

Ilustração 3D sobre o desenho original "Macchina a Moto Alternato" de Leonardo Da Vinci
Christianm | Dreamstime.com

- Este material tem o único propósito de divulgar informações e dar transparência à gestão executada pela IP Capital Partners. Não constitui e nem deve ser interpretado como sendo solicitação de compra ou venda, oferta, análise ou recomendação de qualquer ativo financeiro, investimento, sugestão de alocação ou adoção de estratégias. Não deve ser considerado como oferta de venda de qualquer título ou valor mobiliário.
- A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos.
- Os indicadores econômicos apresentados nos gráficos de performance são mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance.
- O investimento em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito.
- Leia o formulário de informações complementares, a lâmina de informações essenciais e, se houver, o regulamento antes de investir.
- Os fundos podem estar expostos a significativa concentração em ativos financeiros de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes.
- Os fundos geridos pela IP Capital Partners estão autorizados a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior, conforme descrito em seus respectivos regulamentos.

Crise e eficiência	04
Novidades	12
Aleatórias	13
Performance	15
IP Participações FIC FIA BDR Nível I	15
IP Participações IPG FIC FIA BDR Nível I	16
IP Value Hedge FIC FIM IE	17
IP Atlas USD FIC FIA IE	18
Principais Características	19

CRISE E EFICIÊNCIA

*“Os negócios são os mecanismos mais resilientes,
interativos e produtivos da humanidade
para criar mudanças no mundo”*

– John Batelle

Em toda situação de crise, janelas de oportunidade são abertas para companhias de fato especiais, que possuem capacidade de adaptação e que geram utilidade e eficiência crescentes à sociedade. Em 2020, a dinâmica não foi diferente. Alguns negócios se tornaram mais úteis – até indispensáveis – e aceleraram sua curva de geração de valor. Outros, mesmo com as restrições presenciais impostas pelos governos, souberam construir as alavancas para o incremento futuro do seu negócio.

Na IP, buscamos empresas que apresentam (i) motor próprio de crescimento, (ii) força competitiva e (iii) pessoas excepcionais, e que estão disponíveis a (iv) preços razoáveis. O resultado dos nossos fundos foi beneficiado especialmente pelo primeiro fator em 2020.

O objetivo deste relatório é explorar a relação entre eficiência, crescimento e geração de valor em um negócio. Começamos contando um pouco da história econômica da eficiência e sobre um dos primeiros economistas que entenderam a sua dinâmica. Em seguida, entraremos em conceitos mais abrangentes de eficiência, passando não só pela questão operacional, mas também pela capacidade de uma companhia entregar um produto ou serviço de forma superior aos seus clientes. Por fim, contaremos um pouco mais de

três dos nossos cases sob o ângulo da eficiência: Netflix, Facebook e Charles Schwab.

O PARADOXO DE JEVONS. QUANDO MENOS É MAIS.

*“É uma total confusão de ideias supor
que o uso econômico de combustível é
equivalente a um consumo reduzido”*

– William Stanley Jevons

Em 1865, um jovem economista britânico chamado William Stanley Jevons ganhou notoriedade ao escrever um livro sobre os limites do crescimento econômico do seu país ligados à extração local de carvão – na época, o mais importante insumo energético do mundo. Com o título “A Questão do Carvão”¹, Jevons levantou preocupações em relação ao rápido uso dessas reservas minerais, sabendo que este era um recurso finito e não renovável. Em seu livro, Jevons lançou uma proposição contraintuitiva. De acordo com ele, nenhuma das iniciativas fabris voltadas a aumentar a economia e a eficiência energética do uso do carvão atenuaria o problema. Pelo contrário. Depois de uma economia de carvão num primeiro estágio, o seu consumo aumentaria numa dimensão maior do que ganho de eficiência gerado.

Jevons usou o caso da indústria metalúrgica para formular a sua linha de raciocínio. Se uma tecnologia tornasse possível produzir mais ferro usando menos carvão, os lucros do negócio aumentariam num

¹ Nome completo do livro: “The Coal Question; An Inquiry Concerning the Progress of the Nation, and the Probable Exhaustion of Our Coal Mines.”

primeiro momento. Em seguida, lucros maiores atrairiam novos investimentos em capacidade instalada no setor, empurrando os preços do ferro para baixo. Com preços menores, maior seria a demanda por ferro, que por sua vez geraria um consumo ainda maior do insumo de carvão.

Esse fenômeno ficou conhecido como o Paradoxo de Jevons ou Efeito de Jevons. Nele, as economias geradas pelo aumento da eficiência de uso de um insumo mais do que seriam anuladas por uma aceleração da expansão de mercado do produto final.

Considere, por exemplo, o caso da indústria automobilística americana. Depois do primeiro choque de petróleo na década de 70, o governo americano tornou mandatório que os carros produzidos fossem mais eficientes no consumo de gasolina. Com carros mais econômicos e com o preço de petróleo revertendo o seu pico de preço nos anos subsequentes, possuir um carro se tornou mais acessível dentro do orçamento das famílias americanas. Ao longo das décadas seguintes, o número de carros por habitante cresceu sequencialmente, assim como os quilômetros rodados por carro. O consumo de gasolina seguiu em expansão.

Mais de um século depois do *insight* de Jevons, em 2017 um grupo de pesquisadores do MIT (Massachusetts Institute of Technology) analisou os dados de consumo de 57 materiais e concluiu que o Efeito de Jevons se aplica não somente a insumos energéticos, mas

também à grande maioria dos materiais presentes em um processo produtivo².

Toda a vida moderna e os produtos que utilizamos resultam desse conceito de eficiência. Dos alimentos aos bens de consumo, como carros, computadores, celulares, TVs, refrigeradores, ar condicionados, medicamentos, etc: todos só estão em nossas casas devido às décadas de aprimoramento tecnológico e o uso mais produtivo dos seus insumos, possibilitando a criação de mercados consumidores cada vez maiores.

Apesar de não ter sido o foco primordial de seu livro, Jevons foi pioneiro ao capturar duas essências marcantes e interligadas do desenvolvimento econômico industrial.

- A eficiência é uma fonte propulsora de crescimento. Com novas tecnologias, mais recursos podem ser produzidos e oferecidos, utilizando os insumos de forma mais produtiva.
- A eficiência promove acesso. Consumidores que estavam de fora do jogo passam a ser incluídos, resultado do compartilhamento de ganhos de eficiência via preços menores.

UM CONCEITO QUE VAI ALÉM DAS FÁBRICAS

Jevons compreendeu o poder da eficiência dentro de um contexto fabril. No entanto, eficiência claramente

²"A simple extension of dematerialization theory: Incorporation of technical progress and the rebound effect."
Link: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162516308022>

CRISE E EFICIÊNCIA

abrange também como uma empresa lida com as mais diversas competências, sejam elas fusões e aquisições, alocação de capital, pesquisa e desenvolvimento, força de vendas, etc. As relações entre *insumo* e *produto* passaram a envolver cada vez mais pessoas, ideias e formas de organização para atacar desafios. A eficiência ganhou novos formatos, num mundo onde os serviços e o capital humano se tornaram mais relevantes com o passar do tempo.

Considere o seguinte caso: no setor de shoppings, o engenhoso empresário José Isaac Peres quando construiu o BH Shopping, o Barra Shopping ou o Morumbi Shopping certamente não pensou em produtividade de insumos, como descrito nos parágrafos anteriores. Desenvolveu-os pensando em criar um lugar amplo que resolvesse as vidas das pessoas. Neles, consumidores desfrutariam de múltiplos serviços (alimentação, compras, lazer, centro médico, segurança, etc), encontrando uma solução eficiente em um único e agradável espaço. Solução essa superior ao comércio de rua. Organizou assim os recursos de forma produtiva, gerando valor à sociedade.

EFICIÊNCIA E DIFERENCIAL COMPETITIVO

“A grande lição é distinguir entre quando a tecnologia [leia-se, eficiência] vai te ajudar e quando ela vai te matar. E a maioria das pessoas não entende isso direito em suas cabeças”

– Charlie Munger

Dentro do mundo corporativo e de investimentos, adiciona-se também um componente importante: o ambiente competitivo. Para gerar valor aos acionistas, a eficiência tem que ser superior à dos competidores. A mágica dos retornos compostos acontece quando inovações são não só impactantes como difíceis de replicar. Sem diferenciais competitivos claros, expandir a eficiência é como enxugar gelo. Os ganhos de produtividade são repassados integralmente para os clientes, sem nada ficar retido na lucratividade da empresa.

Eficiência também não é algo estático. Se novos entrantes estiverem alcançando-a mais rápido do que os competidores existentes de um setor, por exemplo, esses incumbentes certamente terão problemas mais à frente.

As grandes histórias de investimento possuem essas duas características: eficiência e diferencial competitivo.

Quanto mais intensas forem essas variáveis ao longo do tempo, mais inclinada tenderá a ser a curva de geração de valor de um negócio.

Os casos de sucesso com essas características são os mais diversos. No setor elétrico, Equatorial e Energisa geram eficiência no combate às perdas de energia e no controle de custos frente aos seus *benchmarks* regulatórios. Hapvida e Intermédica se destacam com seus modelos verticalizados e eficientes de controle de sinistros, que lhes permitem oferecer planos de saúde a preços mais acessíveis à população. As grandes

companhias do mundo, como Apple, Microsoft, Google e Amazon, só atingiram patamares de valor de mercado na casa dos trilhões de dólares por gerarem produtividade (i.e., eficiência) à sociedade numa escala colossal, mantendo-se continuamente à frente dos demais competidores.

EFICIÊNCIA E MOTORES PRÓPRIOS DE CRESCIMENTO

“A parte mais interessante de qualquer mercado é a linha que delimita o seu fim”.

– Jim McKelvey, co-fundador da Square.

Como observado anteriormente, eficiência e o crescimento potencial de um negócio, ou de um mercado, são temas interligados. O motor de crescimento oriundo de ganhos de eficiência pode ser observado principalmente em duas situações:

- Tipo 1: Quando um modelo de eficiência supera outros e ganha mercado. Pense nas Lojas Renner com o seu bem azeitado modelo de *fast fashion*, ganhando participação de mercado frente a outros varejistas menos eficientes. Também, o recente IPO da Rede D’Or tem mostrado como uma gestão hospitalar mais eficiente tem sido determinante para o crescimento da companhia, apertando o cerco sobre os hospitais menores e mais ineficientes.
- Tipo 2: Quando a eficiência decorrente de uma inovação expande o mercado. Pense numa pessoa

que achava caro andar de táxi, mas hoje usa o UberX. As *fintechs* como Nubank, Inter, Mercado Pago e PagSeguro são bons exemplos também, atingindo uma massa de clientes que nunca teve acesso a um serviço de banco.

Adicionalmente, à medida que os negócios se desenvolvem, podem também trafegar entre as duas situações acima.

O serviço de computação em nuvem da Amazon (AWS) é um exemplo de uma solução que foi inicialmente voltada para pequenas empresas, *early adopters* e *startups*, que não tinham recursos para possuir o seu próprio datacenter (em outras palavras, sua infraestrutura própria de TI). Nasceu como Tipo 2, abrindo um novo flanco dentro do mercado de tecnologia. Conforme o AWS cresceu, ganhou escala e ampliou a sua gama de serviços, passou a servir empresas maiores. Assim, passou a proporcionar também um modelo de eficiência claramente superior (Tipo 1), possibilitando a migração maciça de sistemas legados de TI (i.e., mais ineficientes) desses grandes clientes para a nuvem.

De outro lado, a Netflix, com o seu serviço de *streaming*, veio para atacar a forma ineficiente como as pessoas assistiam TV, com interrupções a todo momento por comerciais e acompanhado por uma grade de horários, num sistema linear de programação de conteúdo que ainda por cima custava caro. Ano após ano foi capturando usuários da TV a cabo, que não viam mais

CRISE E EFICIÊNCIA

sentido naquele tipo de serviço. Nasceu, assim, no campo do Tipo 1. No entanto, conforme a companhia aumentou o volume de conteúdo próprio e de terceiros, entregando muito mais valor do que o preço cobrado, ela conseguiu atingir uma camada de clientes que

nunca tinha comprado um pacote de TV por assinatura antes. Conseguiu, desse modo, expandir o seu mercado endereçável, entrando no rol de empresas que atuam em situações do Tipo 2.

CHOQUE DE EFICIÊNCIA EM UMA IMAGEM³

	NETFLIX	TV A CABO
	US\$ 14/mês	Mais de US\$ 100/mês
	Sob demanda	Linear
	Sem comerciais	1/4 do tempo com comerciais

³ Dados referentes ao mercado americano. Preço da assinatura da Netflix de US\$ 14 é o preço *mid-tier* oferecido aos seus clientes, que dá direito a dois streamings simultâneos e transmissão full-HD.

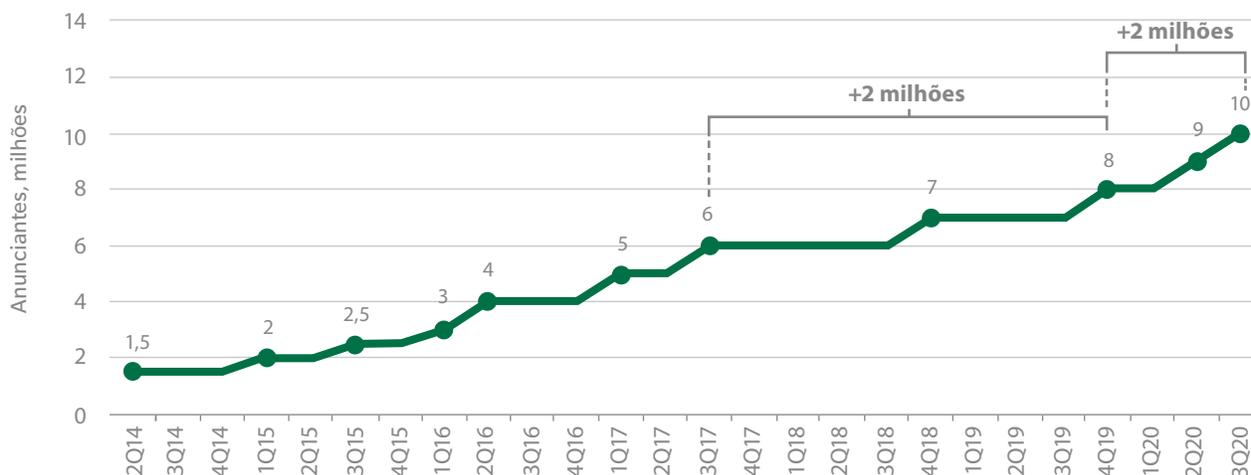
OUTROS CHOQUES DE EFICIÊNCIA:

Os casos de Facebook e Charles Schwab são também histórias de incremento contínuo da eficiência em seus respectivos ecossistemas. Com dois gráficos, é possível visualizar como ambos têm gerado valor significativo:

1. Facebook e a massificação da propaganda (Eficiências do Tipo 1 e 2): Com o Facebook, um número crescente de pequenos empreendedores ao redor do mundo passaram a ter acesso a uma poderosa ferramenta de publicidade. Dentro dele,

milhões são capazes de atingir os seus respectivos públicos-alvo de uma forma muito mais eficiente. Ao longo do tempo, o Facebook tem fornecido cada vez mais soluções para que esses empreendedores convertam melhor os seus anúncios em vendas, atraindo assim uma gama ainda maior de novos anunciantes. No período atual de crise, milhões de pequenas empresas conseguiram aumentar suas vendas online e manter seus negócios funcionais no período de *lockdown* graças ao Facebook.

NÚMERO DE ANUNCIANTES DO FACEBOOK

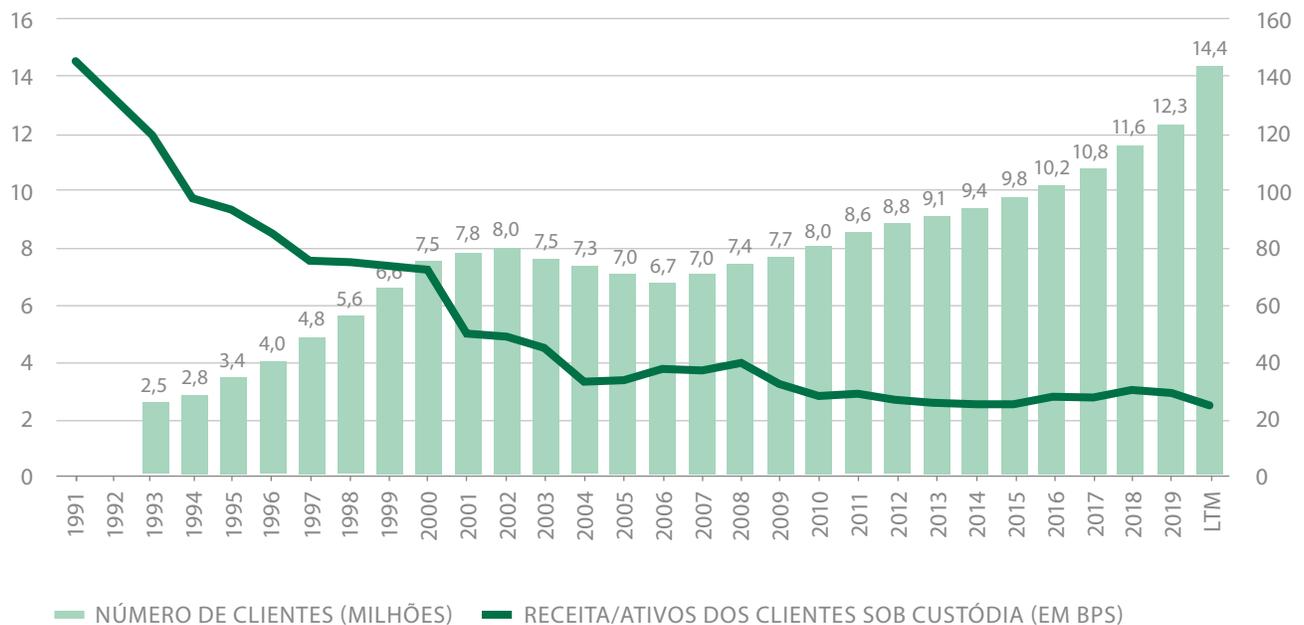


Fonte: Companhia e análise MoffettNathanson

CRISE E EFICIÊNCIA

2. **Charles Schwab e o custo decrescente de investir (Eficiência do Tipo 1):** Ao longo de décadas, a Schwab vem extraíndo um percentual cada vez menor dos ativos dos clientes como forma de receita – e mesmo assim conseguindo crescer sua

receita total com tranquilidade. Com isso, tem conseguido crescer sua base de ativos, ganhando participação de mercado frente a outras instituições financeiras mais ineficientes e que cobram mais caro dos seus clientes.



Fonte: Companhia. Dados mais recentes ainda não incluem a combinação de negócios da Charles Schwab com a TD Ameritade.

CONCLUSÃO

Desde que a recente crise do Covid-19 se instaurou, temos visto um debate cada vez mais intenso entre investidores, segmentando companhias nas mais diversas categorias. São divisões tais como *value* ou *growth*; disruptores ou incumbentes; negócios de tecnologia ou tradicionais, entre outros.

Ao invés de tentar acertar qual dessas caixas vai subir no curto prazo, a nossa fórmula de investimento segue a mesma. Antes de avaliar qualquer oportunidade, perguntamos: que tipo de eficiência essa companhia está trazendo para o mundo?

Uma companhia capaz de ganhar ou expandir um mercado, satisfaz nosso primeiro critério de seleção – independente de ser tradicional ou novata. Quando possui também uma força competitiva clara, pessoas especiais no comando e um preço compreensível, a probabilidade de sucesso no investimento é elevada.

Sabemos que dualidades fazem parte do atrito produtivo entre teses de investimento, mas em horizontes longos, elas são resolvidas de forma bastante simples: os mais eficientes vencerão.

NOVIDADES

Ao longo de 2020, lançamos dois novos fundos que recentemente completaram 6 meses e agora comentamos sobre eles: IP Atlas e IP Prev.

A filosofia de investimentos de ambos é a mesma dos demais fundos da IP: investir apenas nas melhores empresas que encontramos com o objetivo de ao longo do tempo gerar um excelente retorno com segurança. Assim como as demais estratégias, temos o mesmo alinhamento com nossos clientes pois somos coinvestidores.

O IP Atlas foi iniciado em 27 de março. Trata-se de um fundo de ações que investe majoritariamente em empresas estrangeiras com o objetivo de gerar altos retornos em dólares. O fundo se mantém exposto à variação cambial, é destinado aos investidores qualificados e indicado para quem busca diversificação geográfica e de moeda para o seu patrimônio. O fundo fechou o ano com uma valorização de 55,3% em reais (51,8% em USD).

O segundo fundo é um sonho antigo que finalmente, após algumas flexibilizações da legislação, conseguimos lançar: o IP Prev. Há muito tempo que gostaríamos de ter o IP Participações disponível na versão previdência, mas até recentemente as regras dessa categoria nos impediam de investir no exterior ou a proporção era muito menor do que desejávamos. Em 2019 essas regras mudaram e conseguimos lançar o IP Prev. O fundo persegue a mesma estratégia do IP Participações, porém, fica limitado a 40% de exposição no exterior

enquanto que o IP Participações não tem essa limitação. O IP Prev é destinado a investidores qualificados, podendo ficar até 100% exposto a ações. O fundo teve início no dia 26 de junho e até o final de 2020 acumulou um retorno de 18,7%.

Ainda é cedo para comentarmos sobre a performance de ambos, mas estamos animados com as perspectivas futuras e acreditamos que compõem bem o portfólio de fundos que já possuímos na IP.

“It’s very common to be utterly brilliant and still think you’re way smarter than you actually are.”

— *Charlie Munger*

“The demand for forecasts grows after a surprise.

It’s quite an irony. Surprises make you feel like you’re not in control, which is when it feels best to grab the wheel with both hands, listening to those who tell you what happens next despite being blindsided by what just happened.”

— *Morgan Housel*

“Everyone wants to believe they’re thinking independently, with an understanding of how things work and why things are happening. But everyone has only seen the world through the narrow lens of their own experiences and social circles.”

— *Morgan Housel*

“The best financial plan – and I think this extends beyond finance – is to save like a pessimist and invest like an optimist. (...) Those can seem like conflicting skills. And they are. It’s intuitive to think you should either be an optimist or a pessimist.

It’s hard to realize there’s a time and a place for both, and that the two can – and should – coexist.

But it’s what you see in almost every successful long-term endeavor.”

— *Morgan Housel*

“There’s a saying that “to the man with a hammer, everything looks like a nail.” The widely discussed distinction between value and growth made some people believe they only had hammers, when in fact they potentially had access to a whole toolbox. Now we live in a complex world where a range of tools is required for success.”

— **Howard Marks**

“Investing isn’t about beating others at their game. It’s about controlling yourself at your own game.”

— **Benjamin Graham**

“Trust in time rather than timing.”

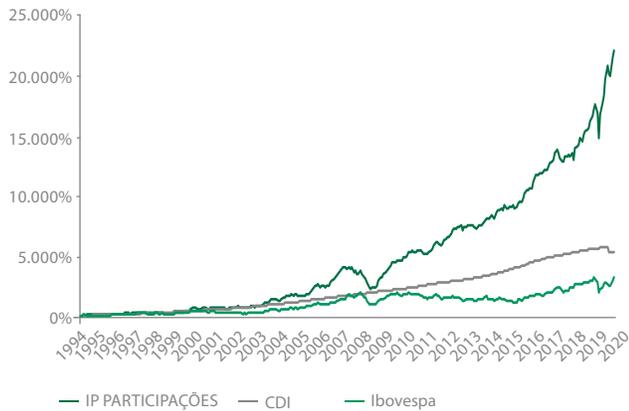
— **Burton Malkiel**

“The more the Internet exposes people to new points of view, the angrier people get that different views exist.”

— **Benedict Evans**

PERFORMANCE IP PARTICIPAÇÕES FIC FIA BDR NÍVEL I

PERFORMANCE DESDE O PLANO REAL (R\$)

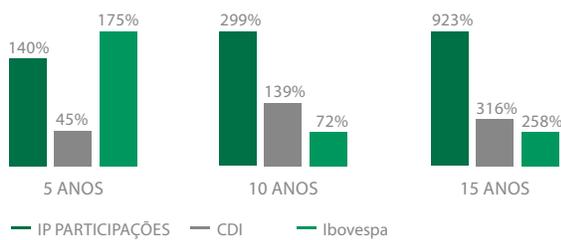


OBJETIVO: Altos retornos absolutos em períodos de 5 anos.

RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	IP Participações(%)	Ibovespa ⁽¹⁾ (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
Dezembro 20	2,87	9,30	0,16
Novembro 20	7,76	15,90	0,15
Outubro 20	-0,64	-0,69	0,16
Setembro 20	-3,39	-4,80	0,16
Agosto 20	5,81	3,44	0,16
Julho 20	7,27	8,27	0,19
Junho 20	3,38	8,76	0,22
Mai 20	5,51	8,57	0,24
Abril 20	13,51	10,25	0,28
Março 20	-12,58	-29,90	0,34
Fevereiro 20	3,61	-8,43	0,29
Janeiro 20	2,18	-1,63	0,38
12 meses	28,73	2,92	2,77

RENTABILIDADE ACUMULADA (R\$)



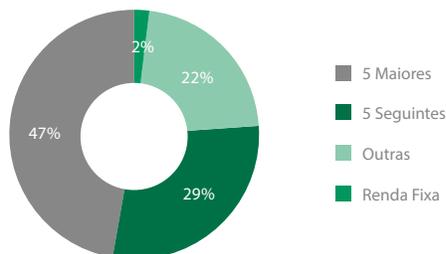
RENTABILIDADES ANUAIS (R\$)

	IP Participações(%)	Ibovespa ⁽¹⁾ (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
2020 (YTD)	28,73	2,92	2,77
2019	31,51	31,58	5,97
2018	1,90	15,03	6,42
2017	13,81	26,86	9,93
2016	22,02	38,93	14,06
2015	10,83	-13,31	13,23
2014	9,17	-2,91	10,81
2013	7,41	-15,50	8,05
2012	24,52	7,40	8,41
2011	2,81	-18,11	11,59
2010	23,03	1,04	9,74
2009	87,41	82,66	9,90
2008	-40,61	-41,25	12,37
2007	33,72	43,68	11,82
2006	40,12	33,73	15,05
2005	19,00	27,06	19,00
2004	30,00	17,74	16,17
2003	60,62	97,10	23,28
2002	9,01	-17,80	19,09
2001	10,39	-9,79	17,27
2000	12,45	-10,47	17,33
1999	204,39	150,95	25,17
1998	-19,39	-33,35	28,61
1997	-4,21	44,43	24,53
1996	45,32	63,77	27,17
1995	18,79	-0,88	53,12
1994 ⁽²⁾	142,54	58,97	71,04
1993 ⁽²⁾⁽³⁾	50,54	63,92	21,99

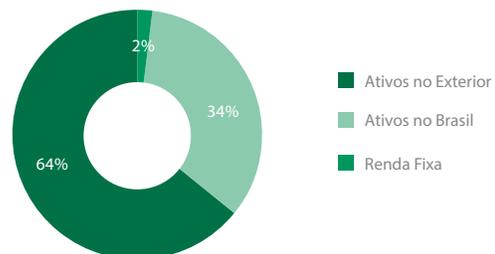
RETORNOS ANUALIZADOS EM JANELAS DE 5 ANOS (R\$)



CONCENTRAÇÃO DA CARTEIRA



COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA



(1) Indicadores de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo.

(2) Retornos em períodos que antecederam o R\$ foram calculados em US\$.

(3) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 26/02/1993.

Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 415.100 / Média PL 12 meses Master (mil): R\$ 582.781.

PERFORMANCE IP PARTICIPAÇÕES IPG FIC FIA BDR NÍVEL I

RENTABILIDADE DESDE O INÍCIO EM 16/JUL/2010 (R\$)



OBJETIVO: Altos retornos absolutos em períodos de 5 anos.

RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	IP Participações IPG (%)	Ibovespa (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
Dezembro 20	3,54	9,30	0,16
Novembro 20	9,65	15,90	0,15
Outubro 20	-0,56	-0,69	0,16
Setembro 20	-4,08	-4,80	0,16
Agosto 20	5,01	-3,44	0,16
Julho 20	8,50	8,27	0,19
Junho 20	3,66	8,76	0,22
Mai 20	6,02	8,57	0,24
Abril 20	12,85	10,25	0,28
Março 20	-14,38	-29,90	0,34
Fevereiro 20	-4,63	-8,43	0,29
Janeiro 20	2,12	-1,63	0,38
12 meses	27,59	2,92	2,77

COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA

Distribuição Geográfica	% patrimônio
Ativos no Exterior	63
Ativos no Brasil	34
Renda Fixa	3

Concentração por empresa	% patrimônio
5 Maiores	46
5 Seguintes	28
Outras	22
Renda Fixa	3

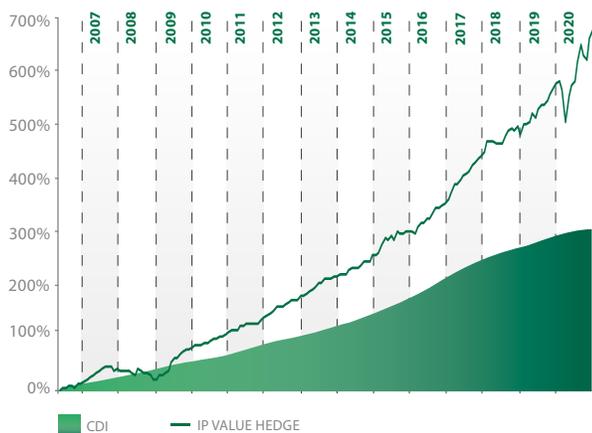
RENTABILIDADES ANUAIS (R\$)

	IP Participações IPG (%)	Ibovespa (%)	CDI ⁽¹⁾ (%)
2020 (YTD)	27,59	2,92	2,77
2019	34,63	31,58	5,97
2018	1,82	15,03	6,42
2017	12,83	26,86	9,93
2016	20,02	38,93	14,06
2015	8,88	-13,31	13,23
2014	7,66	-2,91	10,81
2013	6,21	-15,50	8,05
2012	22,98	7,40	8,41
2011	1,91	-18,11	11,59
2010 ⁽²⁾	14,91	11,17	4,75
Últimos 5 anos	136,86	174,55	45,23
Últimos 7 anos	177,64	131,07	82,24

(1) Indicadores de mera referência econômica, e não parâmetros objetivos do fundo.
 (2) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 16/07/2010.
 Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 176.280.

PERFORMANCE IP VALUE HEDGE FIC FIM IE

PERFORMANCE

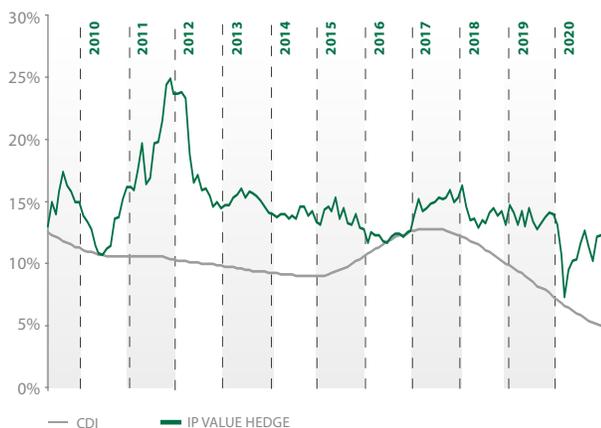


OBJETIVO: Retornos substancialmente acima do CDI em períodos de 3 anos.

RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	IP Value Hedge (%)	CDI (%)	% CDI
Dezembro 20	1,70	0,16	1.037
Novembro 20	5,79	0,15	3.870
Outubro 20	-1,20	0,16	-
Setembro 20	-2,60	0,16	-
Agosto 20	4,49	0,16	2.791
Julho 20	5,32	0,19	2.737
Junho 20	1,13	0,22	527
Mai 20	3,19	0,24	1.335
Abril 20	7,72	0,28	2.709
Março 20	-8,72	0,34	-
Fevereiro 20	-2,29	0,29	-
Janeiro 20	0,13	0,38	34
12 meses	14,37	2,77	519

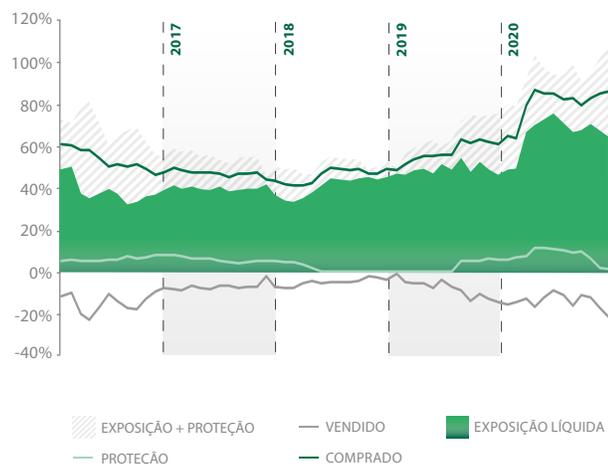
RETORNOS ANUALIZADOS EM JANELAS DE 3 ANOS (R\$)



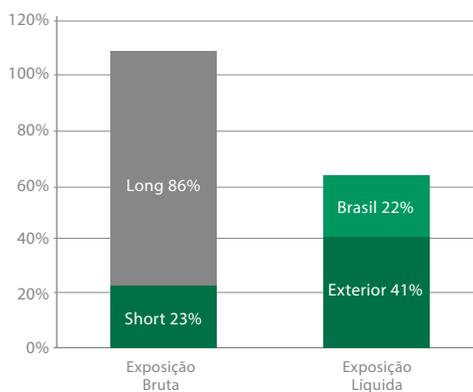
RENTABILIDADES HISTÓRICAS (R\$)

	IP Value Hedge (%)	CDI (%)	% CDI
2020 (YTD)	14,37	2,77	519
2019	16,97	5,97	284
2018	5,97	6,42	93
2017	19,69	9,93	198
2016	14,37	14,06	102
2015	12,34	13,23	93
2014	11,56	10,81	107
2013	14,59	8,05	181
2012	14,49	8,41	172
2011	13,63	11,59	118
2010	15,48	9,74	159
2009	44,59	9,90	451
2008	-5,81	12,37	-
2007	12,02	11,82	102
2006 ⁽¹⁾	19,92	9,98	200
Últimos 3 anos	41,77	15,89	263
Últimos 5 anos	94,06	45,23	208

EXPOSIÇÃO DA CARTEIRA NOS ÚLTIMOS 5 ANOS



EXPOSIÇÃO ATUAL POR ESTRATÉGIA E GEOGRAFIA



(1) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 13/04/2006. Data do primeiro aporte em 23/10/2003. Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 440.447 / Média PL 12 meses Master (mil): R\$ 1.088.694.

PERFORMANCE IP ATLAS USD FIC FIA IE

RENTABILIDADE DESDE O INÍCIO EM 27/MAR/2020 (R\$)



RENTABILIDADE NOS ÚLTIMOS 12 MESES (R\$)

	Retornos em Reais (%)		Retornos em US Dólares (% ¹)	
	IP Atlas	MSCI World	IP Atlas	MSCI World
Dezembro 20	-0,3	1,1	3,0	4,5
Novembro 20	3,0	4,7	10,5	12,3
Outubro 20	1,8	-0,5	-0,2	-2,4
Setembro 20	-2,5	-0,4	-5,3	-3,2
Agosto 20	14,5	11,3	9,1	6,1
Julho 20	3,4	1,2	7,6	5,3
Junho 20	1,4	4,1	0,6	3,2
Mai 20	4,8	3,0	6,2	4,3
Abril 20	17,8	16,2	12,2	12,3
Março 20 ⁽²⁾	2,7	3,9	0,2	0,0
2020 ⁽²⁾	55,3	53,1	51,8	49,7

COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA

Concentração por empresa	% patrimônio
3 Maiores	40
5 Seguintes	43
Outras	15
Renda Fixa	2

(1) Rentabilidades em dólares não correspondem ao retorno do investidor, são mera referência.
 (2) Rentabilidade relativa ao início da gestão em 27/03/2020.
 Média PL últimos 12 meses (mil): R\$ 12.459.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DOS FUNDOS

	IP PARTICIPAÇÕES IPG FIC FIA BDR Nível I	IP PARTICIPAÇÕES FIC FIA BDR Nível I	IP VALUE HEDGE FIC FIM IE	IP ATLAS USD FIC FIA IE
Objetivo do fundo	Proporcionar ganhos absolutos de capital através de uma gestão ativa de investimentos.		Proporcionar ganhos de capital substancialmente acima do CDI em um horizonte de investimento superior a 3 anos, através de uma gestão ativa, utilizando instrumentos disponíveis tanto no mercado à vista quanto no de derivativos, no Brasil ou no exterior.	Proporcionar ganhos em dólares através de uma gestão ativa de investimentos focada em empresas internacionais.
Estratégia de Investimentos	Investir em empresas no Brasil ou no exterior que apresentem combinações interessantes de atributos, tais como: (i) excelentes modelos de negócios, (ii) equipe de gestão competente e ética, (iii) interesses entre management, controladores acionistas minoritários alinhados e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam uma rentabilidade compatível com os objetivos do fundo.		Manter posições compradas em empresas no Brasil ou no exterior que apresentem combinações interessantes de atributos, tais como: (i) excelentes modelos de negócios, (ii) equipe de gestão competente e ética, (iii) interesses entre management, controladores acionistas minoritários alinhados e (iv) preços que proporcionem uma boa margem de segurança e permitam uma rentabilidade compatível com os objetivos do fundo. O fundo deverá manter posições vendidas em empresas cujas características não atendem aos tributos citados acima.	Investir em empresas majoritariamente no exterior que apresentem combinações interessantes de atributos, tais como: (i) excelentes modelos de negócios, (ii) equipe de gestão competente e ética, (iii) interesses.
Público Alvo	Público em geral		Investidores qualificados	
Resgate	Conversão de cotas no 30º dia corrido após pedido de resgate e pagamento no segundo dia útil após a conversão de cotas.		Conversão de cotas no 10º dia corrido após o pedido de resgate e pagamento em D+2 da conversão.	
Taxas	Administração de 2% a.a. e performance de 20% sobre o ganho que exceder o IBrX. Com marca d'água.	Administração de 2% a.a. e performance de 20% sobre o ganho que exceder o IPCA+ yield do IMA-B+ ⁽¹⁾ .	Administração de 2% a.a. e performance de 20% sobre o ganho que exceder o CDI.	Administração de 1,5% a.a. e performance de 15% sobre o ganho que exceder o MSCI World convertido em reais.
Início do fundo	16/07/2010	26/02/1993	13/04/2006	27/03/2020
Tributação	IR de 15% sobre os ganhos nominais, incidente apenas no resgate.			
Mínimos de movimentação	Mínimo inicial de R\$ 20.000,00 diretamente e R\$ 1.000,00 via plataformas. Movimentações adicionais de R\$ 5.000,00 diretamente e R\$ 100,00 via plataformas.			
Plataformas	Órama, BTG Digital, XP, Modal Mais, Nova Futura, Pi, Rico, Genial, Ágora, Vitreo, Banco Alfa, Guide ou Easyinvest.	Órama ⁽²⁾ , Easyinvest e BTG Digital sob demanda.	BTG Digital, XP, Órama, Pi, Genial, Guide ou Easyinvest.	XP, BTG Digital, Órama, Banco Alfa ou Easyinvest.
Regulamento e outras informações relevantes	https://www.ip-participacoes.com		https://www.ip-valuehedge.com	https://www.ip-atlasusd.com/

(1) Ver detalhes no regulamento do fundo.

(2) É possível fazer cadastro na Órama e já ter acesso a todos os fundos através do link <https://ipgestao.orama.com.br/novo-cadastro/novo-cliente/3288/>



IP-CAPITAL PARTNERS.COM

RUA DIAS FERREIRA
190 - 702 . LEBLON
RIO DE JANEIRO . RJ - BRASIL
CEP 22431.050