação excessivamente alta das ações das empresas foi um destes ruídos que esteve conosco por um tempo prolongado. Só agora este ruído é tratado de forma adequada. Como se costuma dizer na frase tão verdadeira quanto redundante: as consequências sempre vêm depois. Não ficamos imunes a este tratamento. Com toda a resiliência do nosso modelo de gestão e a nossa dedicação em aplicá-lo com disciplina, persistimos no tratamento dos ajustes necessários à manutenção de nossas entregas: a preservação de capital e o retorno relevante. Passar agora uma falsa sensação de que tudo está caminhando bem no curto prazo seria inconsistente com o que estamos observando.

Entretanto, com as oportunidades que visualizamos à frente, estamos, mais do que nunca, focados em fazer um trabalho ainda melhor e mais preciso.

Com a lanterna na popa, seria possível que não enfrentássemos uma aceleração inflacionária, após um período com tanto, ainda que justificável, estímulo fiscal e relaxamento monetário em todo mundo, e com cadeias globais de fornecimento tão fragmentadas e desajustadas?

O fato é que tivemos um tempo prolongado marcado pela pandemia para repensar os ganhos marginais dos atuais modelos e seus riscos. Com isso, é natural que exista alguma reorganização com efeitos benéficos, por mais que não sejam aproveitados por todas as companhias. Assim, enxergamos nossas empresas aptas a capturar os benefícios das alterações que estão em curso, mesmo que ainda não ocupem as manchetes.

Um desses ganhos marginais, alcançados por algumas empresas e provocado pelo impacto dos últimos dois anos na renda disponível das famílias e no custo de vida é a evolução, no âmbito global, do que nós, no Brasil, praticamos há muito tempo: receber financiamento das empresas. O 'Buy Now, Pay Later' tem atuado na manutenção do ritmo de consumo e conquistado a carteira e a fidelização dos clientes.

A Apple agora faz o que a Casas Bahia já vem fazendo há décadas com seu famoso carnê, trazendo recorrência para a empresa. O risco aqui, como sabemos, é fornecer crédito excessivo, atividade que, em um ambiente inflacionário e com altas taxas de juros, pode causar alguns sinistros.

O Brasil parado no tempo

Não entendemos como razoável manter o *status quo*, incentivado por políticas monetárias e fiscais expansionistas, propiciando um novo ciclo de acumulação de recursos e extensão da desigualdade. Nesse sentido, o Brasil parece parado no tempo e continuamos com dois problemas extremamente básicos e relevantes: a educação e a eficiência do Estado.

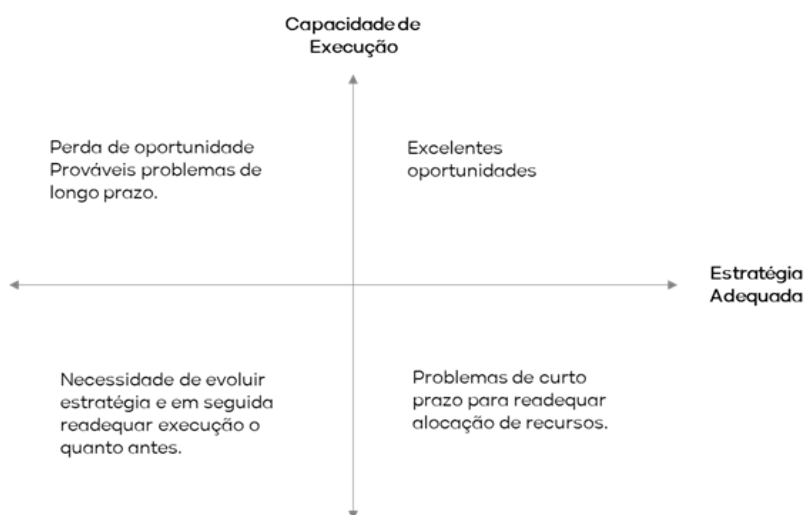
Uma série de falsos dilemas, durante várias gestões, preponderaram. Infelizmente, como sociedade, ainda não encontramos o propósito do que fazer com a riqueza que geramos ou deixamos de gerar no presente.

Com isso, recaímos em escolhas erradas: de um lado, alocando recursos que não temos para fazer coisas que não deveríamos fazer e, de outro, deixando de fazer aquilo que poderia nos tirar desta armadilha. Não acreditamos que aqui imponha-se uma barreira ideológica, mas sim uma profunda deficiência e distorção de foco e de qualidade na execução. O caminho é longo, mas acreditamos que, se trilhado de forma consistente, as recompensas virão.

“All the returns in life, whether in wealth, relationships or knowledge, come from compound interest.” - Naval Ravikant

Escolhemos empresas com estratégias de crescimento atemporais e foco no cliente. Nos investimentos, buscamos utilizar o ambiente brasileiro - sempre propício para se testar limites - a nosso favor. Por conta do ambiente ácido de negócios, porém, deixamos de ter oportunidades de crescimento mais acelerado, com menos idas e vindas. Esse é um dos principais motivos pelos quais escolhemos empresas capazes de entregar crescimento e eficiência de forma recorrente e atemporal, se aproveitando do ambiente que prejudica os empreendedores ou empresas que se esquecem de focar no assunto mais importante: os clientes e suas necessidades.

Colocamos, a seguir, um plano de como vemos algumas destas situações de oportunidade e risco no ambiente empresarial:



Como temos comunicado, existem algumas mudanças muito relevantes em como podemos atender às necessidades dos clientes hoje em dia:

- Mercados digitais, cujo modelo de negócio possui dois clientes: o fornecedor e o consumidor do produto. O fornecedor, com necessidades ligadas à logística e visibilidade; o consumidor, com necessidades ligadas a preço, prazo e confiabilidade; e ambos com necessidade de crédito. O poder das plataformas, quando bem geridas, é muito relevante.
- O ecossistema é aspecto indispensável para definir a oferta. As montadoras de automóveis já trabalham dessa forma há algum tempo, através da diversidade e capilaridade de fornecedores. Contudo, enxergam o automóvel como seu único produto. O desafio dos ecossistemas é integrar várias ofertas independentes e, assim, serem ecossistemas mutuamente exclusivos e coletivamente exaustivos, tornando-se mais atraentes e melhorando sua percepção de valor. Trata-se de uma colaboração extrema, em um ambiente focado nos clientes e suas necessidades.

- O ambiente digital, por fim, viabiliza flexibilidade e inovação. Ele traz mudanças relevantes e questiona a precificação e o mercado endereçável, por vezes indicando novas avenidas de crescimento. Essas novas vias podem ser experimentadas com uma velocidade acelerada, trazendo pequenas e confiáveis respostas para o que antes permaneceria no campo das hipóteses enquanto não fossem experimentadas massivamente, sob risco de falhar carregando todo o negócio. Para as empresas que utilizam esse ambiente flexível para entender a evolução da necessidade do cliente, incorrer em um risco que ameace o negócio passou a ser mais facilmente evitável.

As possibilidades acima não são excludentes e podem ser somadas. É possível mensurar, analisar, criar hipóteses, testá-las e ampliar massivamente o que dá certo. O caminho mais certo para criação de valor passa, invariavelmente, por esses passos.

Focamos na entrega da visão de longo prazo por meio de ações de curto prazo

Para alcançar o raciocínio descrito acima, é necessário constantemente refinar uma visão sobre o comportamento humano, as necessidades dos clientes, os modelos de negócio adequados para atendê-las, o modelo de organização adequada e os talentos necessários para a inovação contínua. Tudo isso começou há dez anos, com a criação do Future e seu modelo de análise e alocação, que segue evoluindo pois, quase tudo que temos, passará por mudanças disruptivas ou evolutivas nos próximos 10 anos.

Cabe a nós entender esta evolução, acompanhar a execução das empresas das quais somos sócios e alocar nosso portfólio de acordo com as entregas percebidas e os preços fornecidos pelo mercado.

Portanto, não deveriam existir contradições entre visões de longo prazo e ações de curto prazo. O mais importante continua sendo o longo prazo; o que mudou foi a velocidade de medição e de correção de rumo.

Na nossa visão, acreditamos que a evolução do mercado para um modelo mais permissivo com a desvinculação do poder de controle e atuação como acionista deve ser encarado de forma construtiva. O mais importante segue sendo o alinhamento equilibrado entre a gestão, conselho e acionistas. É nessa direção que trabalhamos.

Não existe empresa boa independentemente de preço

Vivemos em um tempo de descobrimentos. Durante um longo período de otimismo no mercado, estimulado por políticas fiscais e monetárias expansionistas e com a democratização do acesso proporcionada pelas plataformas de investimento, a percepção de risco ficou distorcida. O céu virou o limite e o piso ficou perto dele.

Alguns gatilhos sempre existiram para acabar com esta fase, sendo a inflação um deles, mas, sob alguns ângulos, parece que todos foram disparados ao mesmo tempo. Sabemos que a saída dessa situação não será alcançada sem dor, porém, mais uma vez, acreditamos que os mais bem preparados sobreviverão, saindo ainda mais fortes, enquanto os displicentes ou excessivamente otimistas ficarão pelo caminho, assim como aqueles que tomaram decisões de alocação equivocadas, seja por falta de estudo ou de estrutura. Até um certo ponto dessa jornada, a dor será constante e uniforme, porém, entendemos que a diferenciação certamente virá.

Voltando às manchetes, a era do "Not expected, but not a surprise either. Remain overweight", que vimos de competentes analistas, ficará para trás.

A situação não tem sido fácil nem para os profissionais que já vivenciaram este ambiente. Do nosso lado, aprendemos que precisamos aplicar com ainda mais disciplina e rigor a máxima de que não existem empresas boas o suficiente para se comprar a qualquer preço.

Foco no que é relevante

As dinâmicas dominantes favorecem certas tendências de raciocínio, até que os ruídos se tornam tão fortes, que criam uma nova tendência, por vezes em direção contrária, fazendo o que era entendido como favorável ontem, passar a ser entendido como desfavorável hoje. Isso acontece sem que, necessariamente, ocorra um evento relevante. Portanto, não podemos nos descuidar nunca daquilo que é importante e focar apenas no que for urgente.

Nesse ambiente mais complexo e caótico, onde tudo parece fazer sentido apenas por ser consensual, o processo de seleção passa a ter uma relevância ainda maior. Em um primeiro momento, os ativos que serão vencedores no longo prazo, podem ser os que mais estão sofrendo, seja por conta de uma melhor liquidez, um maior múltiplo ou porque o caminho de criação diferenciada de valor ainda não está claro para o mercado, uma vez que essas empresas dispensam atalhos que sacrificam a sustentabilidade dos resultados em favor de retornos no curto prazo. Isso, contudo, não significa que ações corretivas não devam ser feitas por essas empresas. Assim como sua estratégia de longo prazo, essas ações estarão focadas em incorporar a atenção ao que é urgente dentro do contexto de entregar o importante, e não como único objetivo, potencialmente para endereçar as manchetes.

Cientes disso, temos utilizado mais caixa em nossa alocação tática, com o objetivo de mitigar a perda de capital de curto prazo. Estamos buscando, com ainda mais vigor e rigor, as empresas que conseguem se adaptar a este ambiente de maiores restrições e que são capazes de continuar ocupando seus mercados de maneira rentável, atendendo clientes de forma eficiente e com qualidade, enquanto reduzem seus custos de servir.

Em meio a todos esses movimentos, buscamos nos aprimorar e nos disciplinar ainda mais. Conferimos, verificamos e repetimos os processos, para entender se a visão que temos para as empresas das quais somos sócios está adequada, alinhada e sendo executada à altura do desafio. Nesse ambiente de incerteza no curto prazo e de volatilidade de preços, cuja dinâmica é guiada por diversos fatores que não controlamos, voltamos nossa atenção para o que nos move: fazer o que precisa ser feito para que a situação melhore.

No curto prazo, estamos atentos aos seguintes pontos:

- Alavancagem operacional e financeira;
- Capacidade de lidar com um ambiente incerto;
- Estrutura organizacional adequada e enxuta;
- Alinhamento dos incentivos.

A jornada pelo período desafiador começa com a identificação de um ambiente de transformação, e o que nos mantém alinhados é a crença em algo melhor. Aqui não estamos falando de otimismo cego, que ignora a enormidade das tarefas à frente, nem sobre o idealismo que nos permite apenas se sentar à margem. Para que essa crença não seja desperdiçada, sabemos que precisamos continuar trabalhando, seguir nos preparando e seguir apaixonados pelo que fazemos.

"All evils are caused by insufficient knowledge" é o que David Deutsch chamou de "The Principle of Optimism". Significa que o que quer que esteja dando errado – qualquer que seja o mal – está acontecendo por conta da falta de conhecimento, i.e., pela nossa ignorância.

Se seguirmos acumulando conhecimento, perseguindo soluções e buscando as respostas, com esforço, por vezes, não só da nossa parte, encontraremos uma solução.

Considerações Finais

Gostaríamos, mais uma vez, de agradecer todos vocês - nossos sócios - por estarem conosco agora e por todo o tempo que ainda está por vir.

Continuamos firmes e focados em relação ao que move nossas empresas em seus processos de ocupação de mercado com eficiência, comprando quando há retorno esperado e margem de segurança e vendendo quando identificamos exageros do mercado, desvios de rota ou incapacidade na execução por parte das empresas.

Estamos disponíveis, como sempre, para conversar e aprofundar essa análise do nosso desempenho.

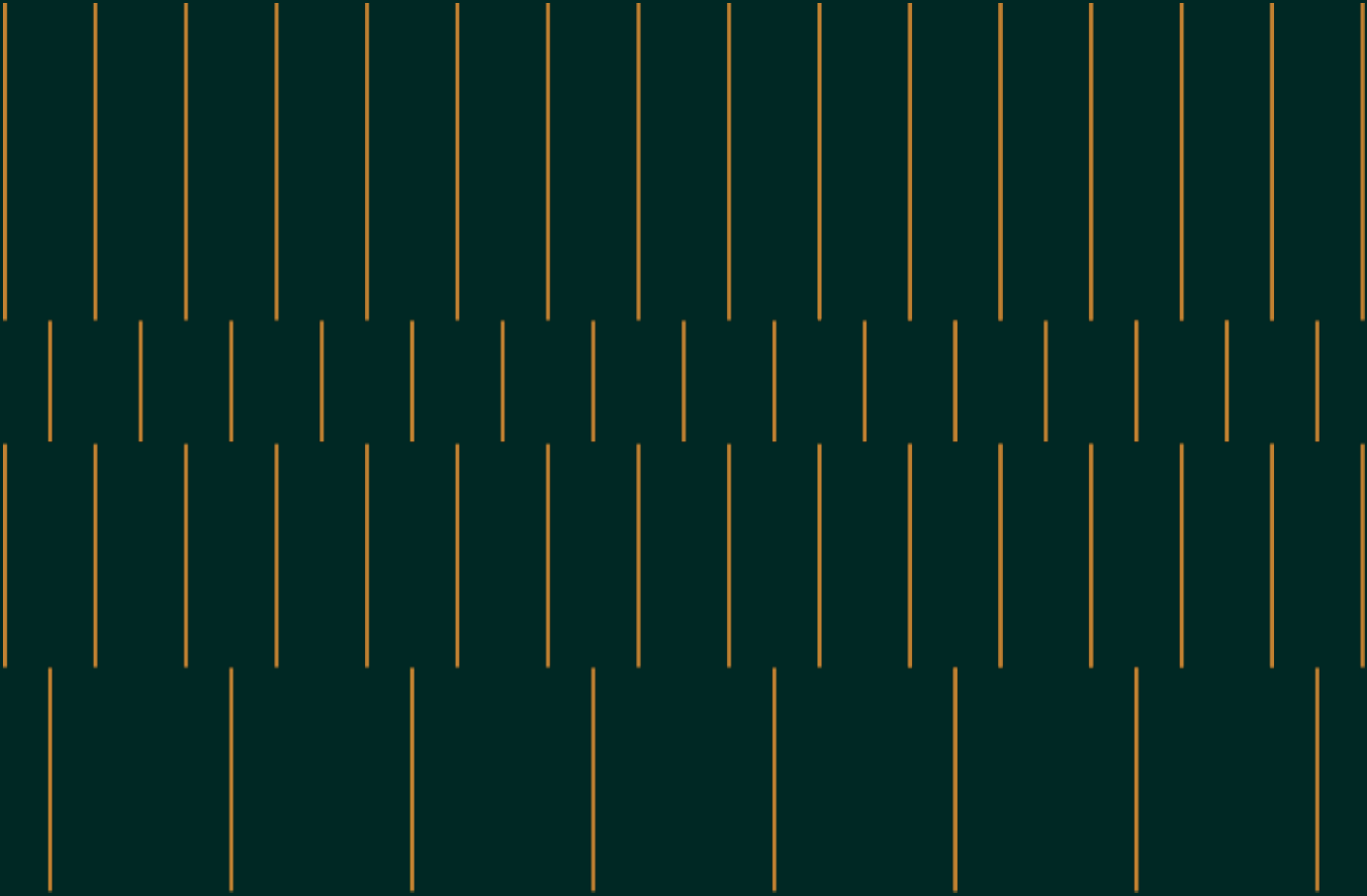
Saudações,

Neo Future

Disclaimer

O presente relatório foi preparado pela Neo Future Gestão de Recursos Ltda ("Neo Future") para o uso exclusivo do destinatário, não podendo ser reproduzido ou distribuído por este a qualquer pessoa sem a expressa autorização da Neo Future. Opiniões, estimativas e previsões apresentadas neste material constituem o nosso julgamento considerando-se as atuais condições de mercado e as informações às quais tivemos acesso, podendo estar sujeitas a revisões e alterações frequentes. Algumas informações desse material são baseadas em simulações de performance passadas. As simulações levam em consideração uma série de simplificações e premissas que podem ser difíceis de serem replicadas em condições reais de mercado. Ao contrário de resultados reais, as simulações de retorno não refletem operações efetivamente realizadas e, em função disso, podem subestimar ou superestimar os impactos de fatores como liquidez, diferenças entre preços de compra e venda dos ativos e outros eventuais custos de transação. As simulações possuem uma série de limitações e o resultado das mesmas não deve ser considerado como promessa ou garantia de performance pois poderão ocorrer diferenças significativas entre o resultado obtido nas simulações e o retorno real obtido pelas estratégias. As simulações não devem ser utilizadas para realizar comparações com performances efetivamente verificadas. Neo Future é a marca de fantasia da Neo Future Gestão de Recursos Ltda. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR DO FUNDO, DO GESTOR DA CARTEIRA, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU, AINDA, DO FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITOS - FGC. A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS. A RENTABILIDADE OBTIDA NO PASSADO NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. AO INVESTIDOR É RECOMENDADA A LEITURA CUIDADOSA DO PROSPECTO E DO REGULAMENTO DO FUNDO DE INVESTIMENTO AO APLICAR SEUS RECURSOS.





Movidos pelo desafio de
contribuir com o futuro

ri@neo.com.br
+55 11 2164 1100
neo.com.br/neo-future



Sumário

- Fundo de ações de longo prazo que investe em empresas líderes e com alto potencial de crescimento sustentável objetivando retornos consistentes e preservação do capital investido.
- O patrimônio do Future é alocado com disciplina baseado (i) na nossa visão proprietária de longo prazo; (ii) na capacidade de execução das empresas investidas, e (iii) na nossa visão de risco. Indicado para quem busca retorno absoluto com preservação de capital, análise fundamentalista, disciplina na execução e capacidade de apoiar as empresas do portfólio.

ASG (Ambiental, Social e Governança)

Esse fundo integra questões ASG em sua gestão, conforme Código ANBIMA de Recursos de Terceiros, disponível no site da Associação na Internet.

Rentabilidade (%)	Desde Início	48 meses	36 meses	24 meses	12 meses	Acum. 2022	Junho 2022
NEO Future	373,76	8,18	-13,39	-20,90	-43,67	-34,75	-16,62
Ibovespa *	68,79	35,43	-2,40	3,67	-22,29	-5,99	-11,50
IPCA+6% a.a.	218,36	61,56	47,55	36,26	18,65	8,62	1,22

Retorno (%)

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	NEO Future	Ibov	IPCA + 6% a.a.
2022	2,63	-7,27	4,91	-16,10	-6,55	-16,62							-34,75	-5,99	8,62
2021	-4,57	-6,11	-0,13	5,14	15,76	2,70	2,13	1,23	-3,95	-11,26	-3,58	1,60	-3,44	-11,93	16,64
2020	3,97	-7,79	-27,49	12,70	6,61	11,22	7,95	4,57	0,70	-0,03	4,51	5,69	16,61	2,92	10,76
2019	4,52	-4,05	-5,07	3,52	-2,25	1,61	2,77	5,41	1,72	-3,66	2,29	8,54	15,38	31,58	10,59
2018	7,79	1,47	4,78	-2,82	-9,45	-9,45	-1,59	-5,05	2,69	26,12	3,95	1,44	16,52	15,03	9,92
2017	4,84	5,86	0,47	4,24	1,67	4,69	6,30	5,59	7,43	4,19	3,03	6,25	70,14	26,86	9,05
2016	-6,41	1,92	17,86	12,11	6,70	7,65	0,94	2,72	1,36	2,75	-1,22	0,42	55,07	38,93	12,64
2015	6,46	4,99	-4,89	4,33	0,07	-5,81	0,71	6,41	-4,24	6,07	-4,02	-0,82	8,32	-13,31	17,26
2014	-8,00	-3,03	4,54	1,39	4,89	0,40	-4,49	3,22	-3,99	-3,66	6,88	9,72	6,48	-2,91	12,82
2013	17,90	12,94	-1,35	-5,07	-5,61	-3,73	4,45	-5,98	9,90	0,24	2,35	12,57	41,24	-15,50	12,29
2012											16,82	-4,49	11,58	4,40	2,28

Desempenho e Medidas de Risco

Retorno: Acumulado	374%
Retorno: Anualizado	17,6%
Volatilidade Anualizada	28,8%
Índice Sharpe	0,32

Visão Geral do Fundo

Cota do Fundo	4,7376
Patrimônio Líquido (R\$)	358.708.632
Patrimônio Médio Acum. 2021 (R\$)	470.123.145
Patrimônio Médio em 12 meses (R\$)	540.806.615
Número de Meses Positivos	76
Número de Meses Negativos	40

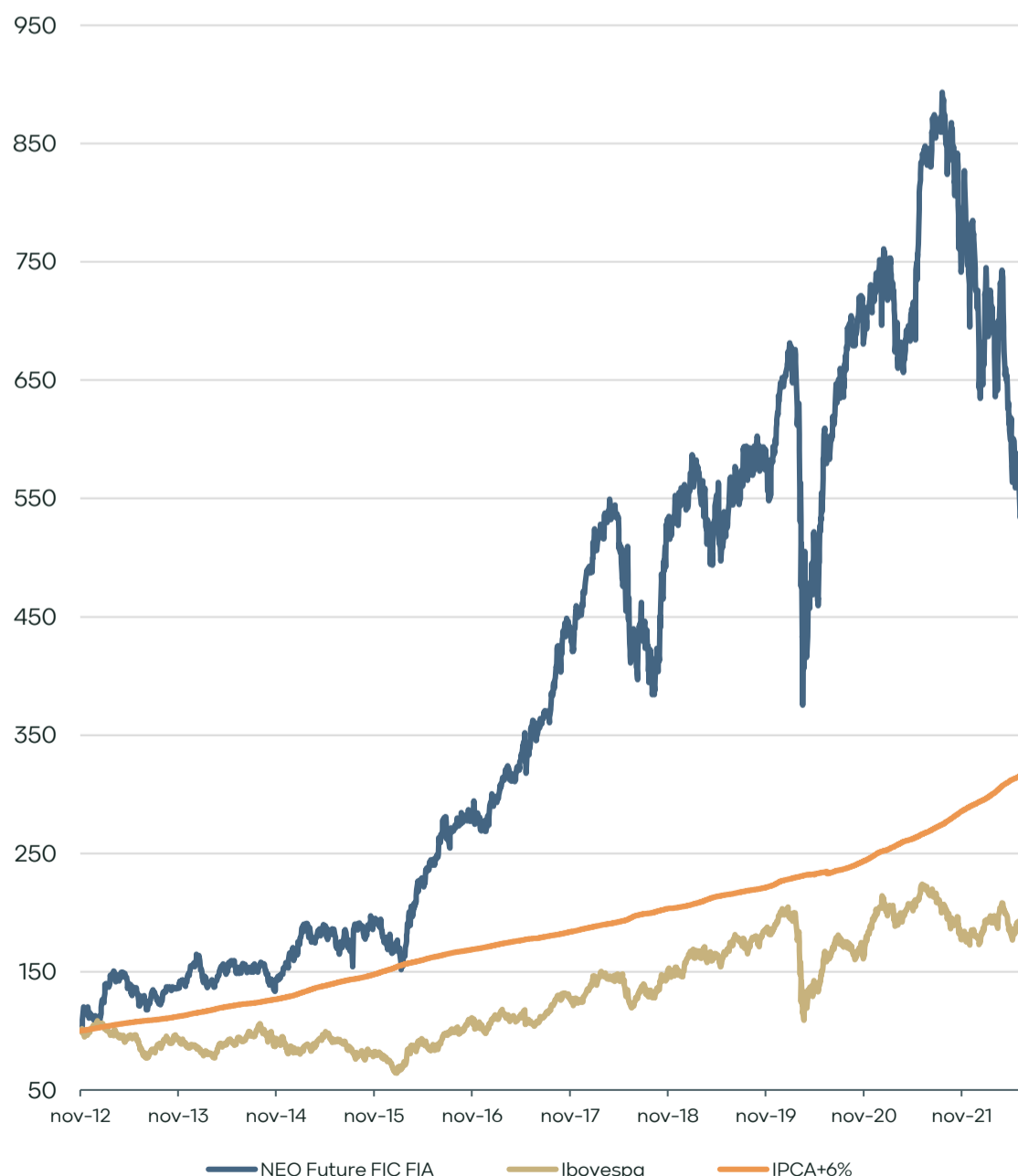
Equipe de Gestão

Henrique Alvares
Rodrigo Colmonero
Andrea Bottcher
Artur Do Lago
Pedro Siqueira
Vitória Bittar

Informações do Fundo e Provedores de Serviços

Data de início do fundo	01.nov.2012
Classificação ANBIMA	Ações - Ativos - Valor/Crescimento
Taxa de administração	1,0% a.a.
Taxa de performance	30% sobre o que exceder IPCA+6% a.a.
Carência inicial	Não possui
Cota de aplicação	D+1
Cota de resgate	Último dia útil do mês, após transcorridos 180 dias da solicitação
Liquidação	D+4
Gestor do fundo	Neo Future
Administrador	Intrag DTVM S.A.

Desempenho NEO Future FIC FIA x Ibovespa & IPCA + 6% a.a.



* A utilização do Ibovespa é mera referência econômica.

A Neo Future é a marca de fantasia da Neo Future Gestão de Recursos Ltda. As informações aqui prestadas tem caráter meramente informativo e o material apresentado não tem intenção de ser uma oferta ou solicitação de compra ou venda de qualquer instrumento financeiro. Leia o Formulário de Informações Complementares e o Regulamento antes de investir. Rentabilidade passada não representa garantia de rentabilidade futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. Toda a performance aqui apresentada é líquida de taxas. Fundos de investimento não contam com garantia do administrador, do gestor, de qualquer mecanismo de seguro ou Fundo Garantidor de Crédito - FGC. Para avaliação da performance de fundos de investimento, é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 meses. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo.