



Reach Capital
Carta Trimestral

▼ Empresas versus Famílias: A nova Belíndia brasileira



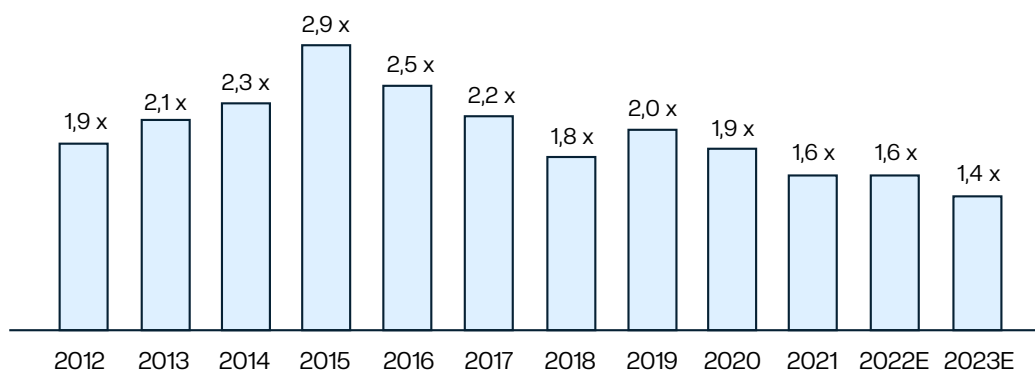
Belíndia é um país fictício resultado de uma fusão da Bélgica com a Índia, com leis e impostos do primeiro, pequeno e rico, e com a realidade social do segundo, imenso e pobre. Esse termo foi popularizado nos anos 70 por Edmar Bacha em sua fábula o "Rei da Belíndia". Muito embora avanços tenham sido feitos, a descrição desse Brasil dual ainda permanece. E agora temos uma **nova dualidade: a da saúde financeira das Empresas (nova Bélgica) e das famílias (nova Índia)**.

Na Reach, buscamos conciliar a análise macroeconômica dos cenários com a análise micro das empresas – o que chamamos de análise M&M. Vamos nos aprofundar nesse tema e entender as implicações para construção de um portfólio de investimentos.

Elencamos seis pontos que evidenciam essa tese:

1. Segundo estudo realizado pelo BTG Pactual, as companhias que o banco analisa publicamente apresentaram o menor nível de endividamento da série histórica em 2021! Mais ainda, em 2022 o endividamento seguiu em tendência de queda.

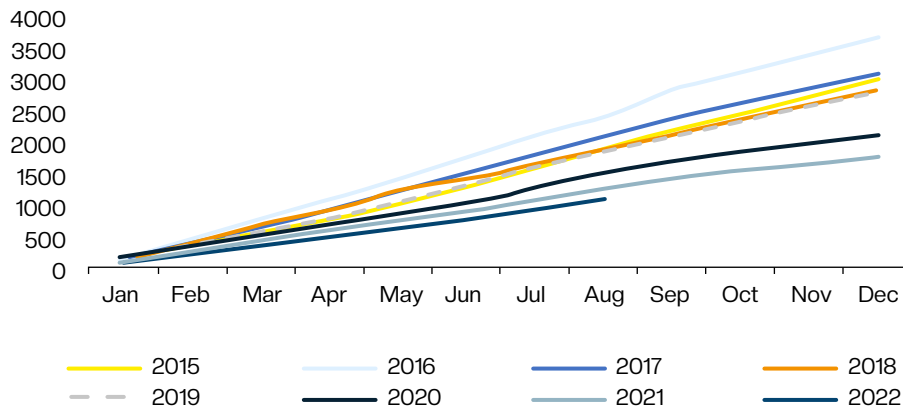
**Alavancagem das empresas cobertas pelo BTG
(excluindo Petro e Vale)**



Fonte: BTG Pactual estimates

2. Pedidos de falência e de recuperação judicial estão nos menores níveis desde 2015.

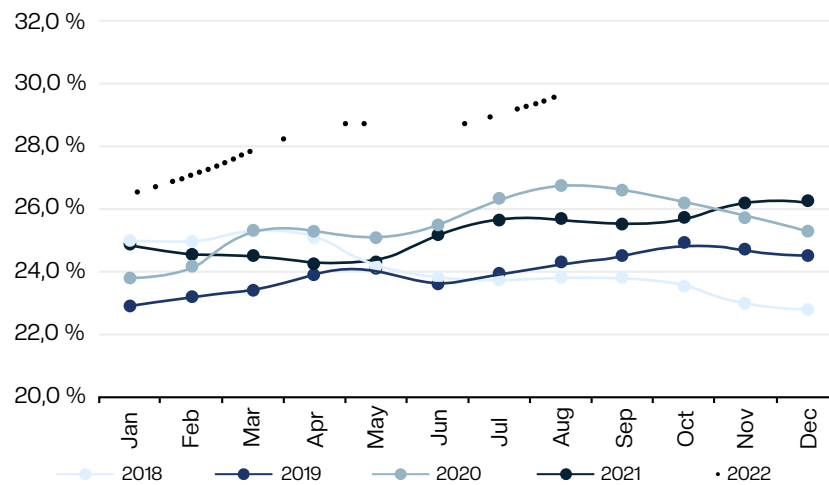
Total de pedidos de recuperações judiciais e falências (acumulado no ano)



Fonte: Serasa Experian and UBS. Note: accumulated data for the period.

3. Por outro lado, vemos na pesquisa da Confederação Nacional do Comércio as famílias muito endividadas com percentual muito elevado de dívidas em atraso.

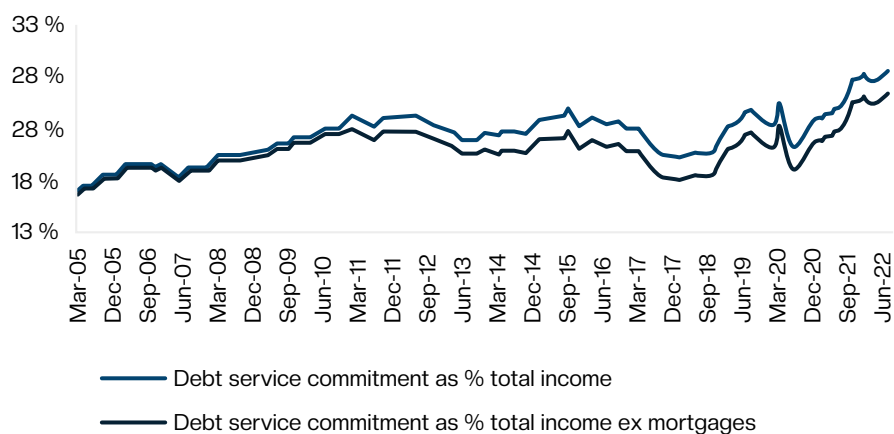
Percentual de famílias com dívidas atrasadas



Fonte: Bradesco, CNC

4. Dados do Banco Central mostram um grande comprometimento (ponto mais alto da série) de renda das famílias como resultado da alavancagem elevada combinada com os juros altos.

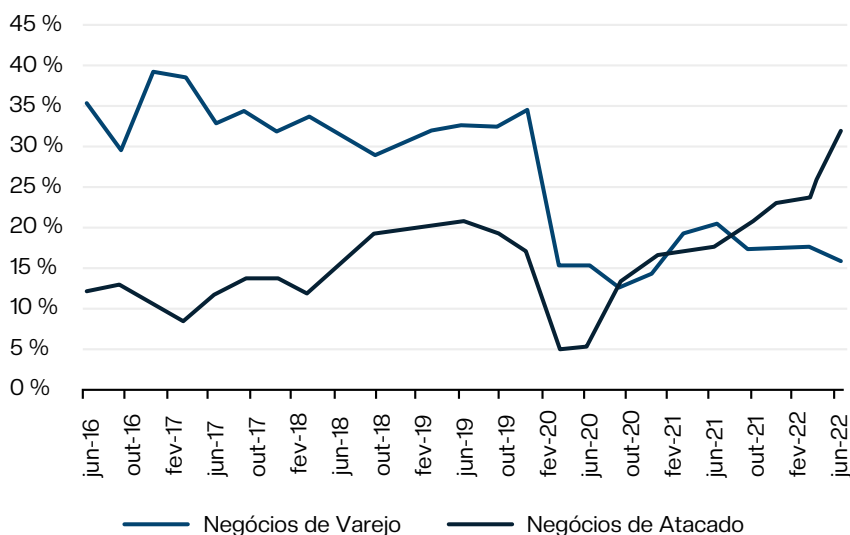
Comprometimento da renda como percentual da receita



Fonte: Itaú BBA, BCB

5. Um exemplo do efeito solidez do mundo “pessoa jurídica” em detrimento do mundo “pessoa física”, pode ser notado nos resultados do Banco Itaú. Nota-se que, pela primeira vez, o banco de atacado – que atende as empresas – está muito mais rentável do que o banco de varejo – que atende as pessoas.

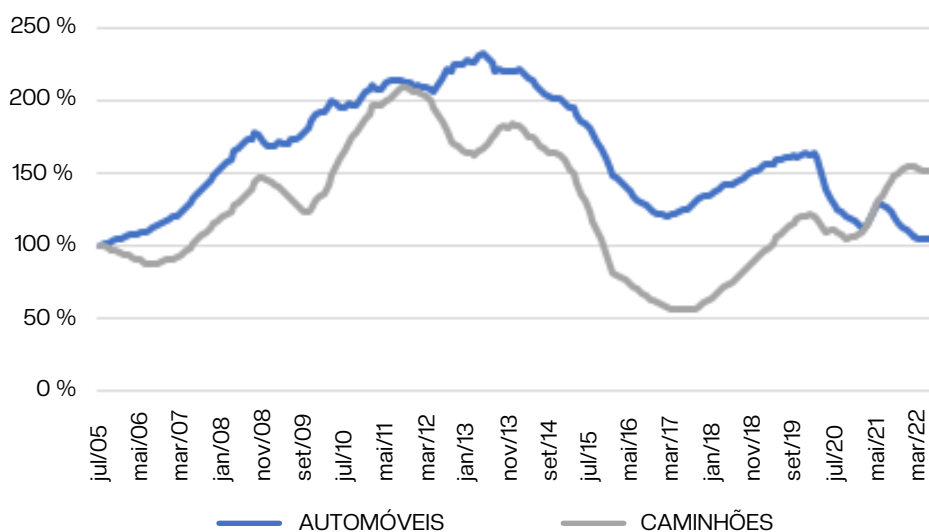
Itaú: Retorno sobre Patrimônio Líquido



Fonte: Reach, Itaú Unibanco

6. Outro sintoma desse fenômeno é a evolução da venda de automóveis que está em tendência de queda desde 2012, enquanto caminhões estão em recuperação forte desde 2016.

Licenciamento de veículos no Brasil



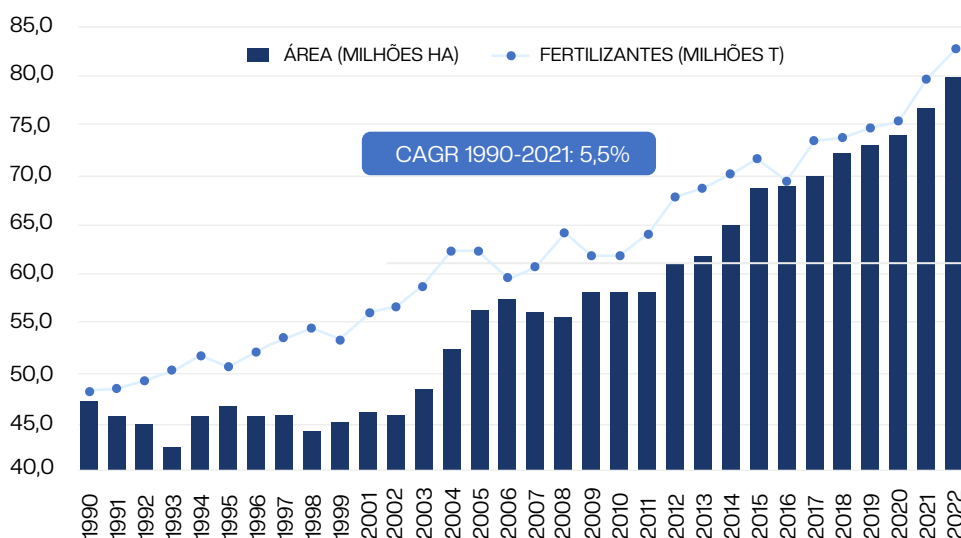
Fonte: Reach, Anfavea

Diante de tantos fatos, resta nos perguntar: Por que essa nova dualidade entre empresas e famílias tomou corpo no Brasil?

Vemos algumas razões para esse fenômeno. Depois da severa crise de 2015/2016, houve um processo de seleção natural que fez as empresas mais sólidas sobreviverem. Além disso, após uma crise tão dura, é natural que os empresários fiquem mais cautelosos.

Outro fator que pode estar contribuindo para isso é o bom desempenho do Brasil das commodities que vive safras recordes e bons preços de exportação. Isso gera efeito em toda a cadeia de serviços e produtos que atendem esse segmento.

Brasil: Área Agrícola Total Cultivada x Vendas de Fertilizantes



Fonte: COGO

Como cidadãos, temos uma grande preocupação social com o futuro dessas famílias endividadas em nosso país. Como investidores, temos o dever fiduciário de tomar nossas decisões de investimentos nos melhores interesses do cotista do fundo e avaliar os impactos desses movimentos nas nossas alocações.

Como tudo isso reflete em nosso portfólio?

- Concentramos nossa exposição em bancos que estão mais ligados ao financiamento de empresas do que a famílias como: **BTG** e **ABC**;
- Acreditamos fortemente que o crescimento do Agro é tendência de longo prazo e, por isso, temos exposição na empresa de defensivos biológicos - **Vittia** - e a **Rumo** que faz a logística ferroviária de grãos do centro-oeste. Ambas com atendimento a empresas com foco no B2B;
- No varejo, estamos mais expostos ao segmento de mais alta renda que passa ileso aos problemas de crédito – através de exposição a **Soma, Arezzo** e **Vivara**;
- Investimos na **Mills** (tema central dessa carta), uma locadora de equipamentos – que é essencialmente B2B (e que tem exposição a retomada dos investimentos infraestrutura)

Estamos atentos às possíveis mudanças nesse pêndulo, favorecendo famílias ao invés de empresas, eventualmente. A flexibilização da política de juros é um motor importante para isso e pode levar a mudanças no nosso portfólio, uma vez que fique clara a recomposição de renda e o espaço para consumo de bens sensíveis ao crédito. De qualquer maneira, parece apropriado ter cautela dado o nível de endividamento das famílias e o tempo necessário para digerir essa alavancagem.

Boa leitura!

▼ Nossa jornada na Mills

Começamos a comprar Mills na Reach em outubro de **2018** - nossa primeira boleta saiu a R\$2,62, atualmente a ação negocia a ~R\$11,00 – **uma alta de 320%** no período. Naquele momento víamos uma inflexão importante dos resultados da companhia: fusão com o maior concorrente, aumentos sucessivos de preços e redução da dívida.

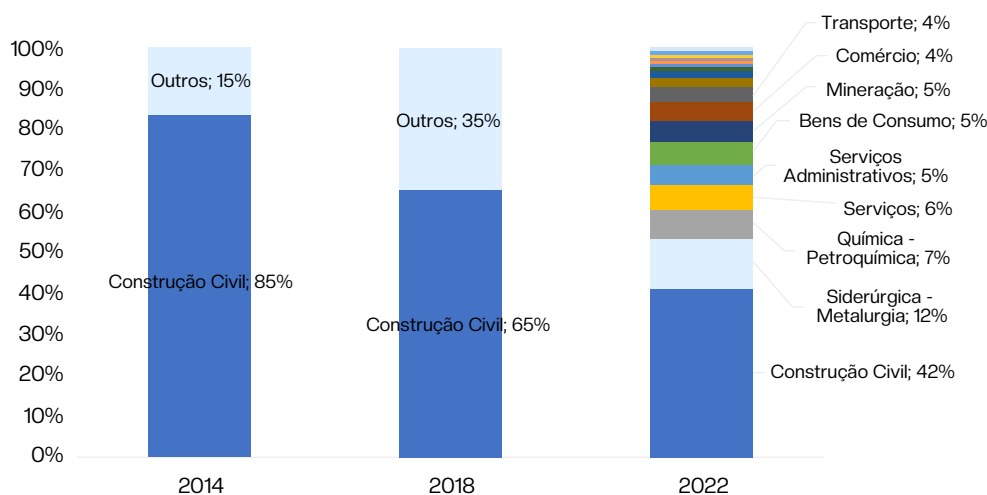
Além disso, tínhamos uma grande margem de segurança no investimento, dado que o valor de reposição dos equipamentos tinha aumentado brutalmente com a alta do dólar. Em abril de 2019 escrevemos uma carta em que detalhamos nosso racional.

Naquele momento a companhia dava seus primeiros sinais de recuperação pós crise da Lava Jato, que dizimou o setor de construção pesada no Brasil.

Nossa tese era que a companhia faria uma recomposição de sua taxa de utilização e dos preços de locação - que estavam muito deprimidos. O resultado seria um grande crescimento de receitas que diluiriam os custos fixos, levando a um aumento importante da rentabilidade.

Tudo isso seria possível pelo crescente uso dos equipamentos em novos segmentos, pela recuperação gradual da economia, bem como as sinergias comerciais resultantes da fusão com o segundo player do setor, a Solaris. Essa diversificação de receitas de fato ocorreu com a exposição ao segmento de construção caindo de 85% em 2014 para 42% em 2022.

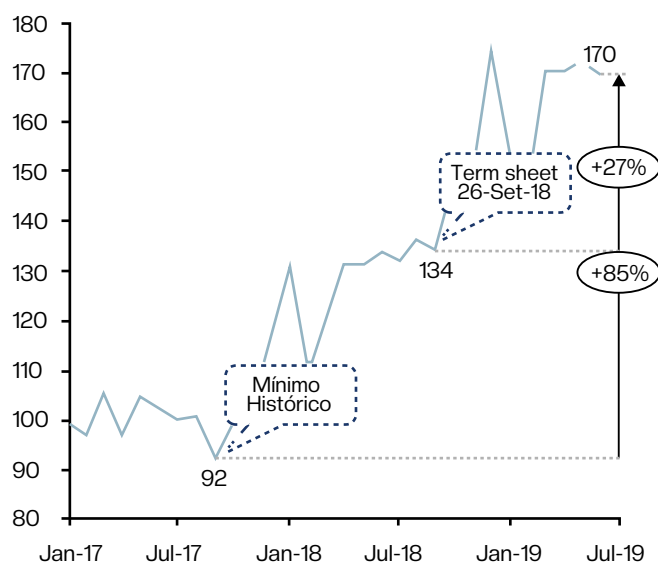
Exposição aos setores (% da receita)



Fonte: estimativas Reach, Mills

A tese de investimentos inicial se materializou muito rapidamente, pois já em 2019 a Mills entregou o aumento de preços para o aluguel de plataformas com controle dos custos, ocasionando em uma forte geração de caixa e na reprecificação das ações, que em Janeiro de 2020 chegaram a ser negociadas a R\$10. A companhia estava determinada a recuperar preços, mesmo que custasse uma piora no nível de utilização de capacidade.

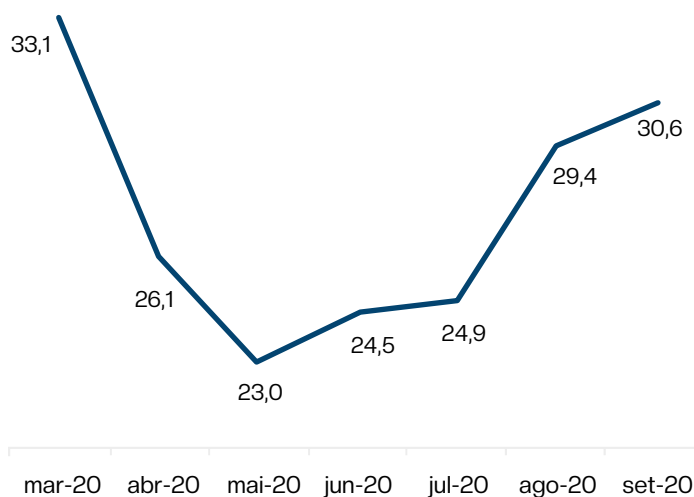
Índice de preços (2017-2019)



Fonte: Mills (2019)

Em **2020**, a crise gerada pelo coronavírus nos surpreendeu, interrompendo o processo de recuperação. Apesar da queda relevante de receitas, a companhia continuou gerando caixa e os preços de aluguel ficaram praticamente estáveis. Após atingir menor patamar de receita em maio, a receita foi se recuperando nos meses subsequentes.

Receita líquida mensal de locação (2020)



Fonte: resultado Mills 3º trimestre de 2020

No final de 2020, nossas conversas com concorrentes já indicavam que o mercado estava mais aquecido. Fizemos cotações com a Mills e concorrentes no começo de 2021 e notamos um aumento de preços de 10% a 30%.

2021 foi marcado por uma alta consistente de preços e, principalmente, da taxa de utilização crescente – que atingiu 66% no 4T21 (o maior nível desde 2014). A economia viveu uma recuperação em V, num processo de reestocagem das indústrias e forte retomada da construção civil.

Taxa de utilização Rental



Fonte: Reach, Mills

O aumento da taxa de utilização esvaziou pátios da Mills



Fonte: Reach Capital, Google Earth

Num primeiro momento investimos na Mills com uma cabeça de surfar a recuperação de alguns setores da economia e o profundo desconto da companhia quando comparado com o valor de seus ativos.

Com o tempo, aprendemos a apreciar a **excelência operacional** que estava sendo implantada na Mills - especialmente com as melhores práticas de manutenção que vieram da Solaris, além do seu *market share* alto que proporciona um poder de precificação.

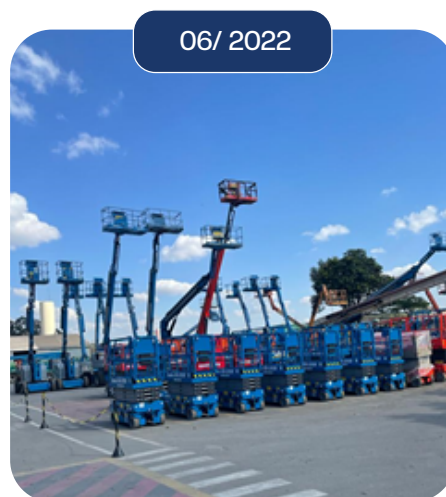
Um outro elemento, que aumentou a visibilidade do setor de aluguel de máquinas em 2021, foi o IPO da **Armac**. Uma companhia relativamente nova que crescia rapidamente, e que fez o IPO num valuation muito superior ao da Mills.

Nossa sensação é que o fenômeno Armac deu um senso de urgência benéfico para a Mills. Fez a com a companhia refletir sobre suas competências - que estavam sendo subutilizadas:

- A Mills tem a maior capilaridade do setor de equipamentos (com 8000 clientes e 50 filiais espalhadas pelo país);
- Sofisticado modelo de manutenção de equipamentos;
- Capacidade de alongar vida útil dos equipamentos;
- Management mais sênior do setor.

Acreditamos que a Mills tem todas as credenciais para ser a líder do segmento de locação de equipamentos no Brasil.

Visitamos filiais da Mills em abril de 2019 e junho de 2022, vimos em primeira mão uma grande evolução no nível de organização e processos implementados. Além disso, pudemos constatar o processo de manutenção e extensão da vida útil das máquinas que parecem novas, algumas delas com 12 anos ou mais.



Fotos: Reach Capital

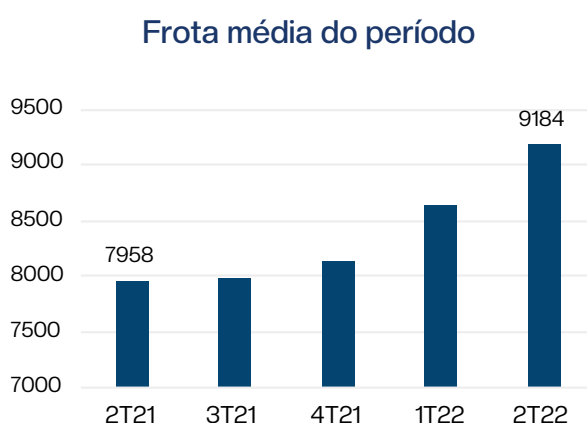
Com a recuperação dos resultados operacionais, um novo tema entrou em voga nas discussões com o management da companhia: **a alocação de capital**. A Mills estava sem dívidas, e o processo de revitalização do parque de plataformas mostrou que a companhia não tinha necessidade de renovar seu parque. A companhia estava pronta para acelerar.

Nesse sentido, a companhia deu passos maiores em 2021 no seu processo de alocação de capital: fez três aquisições, anunciou compra de plataformas relevante, abriu filiais, pagou dividendos e fez recompras de ações.



Fonte: Mills Day 2022

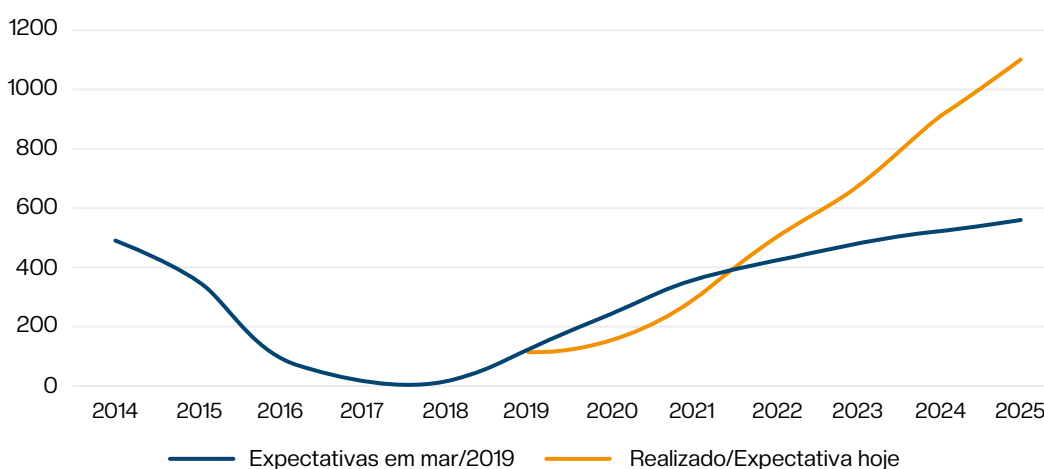
2022 tem se desenhado como outro ano positivo para demanda de plataformas com destaque para expansão de sua frota – que deve atingir quase 10 mil máquinas nesse ano. A perspectiva é que continue crescendo no ano que vem.



Mesmo após a turbulência da covid, nossas expectativas – que não eram baixas - foram superadas: acreditávamos que o EBITDA (indicador de geração de caixa operacional) da companhia sairia de R\$32mi em 2018 para R\$400mi em 2022.

Nossa expectativa hoje é que a companhia deve entregar ~R\$500 milhões de EBITDA em 2022 e ~R\$670 milhões em 2023.

Expectativas em mar/2019 X expectativas em set/2022
(em milhões de reais)

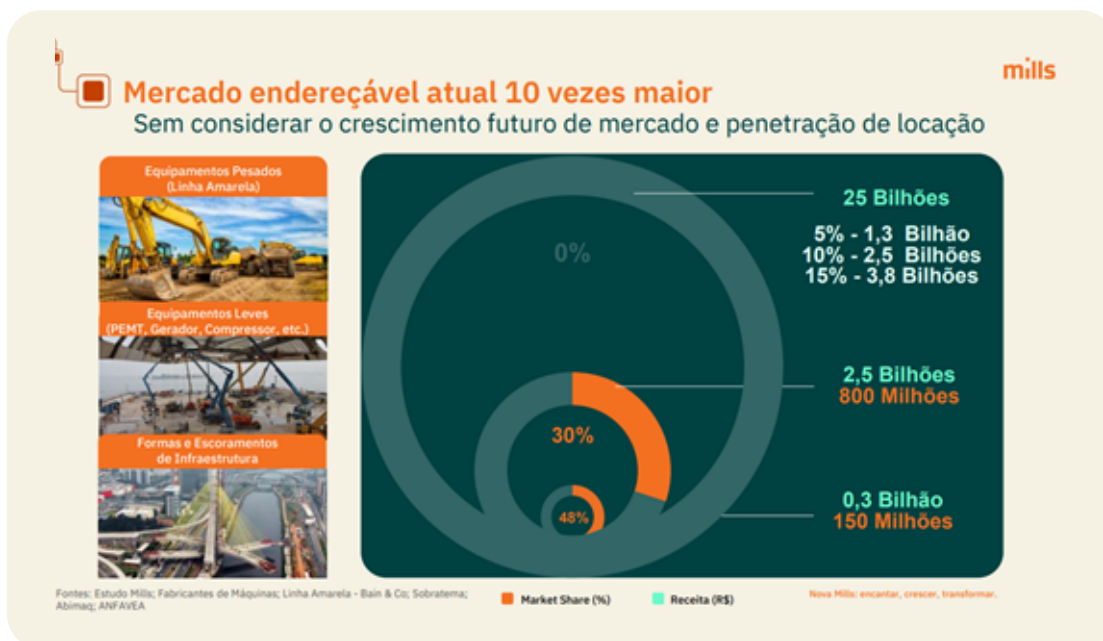


Fonte: Carta Trimestral Reach – 1º trimestre 2019

▼ O Futuro da Mills

Em julho de 2022, a Mills fez um anúncio muito importante no processo de alocação de capital e crescimento: a entrada no segmento de **linha amarela**. Esse segmento tem um mercado endereçável **10 vezes maior que o mercado de plataformas elevatórias** e se beneficia da tendência de terceirização da gestão de frotas. Além disso, existe uma enorme oportunidade de consolidação do mercado de linha amarela, pois os maiores players possuem menos de 5% de *market share*.

No último Mills Day, a companhia traçou três cenários caso ela atingisse entre 5% a 15% do mercado de linha amarela: um potencial de receita adicional entre R\$ 1,3 bilhões até R\$3,8 bilhões, mudando radicalmente a escala da Mills.



Esse é um movimento natural e que replica a trajetória da líder de locação de equipamentos nos EUA – a **United Rentals** - que começou como uma locadora de plataformas elevatórias e expandiu para outros segmentos.

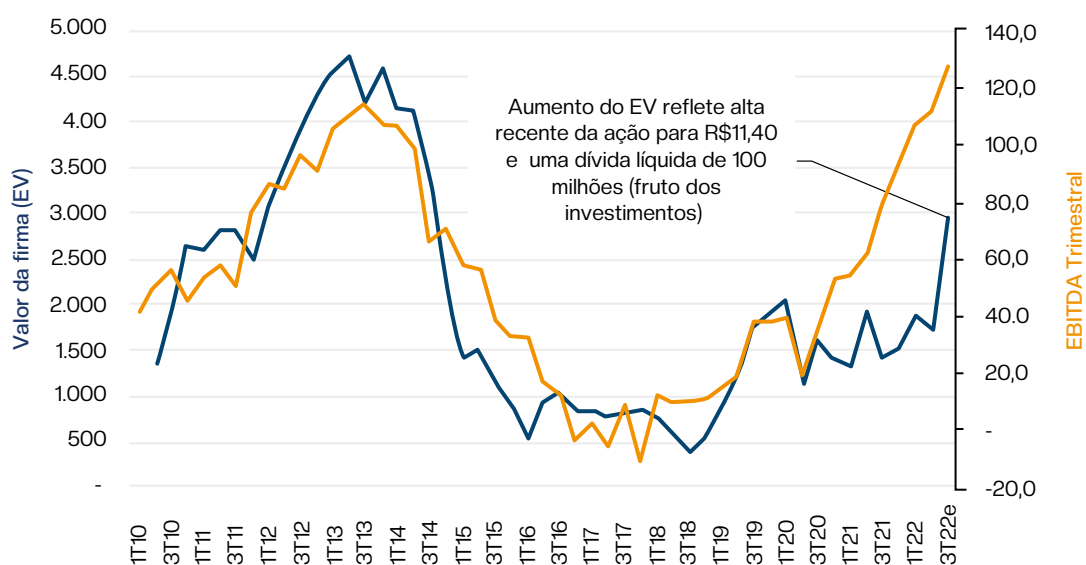
O investimento inicial anunciado de R\$ 360 milhões compreende a aquisição da companhia Triengel por R\$135 milhões e R\$225 milhões de compra de máquinas novas- que em conjunto devem agregar 70 milhões de fluxo de caixa anual para a companhia (ebitda). Esse investimento é só o começo - acreditamos que a Mills pode alocar muito capital no segmento nos próximos anos.

A estratégia da Mills nesse segmento é:

- Compra de empresas com know-how associado ao crescimento orgânico;
- Contratação dos maiores especialistas no setor;
- Usar competências comerciais e de sistemas para alavancar o modelo de negócios;
- Uso dos benefícios fiscais: depreciação acelerada, créditos de PIS/Cofins, amortização de ágio aquisições;
- Contratos longos para aumentar recorrência e diminuir ciclicidade.

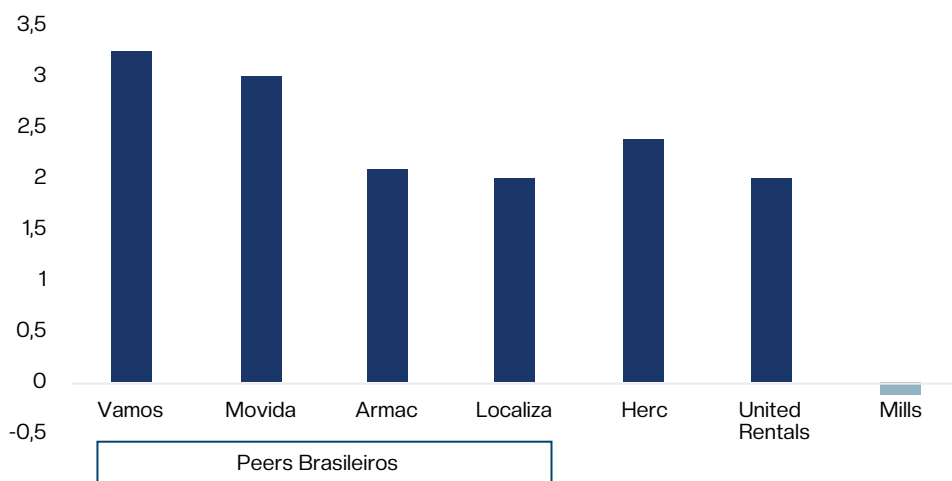
Depois de uma alta de 80% esse ano, é natural que surjam dúvidas sobre o *valuation* da companhia, a realidade é que a grande recuperação de resultados não estava sendo reconhecida pelo mercado (o crescimento da geração de caixa não estava sendo acompanhada pela valorização da companhia).

Valor da firma (EV) x EBITDA trimestral



E o processo de alocação de capital está apenas no começo. A alavancagem baixa e a forte geração de caixa e permitem um crescimento grande do negócio ao longo dos próximos anos tornando-se uma empresa de crescimento elevado e com bons dividendos.

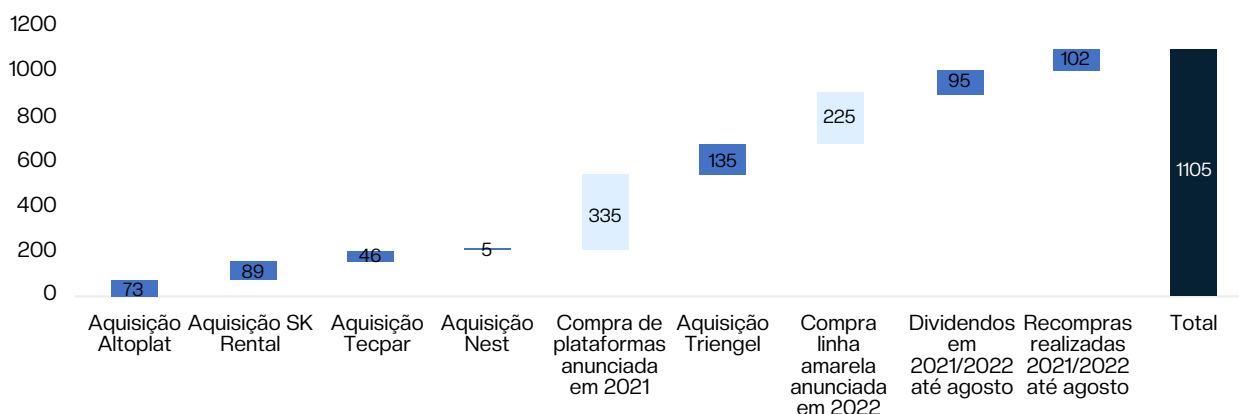
Índice de endividamento (ND/EBITDA)



A expectativa é que a conversão do ebitda em caixa livre, nos próximos anos, seja próxima a 100% por causa de algumas razões fiscais:

- O imposto de renda a ser pago deve ser praticamente zerado por causa de créditos de prejuízo acumulado, ágio de aquisições a ser amortizado e depreciação acelerada da linha amarela
- Aquisições de máquinas geram créditos de PIS/Cofins que são monetizados em até 48 meses gerando um benefício adicional de até 9,25% sobre a receita bruta.

R\$1,1 bi de alocação de capital realizada ou contratada 2021/2022

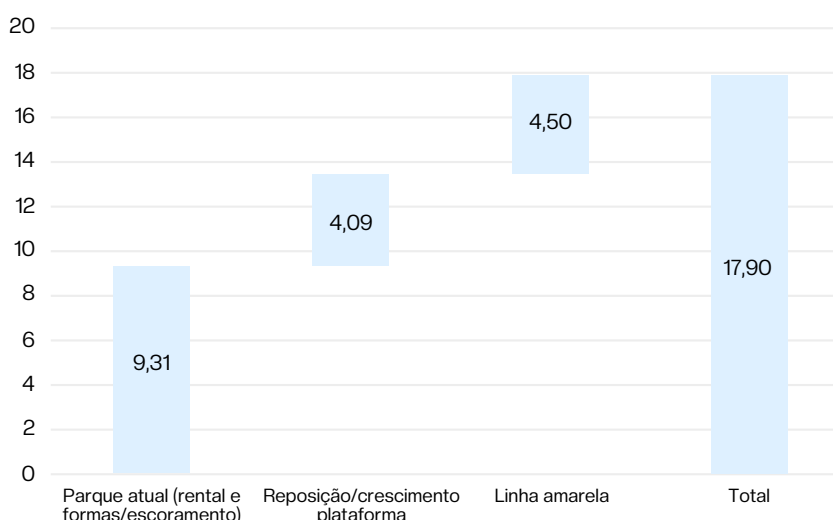


Apesar do cenário econômico incerto, vemos mitigadores importantes de risco no case da Mills:

- O setor de construção pesada de infraestrutura deve se recuperar nos próximos anos após **828 bilhões em investimentos privados já contratados** - esse fato dá um certo conforto de que a demanda por equipamentos deve subir;
- A companhia diversificou suas fontes de receita e hoje depende menos de formas e escoramentos que é mais cíclica (era ~50% da receita e hoje é ~15%);
- A companhia está com grande foco no alongamento de seus contratos, aumentando a previsibilidade das receitas;
- Perfil de forte geração de caixa e a baixa alavancagem (dívida líquida ainda negativa no 2T22)

Em nossa avaliação, atualmente a cotação das ações da Mills não refletem o novo patamar de crescimento para os próximos anos, com a companhia ainda sendo negociada num múltiplo de ~4x EV/EBITDA 2023, muito abaixo dos concorrentes listados. Com o novo cenário de crescimento, vemos um valor justo de R\$17,90 por ação, o que implica num *upside* de 60% para as ações.

Target price (R\$/ação)



▼ Comentário da Gestão

No front internacional, as preocupações com a inflação teimosamente alta permanecem: aos poucos, os dirigentes do FED apontam sobre suas aflições em termos de inflação e as taxas de juros esperadas não param de subir, e pela primeira vez em muito tempo começa-se a cogitar a necessidade das taxas de juros chegarem a 5%, e nem assim temos a certeza que vai ser suficiente para controlar a inflação, dado que as vagas de trabalho seguem excedendo o número de trabalhadores em busca de emprego. A Europa continua num cenário difícil de baixo crescimento, inflação elevada e a dúvida de como será o inverno, período de mais necessidade de óleo e seus derivados, que não podem mais vir da Rússia.

No Brasil, como esperávamos, estamos em um momento de muitas surpresas positivas: crescimento apontando próximo de 3%, um trimestre de deflação e os números de superávits fiscais e dívida pública muito melhores do que o imaginado pela previsão dos economistas. Pelo lado das empresas a situação é ainda melhor, com endividamento mais baixo desde 2015, um cenário de consolidação de setores nas mãos das maiores empresas (justamente as que investimos) e múltiplos de preços num dos níveis mais baixos do século.

A grande pergunta que permanece é: e depois das eleições, como ficamos ou quem vai ganhar? Qualquer analista sério deveria dizer que não se sabe. De acordo com o primeiro turno, Lula tem 5 milhões de votos acima de Bolsonaro, o que significa que uma virada seria dependente de: 1- abstenção maior dos eleitores do Lula (deve acontecer, porém numa magnitude de 1% a 2%), 2- a captura de quase 80% dos votos de Ciro e Simone (pouco provável) ou 3- uma mudança de votos de uma parcela de eleitores baseada em diminuição da rejeição ou uma continuidade da melhoria econômica ou um aumento do populismo que já estamos vendo (programa vá para o azul, volta do Fies, etc) por ambos. A ver...

Isso é o que todos sabemos, no entanto, a dúvida que permanece é: o quanto mudam os preços dos ativos se um candidato ou o outro vencerem. Claramente as empresas estatais tendem a performar melhor num cenário onde haja chances de privatização ou a utilização das melhores práticas de mercado como no atual governo Bolsonaro. Ou empresas de educação se fortalecem com a volta do Fies com o Lula, e de construção civil para baixa renda com o retorno do Minha Casa Minha Vida. Mas e o restante das empresas?

Acreditamos ter sido uma surpresa a subida e manutenção da alta da bolsa de 5% no dia seguinte do primeiro turno. A pergunta que nos fazemos é: será que isso é somente pelo congresso mais de centro direita e pelo fato do Lula "ter" que migrar ao centro, ou será que, na verdade temos um

contingente de investidores locais ou offshore somente esperando as eleições passarem para voltar a comprar? "Compre no boato e venda no fato" é uma máxima que nunca gostamos de esquecer.

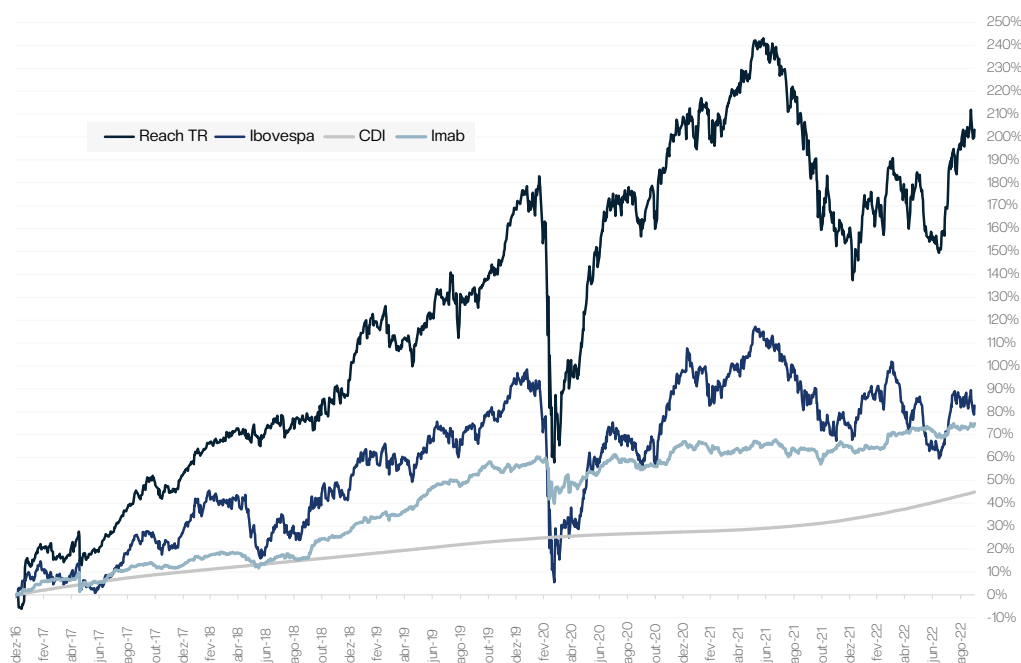
Continuamos comprados em bolsa Brasil, divididos entre empresa com previsibilidade de receita que gerem retornos de IPCA+10% a 13% ao invés de NTN-Bs, comprados em empresas não públicas de revitalização de poços de petróleo, empresas de varejo muito descontadas e bancos não muito dependentes de crédito para pessoa física. Além de casos micro como Mills, Vittia, entre outros. Ademais, temos exposição a empresas de defesa e segurança globais, empresas de metais básicos, energias renováveis e outras, hedgeados contra o S&P (estivemos short boa parte do trimestre) e posições vendidas em Euro e Juros.

Obrigado pela confiança.

Performance desde o início CVM- 29 Dez 16

Mês	2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Reach	IMA-B	Reach	IMA-B	Reach	IMA-B	Reach	IMA-B	Reach	IMA-B	Reach	IMA-B
Janeiro	13,2%	1,9%	7,2%	3,4%	12,3%	4,4%	0,0%	0,3%	-4,6%	-0,9%	4,8%	-0,7%
Fevereiro	6,3%	3,8%	2,3%	0,5%	0,6%	0,5%	-4,6%	0,4%	1,5%	-1,5%	-2,5%	0,5%
Março	-3,0%	1,0%	1,1%	0,9%	-4,5%	0,6%	-32,1%	-7,0%	2,8%	-0,5%	7,5%	3,1%
Abril	2,3%	-0,3%	2,4%	-0,1%	1,7%	1,5%	13,0%	1,3%	4,4%	0,7%	-3,6%	0,8%
Maio	-3,1%	-1,2%	-2,1%	-3,2%	1,2%	3,7%	13,4%	1,5%	4,4%	1,1%	2,3%	1,0%
Junho	4,2%	0,2%	1,8%	-0,3%	3,6%	3,7%	11,2%	2,0%	1,4%	0,4%	-9,6%	-0,4%
Julho	5,6%	4,0%	1,0%	2,3%	3,1%	1,3%	9,2%	4,4%	-3,9%	-0,4%	5,6%	-0,9%
Agosto	8,3%	1,3%	-0,7%	-0,4%	0,8%	-0,4%	0,3%	-1,8%	-2,9%	-1,1%	9,6%	1,1%
Setembro	3,9%	1,8%	3,9%	-0,1%	1,2%	2,9%	-4,7%	-1,5%	-7,9%	-0,1%	2,7%	1,5%
Outubro	3,1%	-0,4%	2,2%	7,1%	1,7%	3,4%	0,5%	0,2%	-11,3%	-2,5%		
Novembro	-2,2%	-0,8%	4,2%	0,9%	3,2%	-2,5%	12,2%	2,0%	-1,3%	3,5%		
Dezembro	5,2%	0,8%	1,6%	1,6%	9,2%	2,0%	5,9%	4,9%	1,7%	0,2%		
Ano	52,1%	12,8%	27,4%	13,1%	38,4%	23,0%	15,1%	6,4%	-15,6%	-1,3%	16,4%	6,1%
Retorno Acumulado	52,1%	12,8%	93,7%	27,5%	168,2%	56,8%	208,6%	66,8%	160,3%	64,7%	203,1%	74,8%

*A partir de 29/12/2016



Reach Total Return

203%

Rentabilidade Acumulada

A partir de 29/12/2016

Ibovespa

83%

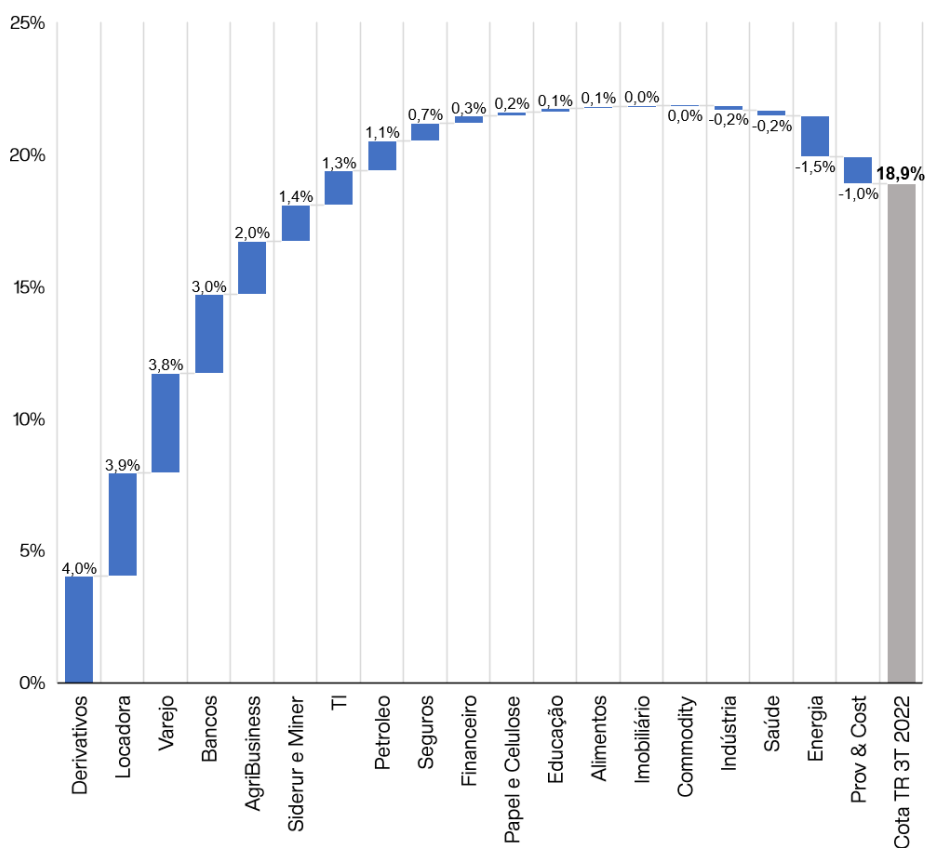
IMA-B

75%

CDI

45%

Composição da cota - 3º Trimestre 2022



Alocação Setorial

Varejo	23,7%
Energia	14,9%
Petroleo	14,1%
Bancos	13,8%
Educação	4,6%
Siderurgia e Mineração	4,6%
Seguros	4,6%
AgriBusiness	4,3%
Outros	15,5%

Análise Estatística

Valor da cota em 30-09-2022	3,0318957
Patrimônio Líquido	R\$ 116,21
PL médio 12 meses	R\$ 123,42
Retorno anualizado desde o início	21,4%
Desvio padrão anualizado desde o início	24,2%
Rentabilidade 12m	5,4%
Meses positivos	50
Meses negativos	19
Maior retorno mensal	13,4%
Menor retorno mensal	-32,1%

Informação Legal

Gestor	Reach Capital Investimentos LTDA
Administrador	BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM
Custódia e controladoria	Banco BTG Pactual S.A
Auditor	EY
Domicílio	Brasil
Início	29 de Dezembro de 2017
Moeda base	Reais (R\$)
Ativos sob gestão	303 mi

Características

Taxa de administração	2,00 % a.a.
Taxa de performance	20% do que exceder o benchmark
Benchmark	IMA-B
Aplicação inicial	R\$ 10 mil
Movimentação mínima	R\$ 1 mil
Horário para movimentação	15h00
Prazo de cotização para resgate	D+30 (corridos)
Prazo de liquidação para resgate	D+2 (úteis)
Imposto de renda sobre o ganho de capital	15,0%
ISIN:	Bloomberg: MOGNFIA BZ Equity

Performance desde o início CVM- 01 Dez 14

Mês	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa	Reach	Ibovespa
Janeiro			-2,8%	-6,2%	-6,2%	-6,8%	8,3%	7,4%	6,5%	11,1%	12,2%	10,8%	-2,0%	-1,6%	-2,9%	-3,3%	4,1%	7,0%
Fevereiro			4,2%	10,0%	1,6%	5,9%	3,3%	3,1%	2,4%	0,5%	-1,4%	-1,9%	-7,1%	-8,4%	-1,0%	-4,4%	-3,0%	0,9%
Março			3,0%	-0,8%	1,8%	17,0%	0,4%	-2,5%	0,9%	0,0%	-1,6%	-0,2%	-37,0%	-29,9%	2,7%	6,0%	6,5%	6,1%
Abril			1,2%	9,9%	3,5%	7,7%	1,7%	0,6%	1,2%	0,9%	1,1%	1,0%	12,8%	10,3%	3,7%	1,9%	-4,9%	-10,1%
Mai			0,3%	-6,2%	-0,4%	-10,1%	-0,4%	-4,1%	-5,6%	-10,9%	0,9%	0,7%	9,6%	8,6%	6,3%	6,2%	1,8%	3,2%
Junho			1,3%	0,6%	-1,2%	6,3%	1,3%	0,3%	-5,2%	-5,2%	6,2%	4,1%	10,9%	8,8%	1,1%	0,5%	-11,1%	-11,5%
Julho			-2,9%	-4,2%	5,8%	11,2%	5,4%	4,8%	3,4%	8,9%	3,3%	0,8%	9,9%	8,3%	-2,3%	-3,9%	6,8%	4,7%
Agosto			-4,1%	-8,3%	1,6%	1,0%	7,7%	7,5%	-6,0%	-3,2%	0,1%	-0,7%	0,0%	-3,4%	-4,2%	-2,5%	9,2%	6,2%
Setembro			-3,6%	-3,4%	2,0%	0,8%	3,9%	4,9%	2,3%	3,5%	2,2%	3,6%	-4,7%	-4,8%	-7,6%	-6,6%	-0,1%	0,5%
Outubro			3,9%	1,8%	6,5%	11,2%	0,6%	0,0%	10,4%	10,2%	2,4%	2,4%	-0,7%	-0,7%	-11,6%	-6,7%		
Novembro			3,9%	0,0%	-1,6%	-4,6%	-1,5%	-3,1%	2,4%	2,4%	3,8%	0,9%	13,8%	15,9%	-1,8%	-1,5%		
Dezembro	1,9%	-4,3%	-0,1%	-5,5%	0,3%	-2,7%	5,3%	6,2%	2,5%	-1,8%	12,1%	6,8%	5,7%	9,3%	1,2%	2,9%		
Ano	1,9%	-4,3%	3,8%	-13,3%	13,9%	38,9%	41,9%	26,9%	14,7%	15,0%	48,4%	31,6%	-1,6%	2,9%	-16,4%	-11,9%	7,9%	5%
Retorno Acumulado	1,9%	-4,3%	5,8%	-17,1%	20,5%	15,2%	71,0%	46,1%	96,1%	68,1%	191,0%	121,2%	186,3%	127,7%	139,2%	100,5%	158,0%	110,5%

*A partir de 01/12/2014



Reach FIA

157,2%

Rentabilidade Acumulada

* A partir de 01/12/2014

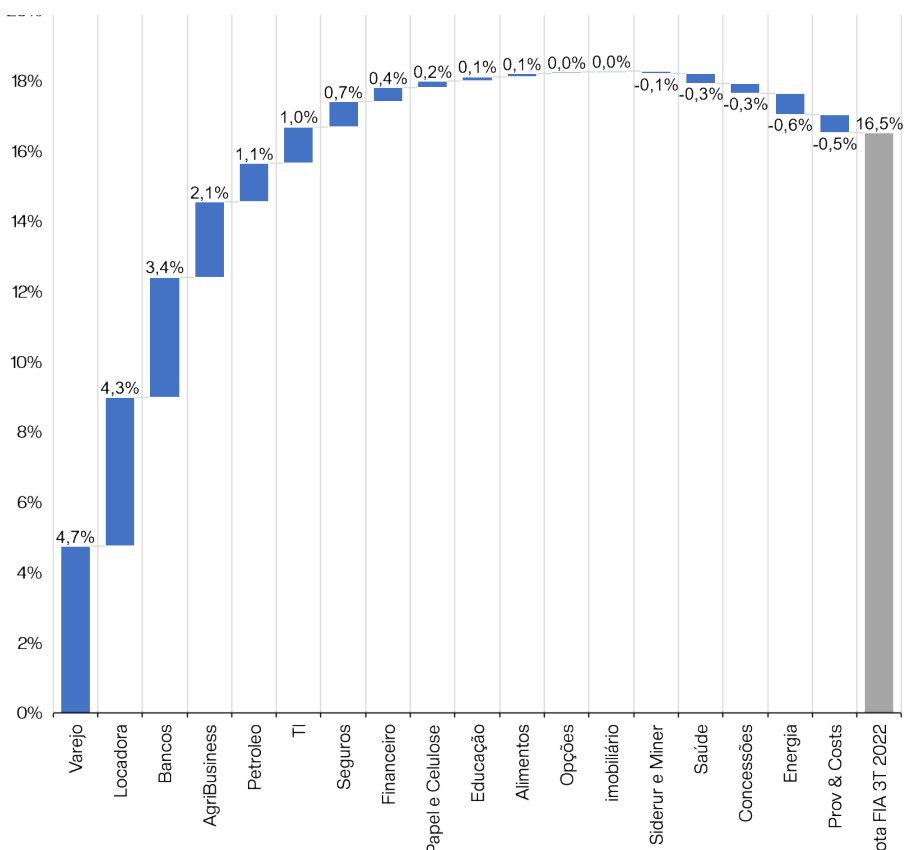
Ibovespa

129,5%

CDI

77,5%

Composição da cota- 3º Trimestre 2022



Alocação Setorial

Varejo	25,2%
Energia	15,5%
Petroleo	15,0%
Bancos	14,5%
Locadora	5,8%
Seguros	4,9%
Educação	4,5%
AgriBusiness	4,3%
Saúde	3,6%
Outros	6,6%

Análise Estatística

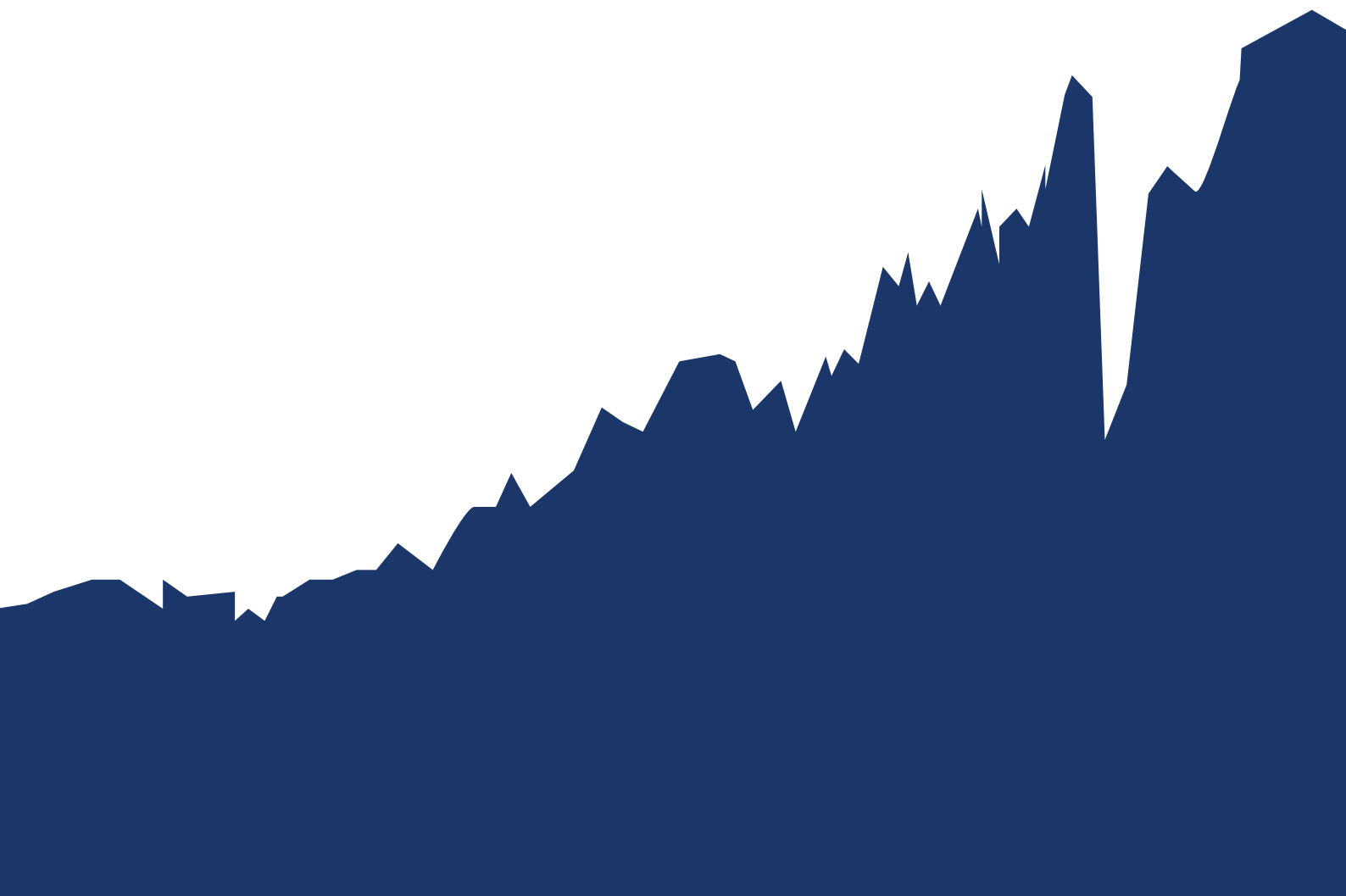
Valor da cota em 30-09-2022	2,5797144
Patrimônio Líquido	R\$ 71,1
PL médio 12 meses	R\$ 77,72
Retorno anualizado desde o início	14,8%
Desvio padrão anualizado desde o início	24,6%
Meses positivos	59
Meses negativos	34
Maior retorno mensal	13,8%
Menor retorno mensal	-37,0%

Informação Legal

Gestor	Reach Capital Investimentos LTDA
Administrador	BTG Pactual Serviços Financeiros S.A. DTVM
Custódia e controladoria	Banco BTG Pactual S.A
Auditor	EY
Domicílio	Brasil
Início	01 de Dezembro de 2014
Moeda base	Reais (R\$)
Ativos sob gestão	303 mi

Características

Taxa de administração	1,66% a.a.
Taxa de performance	20% do que exceder o benchmark
Benchmark	Ibovespa
Aplicação inicial	R\$ 1 mil
Movimentação mínima	R\$ 1 mil
Horário para movimentação	15h00
Prazo de cotização para resgate	D+30 (corridos)
Prazo de liquidação para resgate	Cotização + 2DU
Imposto de renda sobre o ganho de capital	15,0%
ISIN: BRMGNOCTF007	Bloomberg: MOGNFIA BZ Equity



Contato

Tel.: 11 2348-0100
Rua Iguatemi, 192 - cj. 63
Itaim Bibi - São Paulo/SP
CEP 01451-010

2014 _____ 2021

** A ilustração desta página representa a performance histórica da Reach nessa escalada que iniciamos em 2014.*

www.reachcapital.com.br