



Neo Future
CARTA TRIMESTRAL
3T 2022

CARTA TRIMESTRAL

NEO FUTURE

UM RESUMO DO QUE VOCÊ PRECISA SABER:

- No terceiro trimestre de 2022, o Neo Future apresentou um retorno de 15,5%, enquanto o IPCA+6% a.a. Indicou um retorno de 0,1% e, o Ibovespa, de 11,7%.
- As incertezas locais e globais seguem trazendo volatilidade para os preços dos ativos. Temos lidado com estas circunstâncias de forma relevante, com um nível de caixa acima da média.
- Nossas empresas seguem bem posicionadas para entregar as visões de ocupação de mercado, de foco no cliente e de retornos relevantes e sustentáveis que temos alinhadas com seus acionistas de referência.
- Apresentamos um pequeno resumo de nosso foco de atuação em cada uma de nossas investidas.

Prezados sócios,

Bem-vindos à leitura de nosso relatório de gestão trimestral. Agradecemos, mais uma vez, a confiança dos nossos sócios que outorgam, diariamente, um mandato que objetiva a preservação de capital e o retorno no longo prazo.

Como sempre, gostaríamos de reforçar nossa persistência e empenho contínuos em realizar uma gestão disciplinada. Acreditamos que os melhores gestores não são necessariamente aqueles que objetivam apenas o retorno, mas sim os que focam no risco, para só então decidir se o retorno esperado o justifica. Contemplar os riscos das empresas é uma atividade desagradável e mensurá-los é difícil. Contudo, compreender melhor o risco, somos capazes de preservar o nosso capital e evitar perdas permanentes, sendo esse um dos principais pilares do nosso modelo de gestão.

Em momentos nos quais o preço atribuído às empresas das quais somos sócios oscila com tanta intensidade e nosso resultado em janelas curtas está distante do que julgamos adequado, decidimos ir além da descrição do modelo de gestão e exemplificá-lo por meio dos pilares do nosso portfólio, nossas empresas.

Boa Leitura!

Desempenho

No terceiro trimestre de 2022, o Neo Future apresentou um retorno de 15,5%, enquanto o IPCA+6% a.a. indicou 0,1% e, o Ibovespa, 11,7%.

Desde novembro de 2012, início do fundo, obtivemos um retorno de 19% a.a. no Neo Future, comparado aos 13% a.a. do IPCA+6% e 7% a.a. do Ibovespa. Nesse mesmo período, o fundo entregou um rendimento acumulado de 447,2%, comparado aos 218,6% de acúmulo de IPCA+6% a.a. e aos 88,5% do Ibovespa.

Desempenho	Desde Início	60 meses	36 meses	12 meses	Acum. 2022	3º Trimestre 2022
NEO Future	447,2%	30,1%	-9,2%	-34,5%	-24,6%	15,5%
Ibovespa	88,5%	48,1%	5,1%	-0,8%	5,0%	11,7%
IPCA+6% a.a.	218,6%	75,1%	45,1%	13,6%	8,7%	0,1%

Histórico de retornos até 30 de setembro de 2022. Início do fundo em 1º de novembro de 2012.

Economia

Ao longo do terceiro trimestre, a continuidade da melhora no mercado de trabalho – com a menor taxa de desemprego em seis anos – e os indicadores de confiança seguiram colocando a atividade econômica local na contramão do exterior. Contudo, o ritmo acima da expectativa não chega sem um impacto direto na política monetária, que agora terá de acomodar uma manutenção mais longa dos níveis de juros.

No cenário internacional, o trimestre ficou marcado pela reafirmação do compromisso das principais autoridades monetárias com o combate à inflação e a indicação de que as taxas terminais deverão permanecer em níveis contracionistas por mais tempo, após encerrados os ciclos de aperto.

Como consequência dessa sinalização, especialmente no caso dos Estados Unidos, o DXY, que é o principal indicador do preço do dólar americano contra moedas de países desenvolvidos, acumula forte alta no ano. Note-se que, nas últimas décadas, o índice só esteve no patamar atual entre os anos 2000 e 2002.

Historicamente, tamanhas escaladas do dólar foram negativas para países emergentes, pois costumam anteceder recessões, depreciação cambial, piora nos termos de troca, contração de crédito doméstico e aumento do custo de financiamento externo.

Nesse sentido, um regime de câmbio flutuante e de metas de inflação como o nosso serve como importante amortecedor de choques externos. Isso, contudo, não deixa nosso mercado imune, mas apenas diminui o risco de uma crise sistêmica que envolva reestruturação da dívida e desvalorização da moeda.

Enquanto o cenário para desinflação global e crescimento na Europa e na China seguir incerto, os EUA, por contar com um banco central mais disposto a seguir aumentando juros e não depender de importações de energia, deve seguir como o principal destino de investimentos globais.

Ainda que o dólar valorizado seja negativo para commodities e outros ativos de risco, essa valorização, em contrapartida, pode ajudar a conter a inflação de bens comercializáveis.

Se juntarmos a isso a estimativa de que a maioria dos bancos centrais do mundo não conseguirá cortar juros antes de 2023 e alguns sequer conseguirão parar com os aumentos até lá, fica mais difícil deixar de lado a cautela com os preços dos ativos.

Portfólio

Tanto as incertezas locais, atualmente focadas no campo político, quanto as globais, discutidas na seção anterior, seguem trazendo volatilidade para os preços dos ativos. Temos lidado com estas circunstâncias de forma relevante, com um nível de caixa acima da média. Estamos confortáveis com os níveis de preços de muitas das empresas das quais somos sócios, mas, sabemos que valuations baratos não costumam atuar como gatilho.

Nossa reflexão sobre o nosso nível de caixa é incessante e parte da premissa de que não precisamos de uma grande correção paralela no mercado para realizar alguma alocação significativa, bastando, para isso, poucas e ótimas oportunidades.

Alguns podem também argumentar que qualquer nível de caixa é uma tentativa de acertar o timing na alocação de capital. Nós, contudo, acreditamos que a decisão do nível de caixa é tão importante quanto qualquer outra decisão de alocação que tomemos. Não acreditamos que a função do alocador de capital seja alocar independentemente de qualquer coisa. Acima de tudo, valorizamos a oportunidade que nos é dada de dizer não e dimensionar nossas exposições.

A representação dos pilares do nosso modelo de gestão no portfólio: Empresas

Dentro do cenário exposto, cremos que nossas empresas estão bem posicionadas para entregar as visões de ocupação de mercado, de foco no cliente e de retornos relevantes e sustentáveis que temos alinhadas com nossos acionistas de referência.

Com o objetivo de expor o ambiente de oportunidades que nossas empresas oferecem, preparamos abaixo um pequeno resumo de nosso foco de atuação em cada uma delas. Isso em um momento em que nossas interações ficam mais frequentes e profundas, junto à gestão e aos acionistas, para que possamos melhor apoiá-las nas entregas das visões.

Alpargatas

Acompanhamos a Alpargatas desde 2015. Muito antes disso, a Companhia já vinha obtendo sucesso na construção da marca Havaianas, que evoluiu da produção de um artigo popular para um posicionamento ímpar, democrático e sinônimo de categoria. O desafio da Companhia agora é estender esses atributos para a ocupação do mercado global de calçados.

Nos tornamos acionistas da Companhia em 2018, após o alinhamento de uma visão de longo prazo junto aos então novos acionistas de referência. A gestão que assumiu após a transição societária encontrou na Alpargatas marcas cujo potencial não se equiparava ao da Havaianas. Por conta da incompatibilidade com uma ambição global, ficamos satisfeitos em ver a Alpargatas realizar os desinvestimentos necessários para adequar seu portfólio ao tamanho e características de sua ambição.

Apesar do desafio do portfólio ter sido endereçado mais rapidamente do que antecipávamos, a ocupação do mercado global vem apresentando desafios relevantes.

A Companhia busca encontrar o equilíbrio operacional que a permita ser uma marca democrática no Brasil e um item de moda nos demais mercados, notadamente Europa, Estados Unidos e parte da Ásia. Isso traz complexidades de segmentação de portfólio com consequências danosas para a gestão de estoque e entrega de excelência para os diferentes perfis de clientes. Apesar das dificuldades de curto prazo, enxergamos a Alpargatas realizar movimentos importantes para endereçar os principais gargalos em sua estrutura fabril e dinâmica comercial.

Espaçolaser

A Espaçolaser é a companhia mais jovem da qual somos sócios e a que faz parte do nosso portfólio há menos tempo. Começamos a estudar sua trajetória em 2021 e, desde então, admiramos a sua liderança na oferta de um serviço desejado em um mercado fragmentado e com baixa penetração.

Ao longo do primeiro semestre de 2022, alinhamos uma visão de longo prazo, junto aos acionistas de referência da Companhia, que ambiciona a ocupação desse mercado fragmentado por meio de um aproveitamento de sua alavancagem operacional, da diferenciação da experiência do cliente e de um maior nível de governança.

Assim como para a maioria das empresas, a pandemia exigiu mudanças críticas na operação da Espaçolaser. Tais mudanças vieram acompanhadas de uma transformação na escala do negócio, por meio da compra de franquias, que se mostrou extremamente desafiadora. A transferência dos principais esforços de vendas para o ambiente digital, trazendo maior dificuldade para sanar as dúvidas de clientes, bem como o desafio de incorporar incentivos que alinhassem os interesses da equipe de gestão de uma loja, que deixou de ser franquias e passou a ser própria, foram alguns desafios que corroeram a alavancagem operacional da Companhia. Nesse contexto, foi necessária uma pausa nos planos de crescimento por meio de lojas próprias, uma revisão da equipe e uma readequação da estrutura de capital, com alterações relevantes na estrutura de dívida e a realização de um aumento de capital.

Nesse sentido, as condições financeiras necessárias para endereçar a melhora na produtividade das lojas estão criadas, de modo passamos a esperar um gradativo processo de melhora em seus indicadores operacionais. Nessa frente, processos importantes como a segmentação da precificação e o alinhamento de incentivos na gestão das lojas também estão sendo endereçados pelo novo CEO, Paulo Camargo, o primeiro executivo de fora do grupo de fundadores a liderar a Companhia. A Espaçolaser tem uma grande oportunidade de mostrar para as cerca de 90% das pessoas que ainda utilizam métodos tradicionais de remoção de pelos uma alternativa definitiva, que é superior em termos de custo e, principalmente, de benefício.

Grupo GPS

Após cultivarmos um relacionamento com o Grupo GPS desde 2006, nos tornamos acionistas da Companhia no primeiro semestre de 2021. A combinação de uma cultura empreendedora, foco no cliente e na excelência da entrega por meio de uma estratégia centralizada e uma gestão descentralizada, permitem que a GPS lidere a consolidação de um mercado onde detém apenas 5% de participação, o que já lhe proporciona uma escala superior à das empresas #2 e #3 somadas.

O exercício de se tornar uma companhia listada trouxe para a GPS o desafio de educar o mercado sobre seu setor de atuação e modelo de negócio.

Após apenas um ano e meio nesse novo ambiente, consideramos o nível de entrega desse desafio como bastante adequado. Porém, ainda há melhorias a serem vistas na divulgação do cuidado que empregam à condução de suas atividades e junto a uma grande quantidade de colaboradores e clientes.

Nossa visão, alinhada junto aos acionistas de referência da GPS, de que a Companhia consolidará o mercado de serviços integrados de maneira relevante exige um aumento de complexidade. Nesse sentido, a disseminação da cultura empreendedora e do apreço pela excelência em toda a organização continuarão sendo desafios relevantes, na medida em que a Companhia cresça com consistência e rentabilidade.

Hapvida

Apesar de só termos nos tornado sócios do Hapvida em 2019, nossa jornada estudando e interagindo com a Companhia começou em 2017. À época, a Companhia já era a operadora de planos de saúde dominante nas regiões Norte e Nordeste. Por meio de um modelo focado no endereçamento adequado dos sinistros e um crescimento pautado em preços competitivos e na democratização do acesso à saúde, acreditamos na capacidade da Companhia de ocupar as demais regiões do país.

Para alcançar esse objetivo, a visão em torno da qual construímos um alinhamento com os acionistas de referência do Hapvida foca na ocupação de mercado acompanhada de uma melhora na percepção de qualidade e do desenvolvimento de uma agenda de inovação robusta.

Ao longo de nossa jornada como acionistas da Companhia, o Hapvida aumentou sua participação de mercado em 10 p.p., uma expansão que supera o tamanho do segundo maior participante do mercado. Esse crescimento teve como base, além de uma expansão orgânica, aquisições como a do Grupo São Francisco e a combinação de negócios com o Grupo Notre Dame Intermédica. Essa última, mais recente e relevante, foi um passo transformacional e, naturalmente, trouxe desafios de integração e de cultura. Pela frente, o desafio de eliminar duplicidades, chegando em uma combinação ótima das melhores práticas operacionais e comerciais é o principal item na agenda da Companhia.

Acreditamos no potencial do Hapvida de seguir ampliando sua participação de mercado, nas bases de um modelo de negócio que entendemos ser o mais adequado para a realidade brasileira. Acreditamos que os acionistas de referência da Companhia seguem engajados e focados na qualidade da entrega de assistência à saúde para cada vez mais beneficiários.

Localiza

Depois de construir e alinhar nossa visão de longo prazo junto aos acionistas de referência da Localiza ao longo de 2017, nos tornamos sócios da Companhia em 2018. Somos grandes admiradores da história que todos que fazem parte da Localiza construíram, alcançando a liderança nos mercados de atuação por meio de um alto padrão de qualidade na gestão, ímpar no setor de mobilidade e essencial para a sustentação de vantagens competitivas.

Desde o início de 2020, por motivos que todos nós conhecemos, a Localiza navega um ambiente disfuncional na cadeia produtiva global. Nesse sentido, a Companhia optou por reduzir seu ritmo de ocupação orgânica e buscou um grande movimento inorgânico por meio de uma combinação de negócios.

Na conjuntura deste segmento, só recentemente começamos a observar sinais de normalização da oferta de veículos. A normalização da oferta cria o terreno necessário para que a Localiza retome sua trajetória de crescimento orgânico, se aproveitando de um momento em que a concorrência está limitada por sua estrutura de capital.

A Localiza segue ambicionando a ocupação do mercado de mobilidade por meio da liderança na inovação de soluções e uma constante busca pelo aprimoramento de sua capacidade de produzir talentos e perpetuar a cultura de excelência. Entendemos que, nesse sentido, é importante dar destaque à construção de um time com mais de mil funcionários dedicados à tecnologia, que compõe o Localiza Labs, mesmo em um ambiente de competição acirrada por esse perfil de especialistas.

Como os resultados em frentes transformacionais, como as da inovação, são lentos, mas as bases estão criadas, acreditamos em entregas relevantes da Localiza nos próximos anos em relação à oferta de mais e melhores soluções de mobilidade, ampliando seu mercado endereçável e reforçando seus diferenciais competitivos.

Petz

Em 2022, a Petz completou vinte anos da inauguração da sua primeira loja, à época ainda nomeada "Pet Center Marginal". Tivemos a oportunidade de conhecer a Companhia e seu fundador em 2012 e nos tornamos acionistas da Companhia em 2020, como consequência de um trabalho de acompanhamento contínuo da empresa e admiração pelo setor. Nosso alinhamento com o fundador e acionista de referência foi estabelecido em torno de uma visão onde a Petz seguirá ocupando o mercado e aprofundando sua relação com os tutores e seus pets, endereçando de maneira cada vez melhor suas necessidades e participando com relevância da oferta de produtos e serviços que preenchem a jornada da relação pet-tutor.

O segmento pet não saiu ileso do recente ciclo inflacionário. Isso, contudo, não impediu que a Petz mantivesse seu crescimento, mas reforçou a importância de um portfólio de ofertas que fujam exclusivamente à lógica do varejo alimentar. Considerando a capitalização da Companhia, a qualidade de seus executivos e a expansão do ambiente de relacionamento com seus clientes em uma plataforma multicanal integrada, acreditamos na aceleração da ocupação de mercado e na melhoria de seus resultados, à medida que investimentos em expansão, experiência e portfólio madurem.

Desde que nos tornamos acionistas, a Petz alcançou a liderança absoluta no mercado pet brasileiro: faturamento, número de lojas, veterinária e no comércio eletrônico. A empresa cada vez mais se diferencia de seus concorrentes em suas ofertas, por entregar a melhor experiência do mercado. Antecipamos, por parte da Companhia, iniciativas que elevem o nível dessa entrega e expandam a abrangência dessas ofertas. Acreditamos que isso será alcançado por meio de um ecossistema com excelente experiência em serviços, marcas desejadas e uma integração de canais que coloque a relação do pet com seu tutor no centro do seu negócio.

Vivara

Iniciamos nossa jornada como acionistas da Vivara em 2020, quando a Companhia já era líder inequívoca no fragmentado mercado de joias, com espaço para expandir sua presença na jornada de celebração de seus clientes. Nossa visão alinhada com os acionistas de referência da Companhia inclui o reforço do atributo built to last, a democratização do acesso a joias e, principalmente, de semi-joias, com a marca Life e a evolução da equipe para que a experiência do cliente em um cenário de maior recorrência mantenha o alto padrão de qualidade.

Como resultado da entrega desta visão, a Vivara será capaz de responder por uma parcela muito superior de seu mercado. Desde que nos tornamos acionistas, a Companhia superou desafios trazidos por fatores exógenos e endógenos ao seu processo de crescimento, que está acontecendo em um ritmo muito superior ao histórico. Tendo que enfrentar o fechamento de grande parte de suas lojas múltiplas vezes ao longo da pandemia, ficamos satisfeitos com a capacidade de adaptação demonstrada pela Vivara, que manobrou sua força de vendas para um modelo de venda direta com a criação do Joias em Ação. Além disso, observamos o início de um importante processo de amadurecimento da estrutura corporativa da Companhia.

Como já pontuamos, por estar posicionada de maneira muito aderente ao amplo universo de celebração, entendemos que a ocupação de mercado da Vivara deve estar pautada substancialmente na expansão do alcance de sua marca de acesso. Isso traz desafios e exige um aperfeiçoamento do modelo de atendimento, que precisa estar mais aderente a diferentes ocasiões de celebração e perfis de clientes. Nesse sentido, entendemos que o fortalecimento da estrutura organizacional da Empresa é uma condição necessária, mas, com a austeridade que lhe é característica, a Vivara vem demonstrando sua capacidade de entrega e gestão de um ambiente mais complexo, ampliando assim suas fortalezas competitivas.

Camil

Após mais de três anos como sócios, realizamos nossa saída de Camil. Apoiamos a Companhia, exercendo nosso papel de acionistas e, hoje, após um processo de diversificação de categorias por meio de uma série de movimentações inorgânicas, a Camil inicia uma nova etapa de seu desafio de liderar o setor de alimentos na América Latina.

Considerações Finais

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

Esperamos que tenhamos conseguido ser suficientemente claros em expor os pilares do nosso portfólio e os motivos pelos quais continuamos focados e firmes em relação aos seus processos de ocupação de mercado.

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.**



Sumário

- Fundo de ações de longo prazo que investe em empresas líderes e com alto potencial de crescimento sustentável.
- 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	Setembro 2022
NEO Future	447,25	30,23	-9,21	-19,62	-34,47	-24,62	0,17
Ibovespa *	88,48	38,69	5,05	16,31	-0,85	4,97	0,47
IPCA+6% a.a.	218,62	58,17	45,05	32,68	13,56	8,71	0,17

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	10,41	4,44	0,17				-24,62	4,97	8,71
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	447%
Retorno: Anualizado	18,8%
Volatilidade Anualizada	28,8%
Índice Sharpe	0,35

Visão Geral do Fundo

Cota do Fundo	5,4725
Patrimônio Líquido (R\$)	419.257.586
Patrimônio Médio Acum. 2021 (R\$)	449.013.933
Patrimônio Médio em 12 meses (R\$)	480.041.983
Número de Meses Positivos	79
Número de Meses Negativos	40

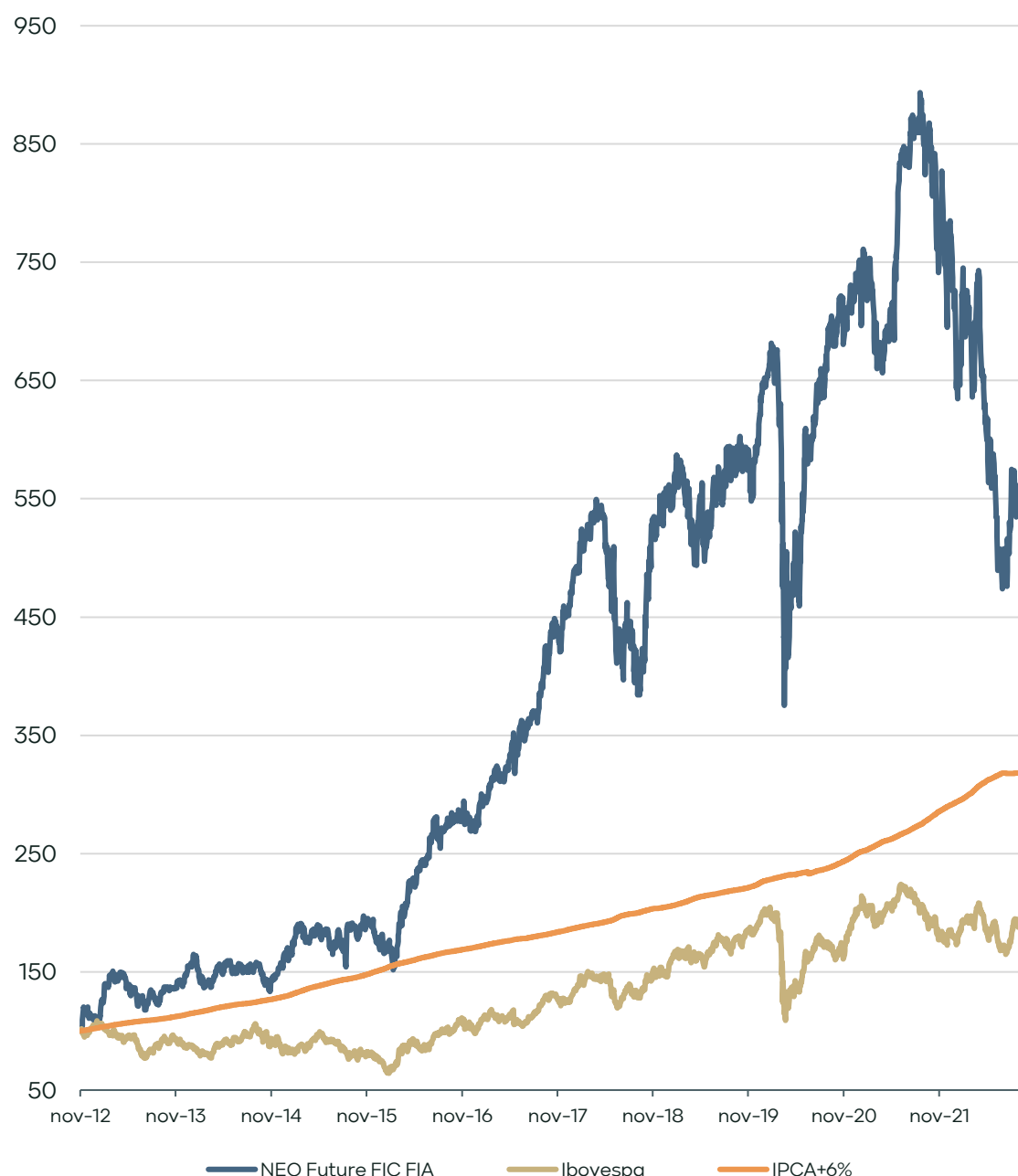
Equipe de Gestão

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.