



CARTA ESTRATÉGIAS

Julho 2026



riobravo.com.br



Otimismo com 2030

Texto de Gustavo Franco

O mês de julho de 2026 teve ao menos duas novidades importantes, ambas, na verdade, filmes velhos: o tarifaço americano é uma reprise piorada do que já foi visto em abril, e as flutuações dos candidatos nas pesquisas eleitorais também parecem meio repetitivas.

Para a primeira novidade, emerge a figura de Donald Trump. O tarifaço é obra dele, e tudo depende dele. Como hoje, no Brasil, tudo depende de Lula. Talvez ele arrume a casa em janeiro de 2027, se ganhar. Talvez não; e não há como saber, e há muita gente em torno dele falando coisas sem sentido.



Os líderes de agora vão tentar preservar seus acervos e definir seus herdeiros. O processo está em andamento, e o público vai decidir.

Talvez Trump se desinteresse do tarifaço, ou se esqueça do Brasil. Não há como saber. E também há, em torno dele, muita gente falando coisas sem sentido.

Em 2030, ainda, não teremos mais nada disso. Nem Lula, nem Trump, nem Bolsonaro. Como será a política em 2030, quando essa safra de líderes populistas estiver fora do jogo? As eleições de 2026 se desenham como a última dança entre Lula e Bolsonaro, não? E

Trump não pode ser candidato à sua sucessão em 2028, confere?

Claro que o Brasil vai seguir e a política vai se renovar. Não se sabe ainda de que jeito, quais os nomes e os partidos. Os líderes de agora vão tentar preservar seus acervos e definir seus herdeiros. O processo está em andamento, e o público vai decidir.

Como tem sido generalizada a reclamação quanto à polarização política, e quanto ao populismo desregrado de ambos os polos do espectro, a ideia de mudança tem sido bem recebida, em tese ao menos.

Algo parecido se passa com a política fiscal: vai ser outra coisa, talvez mesmo a partir de janeiro de 2027, pois o que temos hoje é insustentável. Vai ser uma crise, ou um ajuste. Como está, não vai ficar.

Nem mesmo o ministro da Fazenda, Dario Durigan, – cuja vontade de permanecer nesse posto parece clara – diz que a política fiscal está redonda. Não sem cruzar os dedos fora das vistas do interlocutor.

O ministro deve estar com os dedos dormentes. Freudianamente, ainda, ao sinalizar que as regras do arcabouço terão um “aperto” em 2027, o ministro está usando uma fórmula transversa de reconhecer que um aperto é necessário.

A demanda por otimismo no Brasil é invencível. A nova fórmula para ficar otimista com o Brasil é a de mergulhar um pouco mais fundo na ideia de que não é possível manter a situação fiscal como está por muito mais tempo. Claro que há um paradoxo nessa observação, mas é antigo: remonta a Santo Agostinho.

Funciona assim: no Brasil, o insustentável é efêmero, inclusive porque não se sustenta. Algo necessariamente vai se passar. Não é possível que não venha um desfecho, possivelmente uma solução. O responsável pelo insustentável sabe do problema, e sabe que vai ter que resolver o problema em algum momento.

A fala de Santo Agostinho é simples:

“Deus, dai-me castidade, mas não agora”.

Como há uma eleição em andamento, e está apertada, o pecado parece inevitável. O governo está gastando uma fortuna, desarrumando suas contas a olhos vistos. O incumbente não deveria ter todos esses poderes. Mas tem, e usa. O governo parece utilizar todos os recursos de que dispõe, e todos os que pode tomar emprestado também.

É muito dinheiro; a eleição era para ser uma goleada.

Mas não é o que se passa. A aprovação do presidente está se arrastando, e a rejeição resiste. Não fora a fraqueza dos adversários, o presidente da República talvez estivesse encolhendo. A fadiga é evidente.

É como se a polarização estivesse perdendo energia. É como se 2030 estivesse já querendo se mostrar. Não se deve perder de vista que é uma eleição geral – Câmara e dois terços do Senado, vinte e sete governadores e suas assembleias. Vai ficar tudo muito diferente

já agora em janeiro de 2027. Vai ser possível enxergar 2030 com mais nitidez.

Uma boa maneira de reclamar da vida em 2026 é afirmar otimismo para 2030.

Inclusive porque em 2030 também não vai ter mais Donald Trump.

Donald Trump e o tarifaço

Dois tostões de prosa sobre Trump e seu tarifaço, na verdade a segunda tentativa, seguindo-se à derrubada pela Suprema Corte americana das tarifas anunciadas com grande pompa no chamado *liberation day*, evento que perdeu o primeiro de abril por exatas 24 horas.

Naquele momento, as tarifas eram para todos os parceiros comerciais dos EUA, com isso indicando que a medida era geral, tal qual uma desvalorização cambial com o intuito de melhorar as contas externas americanas.



O neomercantilismo de Trump já tem uma designação: geoeconomia. É a geopolítica praticada com ferramentas econômicas.

Escritos de assessores do presidente Trump davam apoio à interpretação pela qual o “tarifaço” funcionaria como uma espécie de “Acordo do Plaza” unilateral, construído a partir de tarifas e subsídios, e não mais através de intervenções cambiais coordenadas com parceiros cooperativos.

Não obstante essa arquitetura multilateral da medida, o presidente Trump introduziu temas bilaterais em muitos dos aumentos de tarifas com vistas a dar tratamento midiático e político ao assunto. Mas o que era nada mais que um tempero virou o principal assunto.

No caso do Brasil, a carta que Trump assinou no tarifaço original, ainda que em modelo igual às cartas para outros países, tinha referências a Bolsonaro, com o que, tudo se transformou. Na verdade, as relações bilaterais foram atiradas num *rabbit hole*, uma toca de coelho, uma expressão americana que remonta ao “Alice no País das Maravilhas”, livro de 1865, de Lewis Carroll, em que Alice, por pura curiosidade, entra um mundo mágico e incompreensível do qual terá problemas para sair.

Donald Trump parece ter perdido o controle da situação, o que não parece incomodá-lo. Ele parece estar no seu elemento, tirando vantagem do desconcerto do adversário. O neomercantilismo de Trump já tem, inclusive, uma designação: geoeconomia. É a geopolítica praticada com ferramentas econômicas.

Mundo afora, as vítimas ficam confusas. Nada disso se parece com as negociações comerciais do passado.



A demanda por otimismo no Brasil é invencível.

O assunto acabou voltando para a esfera da “diplomacia presidencial”, mas de um jeito novo. O presidente dos EUA fala através de redes sociais, e Lula responde através de “cacos” em discursos de improviso.

Não é uma boa dinâmica para as relações bilaterais.

O lado bom de tudo isso é que em 2030, que está logo ali na esquina, nenhum desses personagens terá mais a mesma relevância. Muitas de suas encrencas vão simplesmente desaparecer. Na verdade, 2030 pode estar mais perto do que se imagina.



O ministro garimpeiro

Texto de José Alfaix

Recentemente apelidado de “garimpeiro de dinheiro perdido” pelo próprio presidente da República, o novo ministro do Planejamento e Orçamento, Bruno Moretti, não tem sido poupado de elogios entre os palacianos. O motivo: a descoberta de R\$ 1,2 bilhão que pertencia ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária e que estava esquecido desde o governo do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso¹. O montante agora será destinado ao financiamento de novos créditos.

Seria até razoável dizer que o presidente encontrou seu ministro ideal: uma figura que, em vez de aborrecê-lo recorrentemente com a necessidade de ajustes fiscais, apenas faz dinheiro aparecer. Afinal, ele mesmo disse: “Chama o Bruno Moretti. Ele vai *futucar* no arquivo morto das possibilidades e vai conseguir alguma coisa para a gente fazer”.

O episódio é uma anedota sobre a condução da política econômica brasileira: enquanto a dívida acelera, o Executivo envia seu ministro do Planejamento em uma caça ao tesouro para conseguir bancar crédito subsidiado, e o BC é isolado em seu ofício impopular de combater a inflação com mais juros.

Em matéria de despesa financeira, apenas na primeira metade do ano, o governo já:

(i) expandiu o MCMV; (ii) criou programas de crédito para taxistas, motoristas de aplicativo e aquisição de caminhões; (iii) subvencionou diesel e gasolina; (iv) aumentou o vale-gás; e (v) criou o plano Brasil Soberano.

Somados, estima-se um custo fiscal de aproximadamente R\$ 130 bilhões². E, na esfera do crédito pessoal, observa-se um crescente incômodo das famílias com a incapacidade de arcar com suas dívidas, especialmente entre os mais pobres. O governo sabe disso, como também sabe do papel que esses estímulos tiveram para o forte crescimento econômico observado ao longo do mandato.

Assim, preso entre essas duas compreensões, o Executivo optou por tentar endereçá-las simultaneamente, coordenando novos créditos com programas de renegociação de dívidas. Primeiro com o Desenrola Brasil em 2023, e, mais recentemente, com o “Novo” Desenrola Brasil³, cujo nome revela explicitamente o insucesso do primeiro.

Em economia não dá para ter tudo. Os juros estão altos justamente para suprimir a demanda por crédito. Se o governo não aceita o custo inerente dessa relação, não há um número finito de “Desenrolas” que feche a conta.

1 <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2026/07/01/moretti-e-garimpeiro-de-dinheiro-perdido-diz-lula.ghtml>

2 XP – Seminário PUC Rio 19/06/2026.

3 <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2026/07/governo-lula-prorrogara-desenrola-brasil-20-em-meio-a-melhora-na-avaliacao-de-governo.shtml>



Da pressão ao equilíbrio: o comportamento do mercado de crédito em 2026

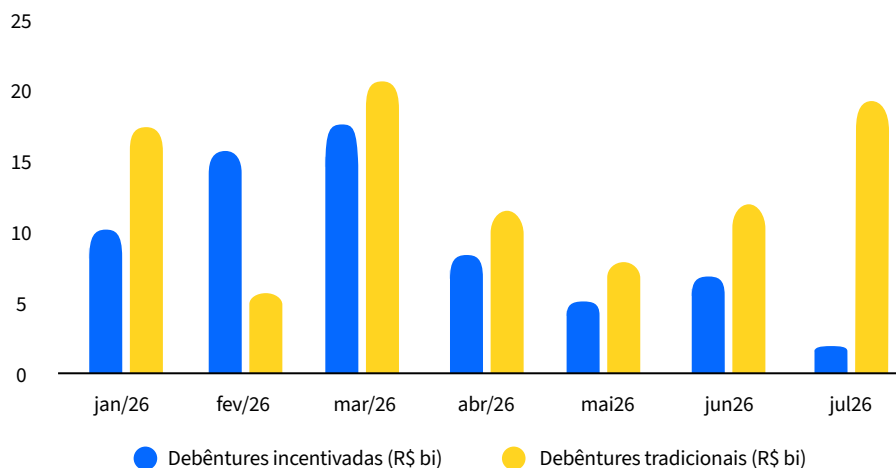
Texto de Evandro Buccini

O primeiro semestre de 2026 foi marcado por uma dinâmica bastante distinta entre os primeiros três meses do ano e o período posterior a abril. O mercado de crédito brasileiro começou o ano pressionado por eventos específicos de risco corporativo, mas encerrou junho em um ambiente mais equilibrado, com recuperação relevante dos preços dos ativos, fechamento de *spreads* e retorno superior ao CDI.

Entre fevereiro e o início de abril, o mercado viveu seu principal momento de estresse. O atraso

na divulgação dos resultados da Aegea serviu como catalisador para uma reprecificação dos riscos, aumentando a aversão dos investidores e provocando forte abertura dos *spreads* de crédito. Outros emissores de grande porte, como CSN, Braskem e Hapvida, foram detratores de performance em um primeiro momento, mas em seguida tiveram um forte fechamento após divulgarem medidas concretas de fortalecimento financeiro, aportes de capital, venda de ativos ou melhora operacional.

Volume de emissões - Mercado primário

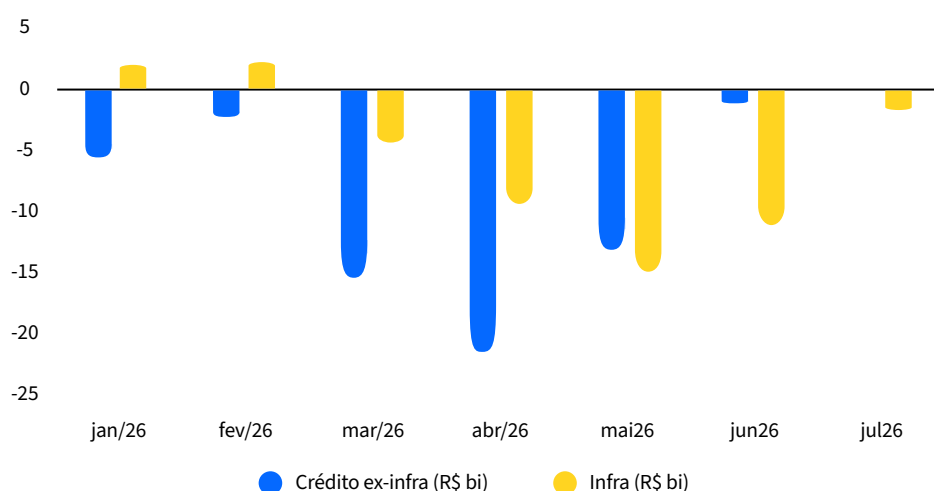


Fonte: CVM

Em contrapartida, os setores de concessão, instituições financeiras e energia elétrica permaneceram resilientes ao longo do semestre, sendo eles bem alocados no portfólio dos fundos. Os movimentos técnicos também formaram os

preços no mercado. Observou-se assim: (i) queda das emissões no mercado primário; (ii) maior retenção de papéis pelos bancos; (iii) recompras de debêntures pelas próprias empresas; e (iv) estabilização dos fluxos dos fundos de crédito.

Captação - Fundos de crédito

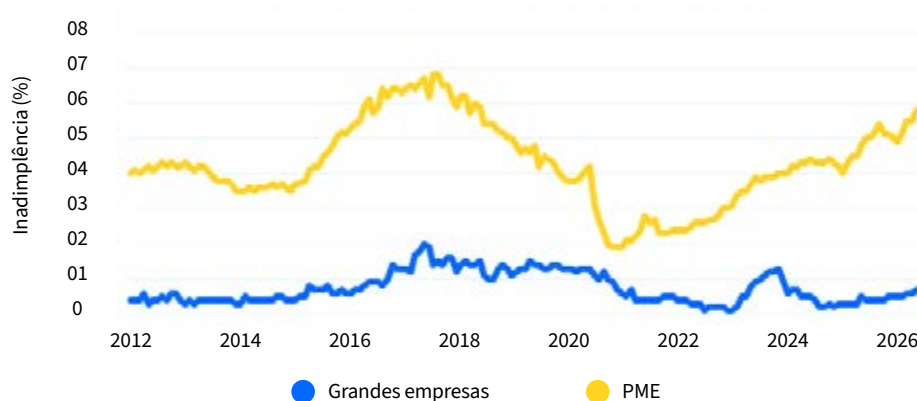


Fonte: CVM

Vale ressaltar que, mesmo com algumas correções pontuais e problemas em empresas específicas, as grandes companhias, de modo geral, estão bem capitalizadas, com acesso

ao mercado de capitais e flexibilidade em sua gestão de passivos, enquanto pequenas e médias empresas estão vivendo uma situação diferente.

Inadimplência: PME vs Grandes empresas



Fonte: Banco Central do Brasil

Desde julho, vemos os *spreads* voltando a níveis mais próximos àqueles observados no início do ano – e acreditamos que esse movimento deve continuar ao longo dos próximos meses. Daqui para frente, os ganhos tendem a estar mais atrelados à seleção de nomes com bons créditos e com boas estruturas, e menos conectados a movimentos gerais de mercado. No entanto, não deve ser um movimento linear, dadas as incertezas do cenário econômico nacional e internacional.

CP1

Em julho, o fundo Rio Bravo Crédito Privado teve performance de 0,9791%, equivalente a 80,57% do CDI no período. Os setores que se sobressaíram foram consumo cíclico, financeiro e utilidade pública. No book de debêntures, Localiza (RENTQ8), Aegea (AEGPB3) e Ecorodovias (ERDVA6) se destacaram. Já no book de FIDC, o FIDC Inlira Consórcio e o FIDC Multiplica merecem distinção. No *book* de Letras Financeiras, os destaques foram Itaú e Safra.

CP30

Em julho, o Rio Bravo CP Essencial registrou rendimento de 1,41%, equivalente a 115,82% do CDI no período. O desempenho do mês teve como principais destaques positivos os ativos estruturados, com as alocações em FIDC e CRI, e ativos bancários, com contribuições bem equilibradas.

No segmento de debêntures, os setores de Locação de Automóveis e Saneamento foram os principais contribuintes positivos, com destaque para os papéis de Vamos, Aegea e Localiza. Não tivemos contribuições negativas no segmento de debêntures no mês.

Entre os ativos estruturados, o desempenho foi impulsionado pelo book de FIDCs, com resultados positivos dos fundos FIDC Inlira Stefanini Consórcio e FIDC Bulla, além do CRI Corpore. No book de Letras Financeiras, os melhores retornos vieram dos papéis de Bradesco, Itaú e Safra.

A carteira atual possui um carregamento esperado de CDI +2,20% a.a., distribuída entre 38 emissores e 11 setores, com exposição a debêntures, FIDCs, CRIs e ativos bancários. Para os próximos meses, seguiremos com uma postura mais seletiva, com preferência por ativos bancários em relação às debêntures *high grade*, além de ampliar gradualmente a alocação em FIDCs, buscando

preservar o equilíbrio da relação risco-retorno do fundo.

Infra CDI

Em julho/26, o fundo Rio Bravo Infra CDI Incentivado registrou um rendimento de -0,45%, equivalente a 37,35% do CDI no período. O desempenho no mês foi impactado pela performance da carteira de debêntures incentivadas abaixo do CDI, contribuição negativa com o FIDC Siga Senior e por ganhos na posição de hedge de DAP futuro, devido à alta das taxas de juros reais.

O setor de destaque positivo no universo das debêntures incentivadas foi o de Geração Renovável, especialmente CGH Rio Claro e Geração Térmica com Beta Produtora. Por outro lado, os setores de Telecomunicações e Saneamento foram os pontos fracos no período com as debêntures de Tecpar e Iguá RJ.

A carteira atual apresenta um carregamento esperado de CDI +2,00% a.a., distribuído entre 37 ativos e 14 setores, com alocação em debêntures incentivadas e FIDCs.

Ao longo do mês, o *spread* de crédito das debêntures incentivadas terminou próximo da estabilidade, com a mediana do *spread* positivo -0,02% bps em relação à NTN-B.

Debênture Incentivadas - Mediana *spread* de crédito



Fonte: Credit Guide

Acreditamos que o atual nível de preços já reabre oportunidades em ativos isentos, podendo sustentar recuperação gradual de rentabilidade

e captação nos fundos incentivados ao longo dos próximos meses.



Mercado residencial: demanda resiliente, crédito segmentado e seleção de risco

Texto de Anita Scal e Alcides Lopes

O mercado residencial brasileiro atravessa um ciclo de duas velocidades. Os juros elevados restringem a capacidade de compra, encarecem o crédito pelo SBPE e alongam os prazos de venda, sobretudo nos segmentos de média e alta renda. Ao mesmo tempo, o segmento econômico continua sustentado pela demanda habitacional, pelas políticas públicas e pela oferta de crédito direcionado. Nesse contexto, o desempenho depende menos de uma visão geral sobre o setor e mais das características de cada projeto, como tipologia, faixa de preço, localização, estrutura de capital e velocidade de vendas.

A demanda existe, mas está concentrada

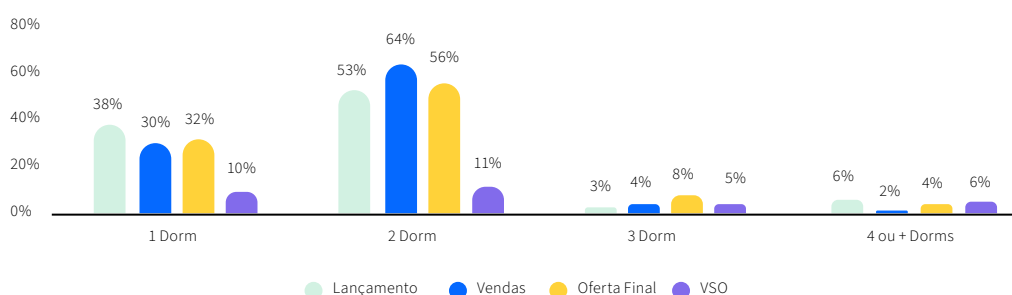
Ao observarmos os dados do Secovi-SP de abril de 2026 para a cidade de São Paulo, nota-se que a liquidez está concentrada em determinadas tipologias. Os apartamentos de dois dormitórios responderam por 53% dos lançamentos, 64% das vendas e 56% da oferta disponível. Resultado

semelhante aparece no recorte por metragem: unidades entre 30 m² e 45 m² representaram 52% dos lançamentos, 64% das vendas e 54% da oferta. Os números refletem a preferência por produtos compactos, funcionais e compatíveis com a capacidade de financiamento das famílias.

O gráfico abaixo ilustra a maior representatividade dos apartamentos com dois dormitórios nos parâmetros de lançamento, vendas, oferta final e VSO por dormitório.

O recorte por preço reforça essa leitura. Imóveis de até R\$ 400 mil concentraram 80% das vendas de unidades novas no mês e apresentaram velocidade de vendas superior à observada nas faixas mais altas. A Zona Leste liderou tanto os lançamentos quanto as vendas, resultado coerente com a escala do mercado econômico na região e com a disponibilidade de terrenos compatíveis com esse padrão de produto.

Lançamento, Vendas, Oferta Final e VSO por Dormitório



Fonte: Secovi-SP (editado).

Crédito habitacional: proteção parcial, não imunidade

O Minha Casa, Minha Vida reduz parte do impacto dos juros de mercado ao ampliar o acesso ao crédito habitacional. As condições vigentes em 2026 contemplam famílias com renda mensal de até R\$ 13 mil e imóveis de até R\$ 600 mil. Em paralelo, a Caixa Econômica Federal indicou meta de R\$ 260 bilhões em originação habitacional no ano, ante R\$ 246 bilhões em 2025, com participação relevante do programa.

O crédito direcionado oferece suporte à demanda, mas não elimina o risco de execução. Nesse ambiente, tendem a se destacar incorporadoras com maior eficiência comercial, capacidade de repasse dos contratos aos bancos e disciplina na concessão de crédito ao cliente. O pro-soluto exige atenção quando leva o comprometimento de renda a níveis elevados. A inadimplência habitacional permaneceu estável no primeiro semestre, mas o dado não reduz a importância de critérios conservadores de aprovação e acompanhamento da carteira.

Juros altos ampliam a dispersão entre empresas e projetos

O custo de capital elevado afeta toda a cadeia, mas de maneira desigual. Na faixa de baixa renda, o suporte do crédito direcionado e a profundidade da demanda favorecem incorporadoras com ciclo curto, giro elevado e boa conversão de vendas em caixa. Nos segmentos de média e alta renda, a dependência do SBPE e a maior sensibilidade à prestação reduzem a velocidade de vendas e aumentam o custo de carregamento

de estoque e terrenos.

Relatórios recentes sobre as companhias listadas ajudam a ilustrar essa diferença. Cury, Direcional e Tenda foram favorecidas pela exposição à baixa renda e pelo histórico de execução. Já empresas com maior alavancagem, estruturas mais complexas ou estoque pronto elevado foram avaliadas com maior cautela.

Da incorporação à renda: o desafio do investidor residencial

Para o investidor residencial, a seletividade também é determinante. Produtos compactos e bem localizados podem encontrar demanda mais ampla para venda e locação, mas a rentabilidade depende do preço de aquisição, do condomínio, dos custos operacionais e da estrutura tributária. Mesmo astipologias mais líquidas estão sujeitas ao ambiente financeiro: com juros altos, o comprador compara o imóvel com outras alternativas de investimento e tende a exigir desconto ou maior prazo para a decisão.

A Reforma Tributária adiciona nova variável. A transição prevista entre 2027 e 2033 tende a afetar com maior intensidade grandes locadores e operações profissionalizadas. Pessoas físicas com mais de três imóveis destinados à locação e receita anual superior a R\$ 240 mil poderão ingressar no campo de incidência de IBS e CBS. Já contratos residenciais de até 90 dias deverão se aproximar do tratamento tributário da hotelaria, o que pode reduzir a atratividade relativa do short stay. O impacto efetivo dependerá de regulamentação, créditos tributários e estrutura societária, exigindo análise individualizada.

Gestão ativa e disciplina de capital

O mercado residencial continua apoiado por fundamentos estruturais, mas isso não torna todas as estratégias igualmente atrativas. O ambiente atual favorece projetos adequados à renda local, com estrutura financeira compatível, alavancagem controlada e flexibilidade para ajustar preços e ritmo comercial.

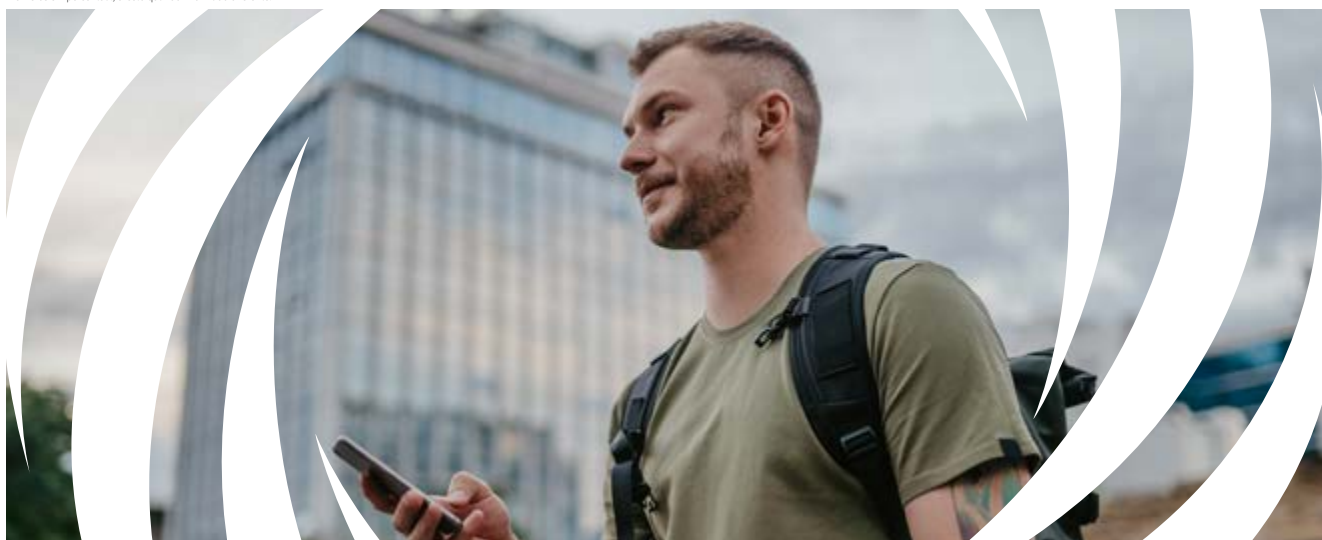
Para fundos e investidores institucionais, a gestão ativa começa na aquisição e se estende até o desinvestimento. Isso envolve comprar com margem de segurança, acompanhar vendas e distratos, ajustar o ritmo de lançamentos, preservar liquidez e não depender de uma queda rápida dos juros. Nas estratégias de renda, a comparação entre locação tradicional, média permanência e short stay deve considerar todos os custos operacionais e tributários. A prioridade não é apenas ampliar o VGV, mas converter vendas e locações em caixa, com retorno adequado ao risco.

Em síntese, o setor residencial segue oferecendo oportunidades, sobretudo nos produtos econômicos e compactos. A captura desse potencial, porém, depende de seleção rigorosa, estrutura financeira conservadora e gestão ativa do ciclo. A demanda é um ponto de partida; o retorno será definido pela qualidade da execução.

Performance de fundos abertos

	Crédito			Ações e Multestratégia	Índices	
	Rio Bravo Crédito Privado Essencial	Rio Bravo Crédito Privado	Rio Bravo Infra CDI Incentivado	Rio Bravo Radix FIF Ações	CDI	IBOV
julho 26	1,41	0,98	0,45	-3,66	1,22	3,47
junho 26	1,31	1,18	0,85	0,75	1,12	-1,01
maio 26	1,30	1,25	1,01	-7,96	1,07	-7,22
abril 26	1,03	1,03	-0,52	1,12	1,09	-0,08
março 26	1,18	1,13	0,45	-6,28	1,21	-0,70
fevereiro 26	1,00	0,99	0,28	4,36	1,00	4,09
janeiro 26	1,33	1,31	2,04	4,70	1,16	12,56
dezembro 25	1,28	1,27	1,12	-1,38	1,22	1,29
novembro 25	1,12	1,13	0,88	9,69	1,05	6,37
outubro 25	1,17	1,12	1,01	2,84	1,28	2,26
setembro 25	1,36	1,31	2,18	1,99	1,22	3,40
agosto 25	1,30	1,21	1,08	9,44	1,16	6,28
julho 25	1,41	1,42	1,18	-5,82	1,28	-4,17
Ano	8,88	8,14	4,65	-7,49	8,14	10,47
12 meses	15,83	14,83	11,39	14,88	14,71	33,76
24 meses		29,07		36,02	29,14	41,11
Desde o início	19,64	444,71	18,37	429,25		
PL Atual (R\$ milhões)	46,38	127,64	30,46	196,14		
Data de início	16/04/2025	14/08/2008	16/04/2025	08/10/2013		
Taxa de Administração (a.a.)	1,06%	0,39%	0,91%	2,00%		
Taxa de Performance (a.a.)	10,0% do que exceder 100% do CDI	Não há	10,0% do que exceder 100% do CDI	20% do que exceder 100% o Ibovespa		

Números em percentual, exceto quando informado diferente.





Sobre a Rio Bravo

Somos uma gestora de investimentos independente focada em ativos reais com atuação em imóveis, crédito, ações e multiestratégia.

Fundada por Paulo Bilyk e Gustavo Franco, há 26 anos somos investidores fundamentalistas de longo prazo.

Gerimos R\$ 13,2 bilhões de recursos no Brasil para investidores de todos os tamanhos, individuais e institucionais, domésticos e internacionais.

**S&P Global
Ratings**

Classificação
'AMP-2' (Forte)

ESTRATÉGIAS

- Imobiliário
- Crédito
- Ações e multiestratégia

SERVIÇOS

- Estruturação de crédito
- Serviços fiduciários
- Carteira administrada tokenizada

SOLUÇÕES

- Soluções de investimentos para clientes institucionais



Produtos e estratégia



Imobiliário

R\$ 10,2 bi AuM

Somos pioneiros e uma das principais gestoras de investimentos imobiliários do Brasil. Atuamos desde a estruturação até a administração e a gestão ativa de FIs, temos especializações verticais e conhecemos com profundidade cada um dos setores em que atuamos no ativo real.

(L)	(Y)	RCRB11
(L)	(Y)	RBVA11
(L)	(Y)	TRBL11
(L)	(Y)	RBRS11
(L)	(Y)	RBFM11
(L)	(Y)	SHPH11

Corporativo

Varejo

Logístico

Residencial

Multiestratégia

Shopping Center



Crédito

R\$ 1,5 bi AuM

Atuamos com fundos que investem em crédito imobiliário, corporativo, de infraestrutura e FIDCs selecionados pelo nosso time de análise e aprovados por um comitê com os nossos diretores. Atuamos em infraestrutura com integração de análise ESG no processo de investimento. Temos uma equipe dedicada à originação de oportunidades que nos permite estruturas únicas e eficientes.

(L)	(Y)	RBHG11
(L)	(Y)	RBHY11
(A)	(K)	CRÉDITO PRIVADO
(A)	(K)	CRÉDITO PRIVADO ESSENCIAL
(F)	(K)	INLIRA STEFANINI CONSÓRCIO
(F)	(Y)	HEDGE FUND
(A)	(K)	INFRA CDI INCENTIVADO
(L)	(Y)	RBIF11

CRI High Grade

CRI High Yield

Crédito Privado D1

Crédito Privado D30

FIDC Consórcio

Hedge Fund

Incentivado Hedgeado

FI-Infra ESG



Ações e Multiestratégia

R\$ 1,5 bi AuM

Atuamos em renda variável desde 2004 amparados em uma abordagem fundamentalista e de longo prazo, e nossa atuação em multiestratégia combina diferentes classes de ativos e táticas de alocação, buscando eficiência, resiliência e retorno ajustado ao risco. Essa atuação é conduzida por um time experiente e multidisciplinar, com governança robusta e processos formais que garantem controle, transparência e avaliação objetiva dos resultados.

(L)	(K)	QLBR11
(A)	(K)	RIO BRAVO RADIX
(A)	(K)	RIO BRAVO PROTEÇÃO
(A)	(K)	RIO BRAVO SOLUÇÃO
(A)	(K)	RIO BRAVO TEMPLETON CLIMATE CHANGE

ETF empresas de qualidade Brasil

Ações *long only*

Proteção de capital

Soluções sob-medida

Ações climático

(L)	LISTADO
(A)	ABERTO
(F)	FECHADO
(Y)	REND A
(K)	APRECIAÇÃO DE CAPITAL

RIO BRAVO

Paulo Bilyk
Chief Executive Officer
Chief Investment Officer

Gustavo Franco
Senior Advisor

Evandro Buccini
Diretor de Crédito

Anita Scal
Diretora de Investimentos Imobiliários

Vanessa Faleiros
Chief Operating Officer
Diretora Jurídico e Compliance

Comercial
comercial@riobravo.com.br

Maisa Oliveira
Gerente Comercial

Luiz Carpegiani
Gerente Comercial

Ligia Pereira
Analista Comercial

Relação com Investidor
ri@riobravo.com.br
11 3509-6500
riobravo.com.br/whatsapp

Isabela Perez
Gerente de RI, Mkt & Comunicação

Suze Souto
Coordenadora de RI

Ouvidoria
0800 722 9910
ouvidoria@riobravo.com.br



Este material foi elaborado pela Rio Bravo e não deve ser considerado um relatório de análise para fins. Este material tem caráter meramente informativo, não constitui e nem deve ser interpretado como sendo material promocional, solicitação de compra ou venda, oferta ou recomendação de qualquer ativo financeiro, investimento, sugestão e alocação ou adoção de estratégias por parte dos destinatários. Os prazos, taxas e condições aqui contidos são meramente indicativos. As informações contidas nesse material foram consideradas razoáveis na data em que ele foi divulgado e foram obtidas de fontes públicas consideradas confiáveis. A Rio Bravo não dá nenhuma segurança ou garantia, seja de forma expressa ou implícita, sobre a integridade, confiabilidade ou exatidão dessas informações. Este relatório também não tem a intenção de ser uma relação completa ou resumida dos mercados ou desdobramentos nele abordados. Os ativos, operações, fundos e/ou instrumentos financeiros discutidos nesse material podem não ser adequados para todos os investidores. Este material não leva em consideração os objetivos de investimento, situação financeira ou necessidades específicas de qualquer investidor. Os investidores devem obter orientação financeira independente, com base em características pessoais, antes de tomar uma decisão de investimento. Caso os ativos, operações, fundos e/ou instrumentos financeiros sejam expressos em uma moeda que não a do investidor, qualquer alteração na taxa de câmbio pode impactar adversamente o preço, valor ou rentabilidade. A Rio Bravo não se responsabiliza por decisões de investimentos que venham a ser tomadas com base nas informações divulgadas e se exime de qualquer responsabilidade por quaisquer prejuízos, diretos ou indiretos, que venham a decorrer da utilização deste material ou seu conteúdo. Este material é destinado à circulação exclusiva para a rede de relacionamentos da Rio Bravo, podendo ser divulgado também em seu site. Fica proibida a reprodução ou redistribuição para qualquer pessoa, no todo ou em parte, qualquer que seja o propósito, sem o prévio consentimento expresso da Rio Bravo. Para maiores informações sobre os produtos, tabelas de custos operacionais, acesse www.riobravo.com.br. LEIA O MATERIAL ANTES DE INVESTIR. RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR, DO GESTOR, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITO FGC. ESTE FUNDO TEM MENOS DE 12 (DOZE) MESES. PARA AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE DE UM FUNDO DE INVESTIMENTO, É RECOMENDÁVEL A ANÁLISE DE, NO MÍNIMO, 12 (DOZE) MESES. A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS E TAXA. AS INFORMAÇÕES PRESENTES NESTE MATERIAL TÉCNICO SÃO BASEADAS EM SIMULAÇÕES E OS RESULTADOS REAIS PODERÃO SER SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES. A RENTABILIDADE AJUSTADA CONSIDERA O REINVESTIMENTO DOS DIVIDENDOS, JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO OU OUTROS RENDIMENTOS ADVINDOS DE ATIVOS FINANCEIROS QUE INTEGREM A CARTEIRA DO FUNDO REPASSADOS DIRETAMENTE AO COTISTA. DESCRIÇÃO DO TIPO ANBIMA DISPONÍVEL NO FORMULÁRIO DE INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES. ESTA INSTITUIÇÃO É ADERENTE AO CÓDIGO ANBIMA DE REGULAÇÃO E MELHORES PRÁTICAS. Para informações, ligue para +55 11 3509-6600. Para reclamações, utilize o SAC/Ouvidoria: 0800-722-9910.