



Reach Capital
Carta Trimestral

abril, maio, junho

2022

▾ O fim da escassez de chips



Os últimos dois anos, marcados pela pandemia da COVID-19, evidenciaram a fragilidade das cadeias de produção globais, pois pela primeira vez foi possível auferir alguns dos custos indiretos da globalização. A indústria automobilística, por exemplo, foi uma das mais afetadas com a pandemia: a escassez de microchips resultou em linhas de produção paradas e no aumento de preços dos automóveis novos e usados, exacerbando as pressões inflacionárias ao redor do mundo.

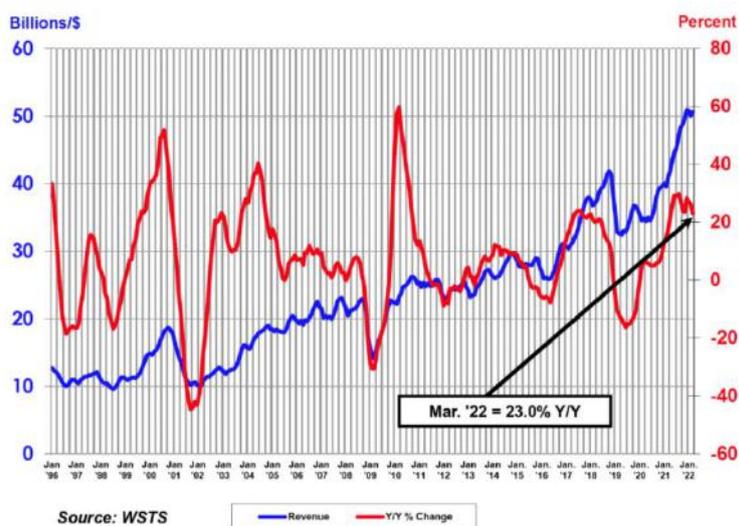
Visando elucidar tal problema e os seus impactos sobre as empresas do nosso portfólio, decidimos nos aprofundar no assunto na carta deste trimestre.

Chips semicondutores são imprescindíveis para a economia moderna.

Os semicondutores são materiais, como germânio ou silício, de limitada condutividade elétrica em baixas temperaturas, porém com a capacidade de serem excelentes condutores elétricos a partir da adição de certas substâncias ou pela aplicação de calor, luz ou tensão. Devido a essas propriedades, os semicondutores se tornaram a principal matéria-prima utilizada para a fabricação de circuitos integrados (ou simplesmente *chips*), um conjunto de milhares de minúsculos circuitos eletrônicos que são fundamentais para o funcionamento de qualquer equipamento eletrônico.

Os chips podem ser divididos em duas categorias principais: chips de Memória, que armazenam informações eletrônicas (dados) em formato binário, e chips Lógicos, que processam dados e até controlam outros chips em um dado dispositivo. O mercado de semicondutores, apesar de estar englobado dentro do universo de tecnologia, possui algumas peculiaridades: a constante evolução tecnológica ditada pela Lei de Moore, que almeja novas evoluções a cada dois anos, aliado à alta exposição ao PIB global e elevada intensidade de capital – financeiro e humano – torna o mercado de chips mais cíclico e volátil em comparação a outros subsetores do segmento de tecnologia.

Receita e crescimento anual da indústria de semicondutores



Por tais motivos, em décadas recentes a indústria atravessou pela desintermediação das IDMs (*Integrated Device Manufacturers*, grandes conglomerados verticalmente integrados como Intel e Samsung) para o modelo *foundry*, com a divisão entre players especializados somente no design dos chips (como Nvidia, Qualcomm e Broadcom) e aqueles que se especializam só na fabricação dos chips, como a TSMC, que é especializada somente na fabricação dos chips (*pure play foundry*) e possui a tecnologia de ponta para produção de chips de 5 nanômetros* em escala comercial, o que a torna a líder tecnológica e principal fornecedora para gigantes como Apple, Nvidia e AMD.

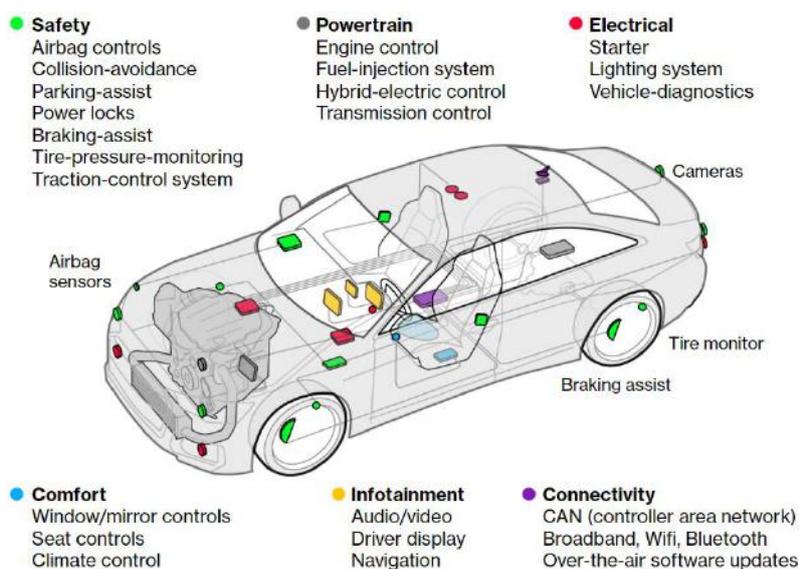
Para entender a atual escassez de chips para o setor automobilístico, é necessário destrinchar como estes chips são utilizados dentro de um automóvel e revisitar alguns desdobramentos ocorridos no mundo desde 2018.

Estima-se que cerca de 30% do custo de fabricação de um carro popular seja composto por chips eletrônicos, pois desde sensores para os airbags, controles eletrônicos para os vidros e retrovisores, painel de direção e o controle do motor precisam de componentes eletrônicos para funcionar. Atualmente, um carro popular necessita de pelo menos 1400 microchips, com este número podendo atingir até 6000 microchips no caso de um carro SUV de alto padrão.

*A escala em nanômetros refere-se ao comprimento entre os terminais dos transistores em um chip, ou seja, quanto menor o comprimento, maior será a velocidade de transmissão de correntes elétricas. Um comprimento de 5 nanômetros, por exemplo, é equivalente a 0,000005 milímetros de distância entre os transistores, representando maior rapidez na transmissão de dados e menor consumo de energia em relação à tecnologias anteriores.

Em termos de tecnologia, 72% dos chips comprados pela indústria automotiva são chips de tecnologias maduras (acima de 90 nanômetros), que são justamente os chips com pouca diferenciação entre os fabricantes e baixa lucratividade em comparação às tecnologias avançadas, logo não são lucrativos o suficiente para justificar maiores investimentos em expansão de capacidade em situações normais de oferta e demanda.

Exemplos de componentes em um carro popular que precisa de chips

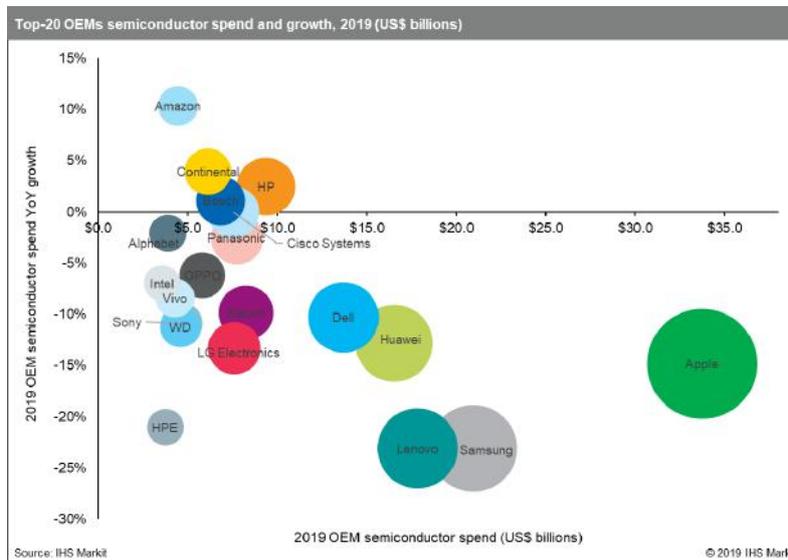


O primeiro evento importante para entender a atual escassez de chips foi a guerra comercial travada entre a China e os Estados Unidos, que, ao longo de 2018, provocou uma série de retaliações tarifárias e alfandegárias entre os governos de Donald Trump e Xi Jinping. O grande – e ruim – desfecho para a indústria de semicondutores foi a retirada da chinesa Huawei do solo americano, um dos maiores consumidores de chips no mundo.

Outro fator relevante foi a queda no crescimento do PIB das principais economias desenvolvidas, como EUA e União Europeia, causando uma forte contração na demanda por bens eletrônicos como smartphones, computadores, notebooks e automóveis.

Tais fatores macroeconômicos, aliados a outros fatores idiossincráticos como o colapso na procura por placas gráficas para a mineração de criptomoedas, provocou a desaceleração da demanda de chips ao redor do mundo em 2019, obrigando os principais players da indústria a reduzir seu nível de investimento em expansão (*CapEx*) ao longo de 2019 e adotar tímidos planos de expansão para o início de 2020.

Demanda e crescimento de semicondutores pelas 20 maiores OEMs em 2019



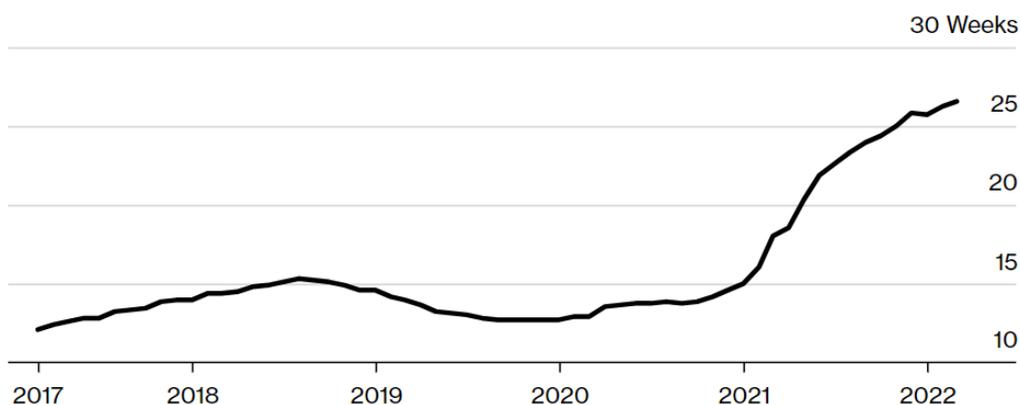
A pandemia da COVID-19 acelerou o processo de digitalização das empresas e foi um importante driver do aumento da demanda por novos equipamentos eletrônicos, como smartphones e computadores, e da expansão dos investimentos em *data-centers* e *cloud computing*. Por outro lado, em um primeiro momento, a demanda por novos carros despencou por causa das restrições de mobilidade, obrigando as montadoras a parar suas linhas de produção e reduzir a compra por peças e componentes, incluindo os chips.

Com a volta à normalidade, as montadoras não conseguiram adquirir os chips na quantidade desejada, pois:

- i) a maior parte da oferta contratada por semicondutores já estava vendida para os segmentos de eletrônicos;
- ii) as fábricas dos semicondutores (também chamadas de *foundries*) não haviam programado nenhum significativo plano de expansão
- iii) a demanda das montadoras por chips de tecnologias maduras (acima de 90 nanômetros) não eram lucrativos o suficiente para justificar o alto investimento em expansão.

O desespero tomou conta das montadoras, que passaram a aceitar altos repasses de preços por parte das fábricas e pedir chips em volumes acima do necessário (chamado *double-ordering*), o que provocou maiores ineficiências na gestão da cadeia. O *lead times*, período entre a solicitação dos pedidos e a entrega dos chips, ultrapassou 26 semanas de espera em março, valor muito superior à média de 13 semanas de espera no pré-pandemia. Um completo caos para uma indústria baseada na filosofia do *Just-In-Time*.

Tempo de espera entre o pedido e a entrega de chips atingiu 26.5 semanas



Source: Susquehanna Financial Group

Apesar de alguns indícios de melhora, dois eventos recentes dificultaram ainda mais o processo de normalização da cadeia produtiva de semicondutores:

1) Guerra da Ucrânia e Oferta de Inputs Químicos

Gases raros, como Neon, Krypton e Xênon, são *inputs* químicos necessários para os processos de litografia DUV (*deep-ultraviolet photolithography*) e de gravação (*etching*) de semicondutores.

Segundo a consultoria Techcet, cerca de 70% do gás Neon purificado mundial vêm da Ucrânia, cujo fornecimento está concentrado em três companhias: Cryoin, Iceblick (ambas localizadas em Odessa) e Ingas (localizada em Mariupol). Tais gases são um subproduto da indústria siderúrgica, cuja história remonta à época da antiga União Soviética: a maioria das plantas de purificação de Neon estão estrategicamente localizadas na atual Ucrânia, enquanto as principais plantas siderúrgicas estão localizadas na atual Rússia. Antes do conflito, tais indústrias ucranianas purificavam o gás recebido da Rússia e o exportavam para as principais fábricas de semicondutores.

Com a invasão russa na Ucrânia, as plantas ucranianas de purificação de gases raros estão paralisadas e, no início de junho, a Rússia também restringiu a exportação dos seus gases raros. Ou seja, as fábricas de semicondutores estão mais suscetíveis a paralisação caso não seja possível obter tais gases no mercado.

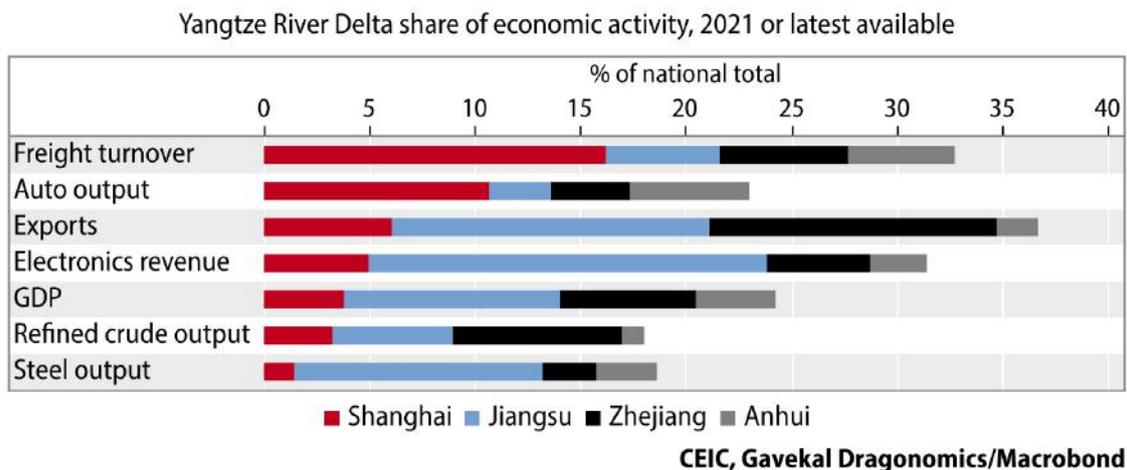
Um fator mitigante para esse cenário é que, depois da invasão russa na Crimeia em 2014, *foundries* globais garantiram contratos de fornecimento de longo prazo com outros fornecedores, e atualmente possuem gás neon suficiente para pelo menos seis meses de estoque; por exemplo, a taiwanesa UMC afirmou que possui estoque de gás Neon até o fim de 2023.

No início do ano, conversamos com uma das maiores *foundries* globais para a indústria automobilística e descobrimos que: i) a oferta de gases raros, como o neon, ainda não é preocupante devido ao elevado nível de estoques; ii) a maior preocupação é com o fornecimento de energia, uma vez que uma de suas principais plantas está localizada na Alemanha, cujo custo com energia depende do gás russo para ser competitiva globalmente. Com a escalada da guerra, o aumento do preço da energia e possíveis disrupções no fornecimento teriam que ser repassadas para o consumidor final, exacerbando as pressões inflacionárias na indústria de chips.

2) Lockdowns na China

Neste trimestre também tivemos *lockdowns* em importantes polos industriais para eletrônicos na China, como Shanghai e Kunshan, prejudicando ainda mais a normalização da cadeia. Mesmo com medidas drásticas, como funcionários morando nos próprios complexos fabris, a produção chinesa de circuitos integrados caiu 12,1% em abril, segundo o Escritório Nacional de Estatísticas da China (NBS).

O Hub industrial de Shanghai e do Delta do Rio Yangtze é um importante fabricante de eletrônicos chinês



Além do lado da produção, a logística têm sido um gargalo importante na Ásia. Com os espaços aéreos ucraniano e russo fechados, rotas aéreas cruciais entre China e Europa passaram a demandar mais tempo de voo, como a rota Frankfurt-Beijing, que teve um acréscimo de mais de 1300km no trajeto para desviar do espaço aéreo russo.

O *lockdown* chinês também reduziu o fluxo de viagens aéreas pelo Pacífico, afetando severamente as rotas aéreas China-EUA. Executivos da indústria já demonstram preocupação com a falta de armazéns disponíveis para estocar os produtos prontos, que aguardam somente a normalização da cadeia logística.

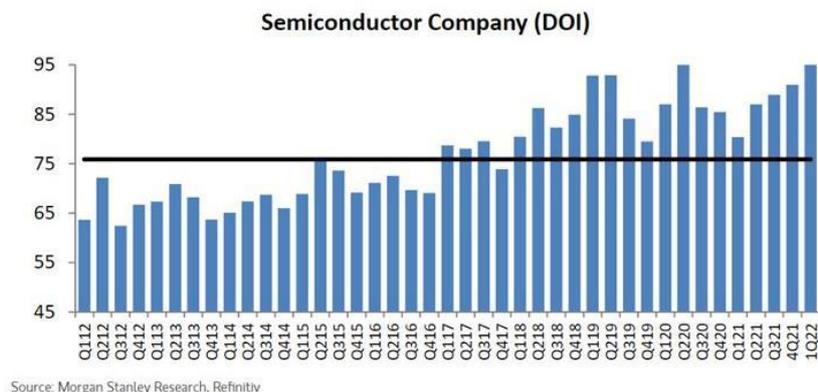
“Conheci um executivo de uma grande empresa industrial que está comprando máquinas de lavar roupas para retirar os semicondutores e colocá-los em módulos industriais.” - Peter Wennink, CEO ASML (Tradução livre)

Implicações para o Portfolio

Apesar de tais dificuldades, o cenário de normalização da oferta está mais perto de se tornar realidade nos próximos meses, devido a dois principais fatores: maior oferta de chips e probabilidade de recessão nos países desenvolvidos.

Em primeiro lugar, um dos indicadores antecedentes para estimar a oferta de semicondutores é o Índice de Cobertura de Estoque, que, apesar de ser sazonalmente mais forte nos dois primeiros trimestres do ano, está 24 dias acima da mediana histórica e nos mesmos patamares que no segundo trimestre de 2020, quando oferta e demanda ainda estavam em equilíbrio. Portanto, o mercado está operando com níveis recordes de estoque; a Samsung, por exemplo, solicitou a fornecedores que atrasem ou reduzam as remessas de componentes (como os chips) devido ao excesso de estoques.

Índice de Cobertura de Estoque das Companhias de Semicondutores



O cenário de maior inflação e de recessão nos países desenvolvidos também contribui para a perspectiva de menores vendas de smartphones e PCs pelos próximos meses, o que provocará o redirecionamento da produção de chips voltados para equipamentos eletrônicos (que geralmente usam tecnologias de ponta, abaixo de 10 nanômetros) para a produção de chips usados nos automóveis (que geralmente usam tecnologias maduras, acima de 90 nanômetros), auxiliando o retorno do mercado ao equilíbrio pré-pandemia.

Acompanhar a normalização da cadeia de semicondutores para o setor automobilístico é de suma importância para algumas das empresas que temos no portfólio, como as empresas de locação Localiza e Vamos. Uma importante etapa do negócio de locação reside nas condições especiais de compra que as locadoras obtêm junto às montadoras. A escassez de chips dificultou que as montadoras fornecessem carros suficientes para a necessidade das locadoras, o que atrasou a renovação das frotas nos últimos dois anos.

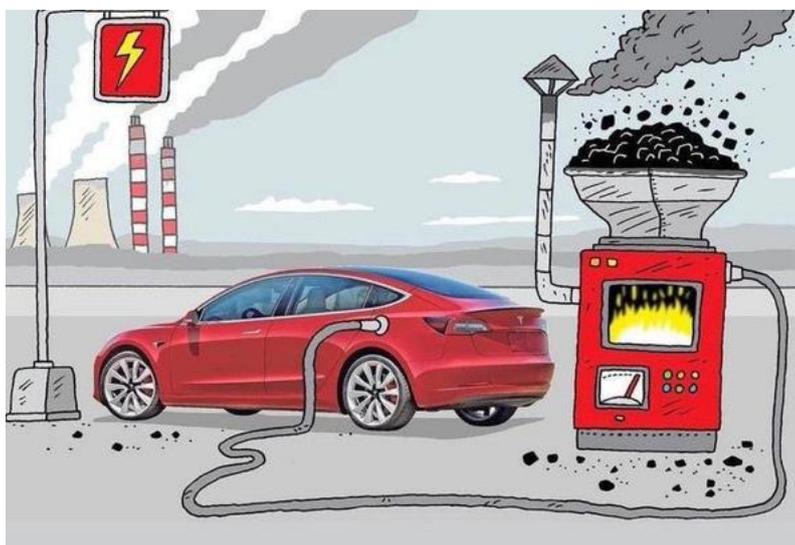
A Localiza atravessa um momento transformacional após sua fusão com a Unidas e foi obrigada a desinvestir parte da frota de locação de carros (*Rent-a-Car*) da Unidas como condição para o CADE aprovar a fusão. Com tal desinvestimento, a Localiza estará bem-posicionada para renovar a sua frota nos próximos semestres, e a perspectiva de maior alívio no fornecimento de automóveis resultará em melhores condições de compra em relação aos anos anteriores.

Por outro lado, a Vamos, de aluguel de caminhões, está em um momento ímpar de crescimento aliado a consolidação de mercado, permitindo que a companhia eleve as suas taxas de aluguel cobradas e mantenha o seu plano agressivo de expansão, apesar do conturbado cenário macroeconômico. A companhia foi perspicaz ao antecipar os volumes de compra de caminhões no início da pandemia, formando um estoque estratégico que evitou maiores problemas com renovação de frota, apesar da atual falta de caminhões no mercado. Com a normalização da oferta de chips no horizonte, podemos vislumbrar a retomada do plano de investimento da Vamos para aproveitar o momento das montadoras fragilizadas e de cautela por parte dos concorrentes.

Comentário da Gestão ▾

Abastecendo o carro elétrico com carvão

Depois de décadas de globalização intensa e muita geração de riqueza, a principal preocupação dos líderes mundiais se tornou: cuidar do meio ambiente e da sociedade, valores extremamente louváveis.



Nesse ambiente e com esses fins, o ocidente decidiu (i) desincentivar o investimento na exploração de recursos minerais como óleo, gás e minerais metálicos penalizando instituições financeiras que promoviam tal financiamento, (ii) impôs tarifas importantes no principal exportador de produtos industrializados a preços baixos para o mundo, a China; (iii) fez um estímulo fiscal e monetário criando demanda muito maior do que a oferta de bens poderia atender, já que os trabalhadores continuavam confinados em casa por conta da política sanitária para enfrentar o COVID; (iv) impôs sanções econômicas a um dos principais produtores de energia, metais e alimentos do mundo, a Rússia.

Agora a sociedade ocidental começou a colher os custos de suas escolhas na forma de preços mais altos de combustíveis, alimentos e bens industrializados causando um empobrecimento da sociedade. Além disso, estamos tendo um retrocesso ambiental importante com Alemanha, Áustria e Holanda religando suas usinas de energia a carvão, a energia mais poluente. Quase uma ironia lutar para trocar toda a frota de motor a combustão por elétrico para ter que carregar as baterias com carvão.

Para completar o cenário do empobrecimento e deterioração do meio ambiente, os bancos centrais estão subindo as taxas de juros com vigor para que os preços mais altos dos produtos não contaminem o resto da economia elevando o preço de serviços e salários. O Federal Reserve acabou de fazer o maior aumento de juro em 25 anos e novos aumentos estão por vir. O preço do dinheiro mais elevado muda todo o incentivo da economia da inovação, que contratava pessoas qualificadas em alta velocidade, na medida em que as empresas que não geram lucro terão muita dificuldade em levantar novas rodadas de capital.

Você deve estar se perguntando: então a lógica econômica das últimas décadas foi virada de cabeça para baixo? A resposta é sim! A próxima pergunta é: até quando isso vai durar? Ainda por um tempo porque muito pouco está sendo feito do ponto de vista político para reverter o cenário. A França acabou de eleger uma grande bancada Verde para a Assembleia Nacional, O Biden mandou cartas para as empresas de petróleo e de frete marítimo perguntando por que elas estão lucrando tanto com preços elevados, a China ainda não terminou a sua política de zero Covid e a guerra no leste Europeu continua, ninguém ofereceu um caminho diplomático para encerrá-la.

Até novas políticas que mudem a estrutura mundial de oferta de produtos iremos conviver com a escassez. Você investiria numa refinaria de petróleo para produzir diesel se as lideranças do seu país dizem que querem acabar com o carro com motor a combustão nos próximos 10 anos? Se a resposta for não, temos que o preço do diesel em relação ao petróleo vai ficar bem alto mesmo.

Por isso vemos um mundo em que commodities vão ficar valorizadas por um bom período e as empresas que as produzem terão lucros extraordinários em horizonte relevante. Vemos o ajuste de curto prazo sendo feito pela redução do ritmo de atividade econômica no mundo, um período de baixo crescimento que começa a se desenhar com clareza. Com a desaceleração em marcha devemos estar muito perto do pico da inflação no ocidente.

No Brasil, o pico provavelmente ocorreu em maio e a redução da inflação de curto prazo deve ser ajudada pelo corte relevante de impostos sobre bens essenciais. O pico da inflação nos leva a uma alocação importante em utilities que têm fluxos de caixa de concessões longas e se beneficiam do fim do ciclo de alta de juros.

O fim deste ano marcará o início das mudanças políticas necessárias para enfrentar o desafio da escassez que nos confronta. Em outubro e novembro teremos mid-term elections nos EUA, a indicação do Xi Jin Ping para um terceiro mandato na China e as eleições gerais no Brasil. Com as eleições nos EUA, os republicanos devem assegurar maioria no Congresso encaminhando políticas importantes para melhorar a oferta de petróleo. Na China, com o fim da incerteza eleitoral teremos uma política mais branda para o COVID melhorando a oferta de bens industriais no mundo. No Brasil, teremos clareza de quem será a nova liderança e dos caminhos apropriados para novos investimentos.

Esse cenário todo foi o responsável pela continuidade do movimento de baixa na bolsa americana que já acumula queda de 20% no ano no S&P, a maior desde 1970 e de 30% no Nasdaq, a maior queda desde o estouro da bolha em 2000. O Brasil, comparativamente ainda está melhor neste ano, com uma queda de 5% em reais ou praticamente zero em dólares. A grande diferença é que no passado recente a bolsa americana subiu bem nos últimos anos, enquanto a brasileira vem sofrendo bastante ao menos desde o 2º sem do ano passado com as ameaças ao teto dos gastos e a PEC dos Precatórios. A nova 'PEC kamikaze' ainda acelerou o aumento do risco país de 10 anos para quase 400 pontos, risco que não chegávamos desde o covid ou o governo Dilma. O dólar, que subiu no mundo todo, teve um movimento ainda mais acentuado no Brasil por conta do aumento do risco fiscal.

Os grandes ganhos do Reach Total Return foram exatamente nos hedges que sempre carregamos e que tiveram grandes resultados: entre posições vendidas nos mercados americanos, compradas em dólar e compradas em juros em dólar ganhamos aproximadamente 7%. Ainda assim o fundo termina o 2º semestre com -2% vs. o Ibovespa com -6%; o Reach FIA com -7.4%. Nas ações nossos principais ganhos foram em empresas de commodities beneficiadas pela demanda global, bancos que ganham com a subida dos juros e empresas de utilities com retornos previsíveis e muito acima das já altas taxas da renda fixa. As perdas, muito mais generalizadas, ficaram com empresas mais ligadas a tecnologia e dependentes da demanda local.

No atual momento, estamos diminuindo a exposição a *commodities*, com exceção das empresas ligadas a petróleo, e aumentando a exposição a bancos com baixo risco de inadimplência de pessoas físicas, *utilities* com crescimento/aumento eficiência e mais CDI do que nossa média habitual, esperando o melhor momento para aumentar nossas posições nas empresas cíclicas locais e que estão nos melhores preços em mais de uma década. E isso pode ocorrer independentemente de a eleição ter acontecido ou não, pois os mercados antecipam os fatos.

Resultados ▾

Reach Total Return

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%
Mai	-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%		
Agosto	8,3%	1,3%	-0,7%	-0,4%	0,8%	-0,4%	0,3%	-1,8%	-2,9%	-1,1%		
Setembro	3,9%	1,8%	3,9%	-0,1%	1,2%	2,9%	-4,7%	-1,5%	-7,9%	-0,1%		
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%	-2,1%	4,3%
Retorno Acumulado	52,1%	12,8%	93,7%	27,5%	168,2%	56,8%	208,6%	66,8%	160,3%	64,7%	154,9%	71,9%

*A partir de 29/12/2016



Reach Total Return

155%

Rentabilidade Acumulada

* A partir de 29/12/2016

Ibovespa

64%

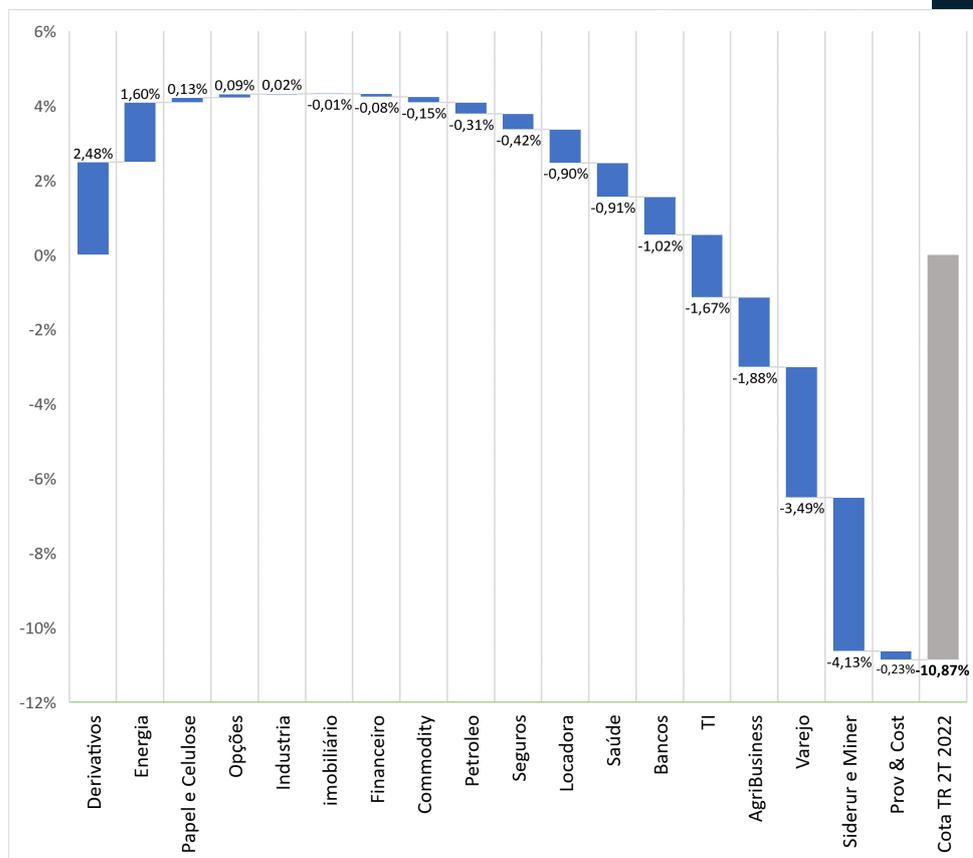
IMA-B

72%

CDI

40%

Composição da cota- 2º Trimestre 2022



Alocação Setorial

Energia	28,1%
Bancos	14,3%
Varejo	10,3%
Petroleo	9,8%
TI	7,3%
AgriBusiness	7,0%
Locadora	5,6%
Siderurgia e Mineração	5,4%
Papel e Celulose	4,0%
Seguros	3,1%
Financeiro	2,2%
Indústria	1,5%
Saúde	1,4%
Imobiliário	0,2%

Análise Estatística

Valor da cota em 30-06-2022	2,5502559
Patrimônio Líquido	R\$ 106,88
PL médio 12 meses	R\$ 134,92
Retorno anualizado desde o início	18,7%
Desvio padrão anualizado desde o início	24,4%
Rentabilidade 12m	-25,1%
Meses positivos	47
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	267 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

Resultados

Reach FIA

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								
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%		
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%		
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%		
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				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%	-7,4%	-6,0%
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%	121,4%	88,5%

*A partir de 01/12/2014



Reach FIA

121,4%

Rentabilidade Acumulada

* A partir de 01/12/2014

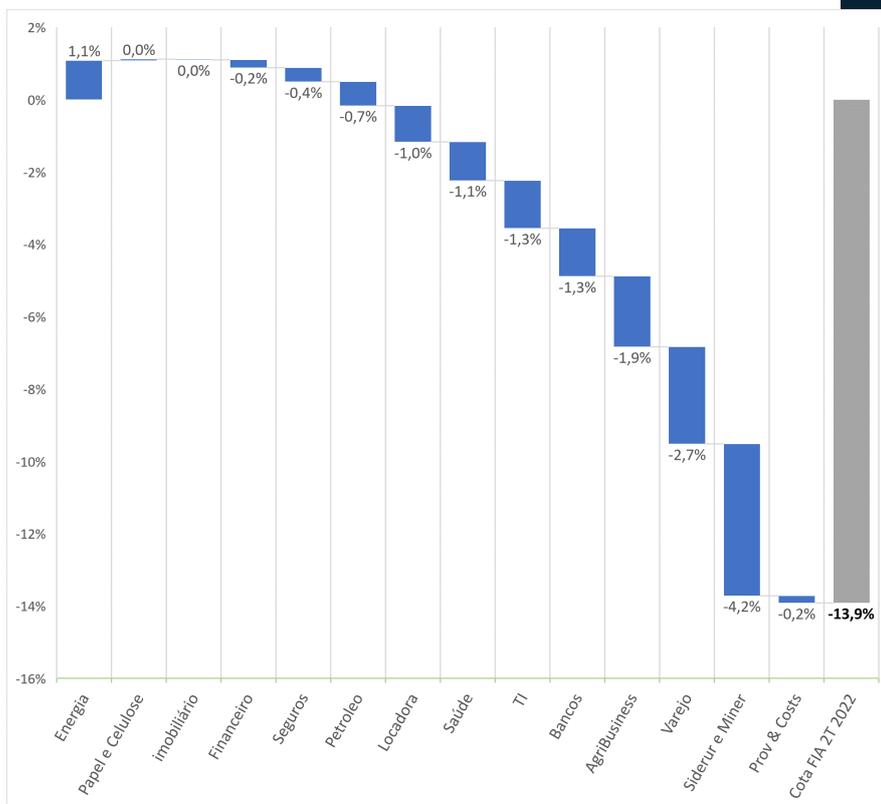
Ibovespa

88,5%

CDI

82,6%

Composição da cota- 2º Trimestre 2022



Alocação Setorial

Energia	24,1%
Petroleo	15,6%
Bancos	15,3%
Varejo	10,1%
AgriBusiness	8,2%
Locadora	6,1%
Siderurgia e Mineração	4,6%
Papel e Celulose	4,6%
TI	4,3%
Seguros	3,4%
Financeiro	2,5%
Saúde	1,3%

Análise Estatística

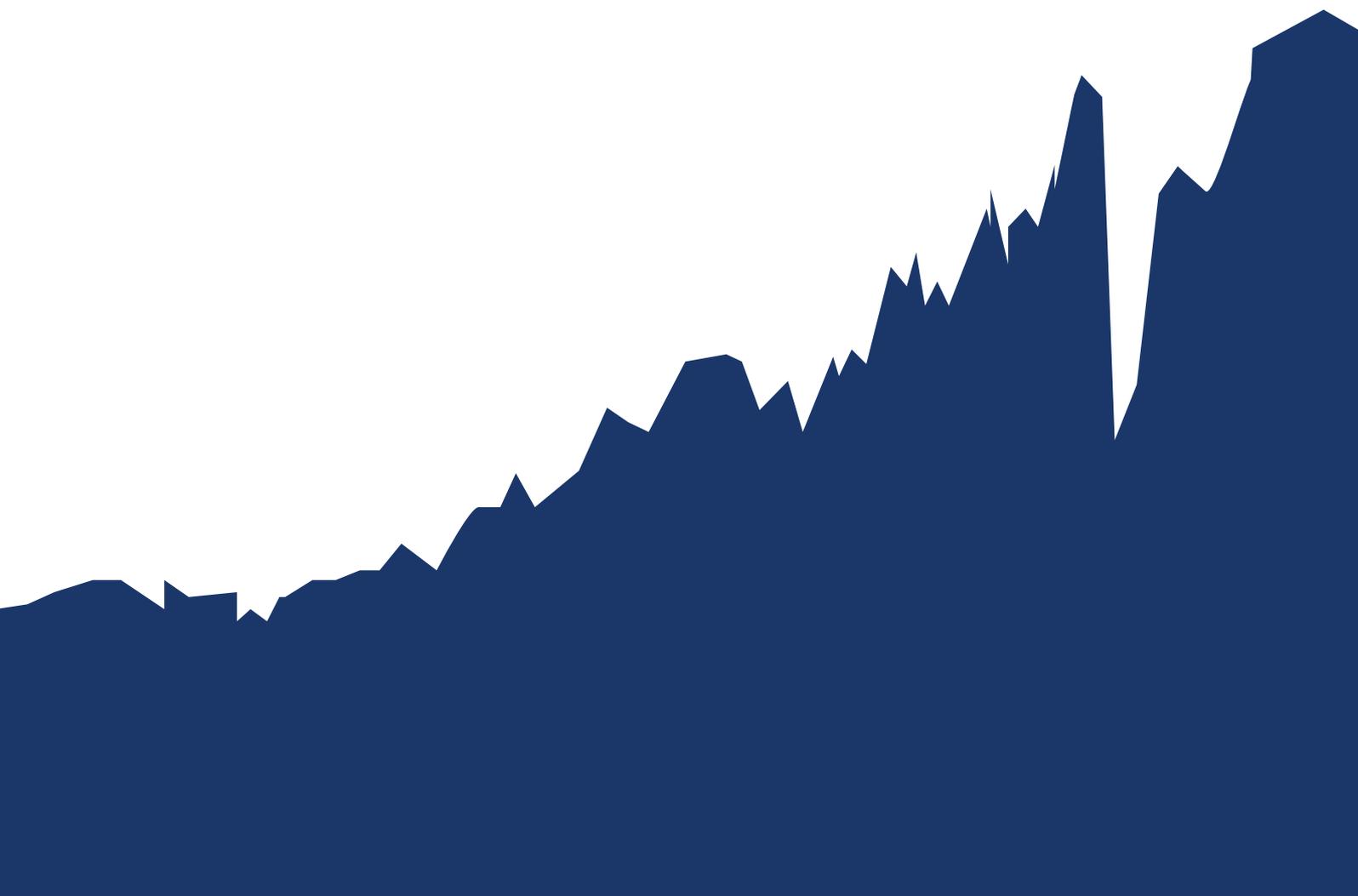
Valor da cota em 30-06-2022	2,2140472
Patrimônio Líquido	R\$ 64,62
PL médio 12 meses	R\$ 90,14
Retorno anualizado desde o início	12,8%
Desvio padrão anualizado desde o início	24,7%
Meses positivos	57
Meses negativos	33
Maior retorno mensal	13,8%
Menor retorno mensal	-37,0%

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	267 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

www.reachcapital.com.br

2014 _____ 2021

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