



# QUASAR CREDITO IMOB. FII



---

# Relatório Mensal

---

ABRIL 2021

QUASAR  
ASSET MANAGEMENT

**QUASAR CREDITO  
IMOBILIARIO****Fundo de Investimento  
Imobiliário**

CNPJ nº 32.400.264/0001-29

**Objetivo**

O QUASAR CRÉDITO IMOBILIÁRIO FII tem por objetivo pagar rendimentos periódicos através do investimento em CRIs. Adicionalmente, o Fundo também poderá investir em LCI, LH, Debêntures imobiliárias, Cotas de FIDC, Cotas de FII e outros ativos financeiros, títulos e valores mobiliários conforme previsto no regulamento.

**Início das  
atividades**Abril de  
2021**Gestor**Quasar Asset  
Management  
Ltda.**Administradora**

Banco Genial S.A.

**Escriturador**

Banco Genial S.A.

**Taxa de  
Administração**1% ao ano  
sobre o valor do  
patrimônio  
líquido do Fundo<sup>1</sup>**Tipo Anbima**FII Renda  
Gestão Ativa**Ticker**

QAMI11

**Foco de atuação**

Imobiliário

**Comentário do Gestor**

Prezado Cotista,

Agradecemos por prestigiar o primeiro relatório gerencial do Quasar Crédito Imobiliário FII ("QAMI 11" ou "Fundo").

Em 7 de abril de 2021 ocorreu a liquidação da 1ª oferta de cotas na modalidade ICVM 400 do QAMI11 com montante total de R\$ 80.139.800,00. O Fundo tem como objetivo o investimento majoritário em CRIs podendo também investir em LCIs, LHs, Debêntures Imobiliárias, Cotas de FIDCs, Cotas de FIIs e outros ativos financeiros conforme previsto em regulamento.

Em **12 de abril**, o QAMI11 adquiriu uma participação de 54% nas séries 204ª, 206ª, 207ª e de 100% na 205ª série da 4ª Emissão de CRI da Isec Securitizadora S.A. ("Isec"), com Lastro em CCBIs emitidas pela **Cooperativa Agroindustrial Copagril**, no valor de **R\$ 25,9 milhões**. A remuneração deste CRI é de **IPCA + 7,80% a.a.** tendo uma *duration* média de 4,3 anos.

No dia seguinte, em **13 de abril**, o Fundo anunciou a aquisição de 61% das séries 214ª, 215ª, 216ª e 217ª da 4ª Emissão de CRI da Isec com lastro em CCBIs emitidas pela **RTDR Participações ("Embraed")**, no valor de **R\$ 30,6 milhões**. A taxa desta operação é de **IPCA + 7% a.a.** e *duration* de 2,8 anos.

**R\$ 76,7 milhões**  
Patrimônio líquido<sup>2</sup>

**R\$ 80,7 milhões**  
Valor de Mercado<sup>2</sup>

**594**  
Investidores<sup>2</sup>

**R\$ 0,38** por cota de  
rendimento no mês

**R\$ 95,68**  
Cota patrimonial<sup>2</sup>

**R\$ 100,72** Cota  
Valor de Mercado<sup>2</sup>

Liquidez diária média  
**R\$ 24 mil<sup>3</sup>**

**Dividend Yield**  
(Valor de Mercado)  
**8,44%**

1. Ata de Administração é composta por taxa de gestão corresponde a 0,75% e taxa de administração (Genial) de 0,25% do Patrimônio Líquido do Fundo. Nos primeiros 6 meses do fundo a taxa de gestão possui um desconto de 50% e com isso a taxa de administração fica um total de 0,625%. Caso o fundo passe a integrar índices de mercado (ex.: IFIX), o percentual incidirá sobre o valor de mercado do fundo (média diária do preço de fechamento das cotas no mês anterior ao pagamento).

2. Data-base 30/04/2021

3. Desde o início do Fundo

## Comentário do Gestor (Cont.)

Com essas duas operações o Fundo passa a estar com 74% dos recursos que compõem a carteira alocados em CRIs, conforme tabela abaixo:

Operação	Valor Investido R\$	Taxa	Duration Anos	Garantias
<b>Copagril</b>	<b>25.965.000</b>		4,3	
CRI 1	7.655.000	IPCA + 7,80% a.a.	4,7	Imóveis (80% LTV), avais
CRI 2	3.000.000	IPCA + 7,80% a.a.	4,1	Imóveis (80% LTV), avais
CRI 3	7.655.000	IPCA + 7,80% a.a.	3,8	Imóveis (80% LTV), avais
CRI 4	7.655.000	IPCA + 7,80% a.a.	4,4	Imóveis (80% LTV), avais
<b>Embraed</b>	<b>30.620.000</b>		2,8	
CRI 1	7.655.000	IPCA + 7,00% a.a.	2,8	Recebíveis (80% LTV) e avais
CRI 2	7.655.000	IPCA + 7,00% a.a.	2,8	Recebíveis (80% LTV) e avais
CRI 3	7.655.000	IPCA + 7,00% a.a.	2,8	Recebíveis (80% LTV) e avais
CRI 4	7.655.000	IPCA + 7,00% a.a.	2,8	Recebíveis (80% LTV) e avais
<b>Total</b>	<b>56.585.000</b>	<b>IPCA + 7,37% a.a.</b>	<b>3,5</b>	

No dia **30 de abril** o Fundo anunciou a distribuição de seu primeiro rendimento: **R\$ 0,38 por cota** representando um **dividend yield anualizado de 8,44%**, correspondente ao período operacional do fundo neste mês.

Antes de nos aprofundarmos nas operações do Fundo, neste primeiro relatório, entendemos ser importante apresentar a equipe de Gestão, a estratégia do QAMI11 e do processo de investimento.

De forma periódica também traremos nossa visão sobre setores que são de extrema importância para o QAMI11, este mês falaremos sobre o segmento residencial no final do relatório.

## Equipe de Gestão

---

Somos uma equipe de gestão multidisciplinar e com o conhecimento bastante complementar que juntas somamos muitos anos de conhecimento em estruturação de operações de crédito para diferentes perfis de empresas aliados a um conhecimento diversificado de setores e especificamente do segmento imobiliário. A longa experiência no mercado também nos permite ter uma originação ativa de operações. Em nossa carteira do IPO, 100% das operações foram originação direta de nossa equipe.



**Cristina** tem mais de 10 anos de experiência em *Project Finance* nos setores de Infraestrutura, atuou por 6 anos na Odebrecht *Transport* focada em estruturação e reestruturação de dívida dos projetos de rodovias, portos, aeroportos e mobilidade urbana.

Antes disso, ficou por 5 anos no *Project Finance* do Itaú BBA atuando em diversos setores como energia elétrica, rodovias, PPPs e Saneamento. Além de assessorar clientes na melhor estrutura de capital e na efetiva estruturação das dívidas para os projetos, assistiu clientes em leilões de concessão para estruturação das dívidas dos projetos.

Graduada em Administração de Empresas pela FGV-EAESP com MBA pela Johnson School - Cornell University.



Sofia possui mais de 10 anos de experiência, tendo estruturado e atuado na área de Project Finance da XP Investimentos ao assessorar clientes em diversos setores.

Anteriormente, trabalhou na Echoenergia como Gerente de Project Finance. Atuou no BTG Pactual na área de Risco de Crédito, por 6 anos, com foco nos setores de energia elétrica e infraestrutura.

Graduada em Administração de Empresas pela FGV-EAESP possui Certificate in Corporate Finance pela Columbia Business School.



**Joana** possui mais de 18 anos de experiência no mercado imobiliário, atuando grande parte da carreira em Avaliação e Consultoria de Imóveis. Participou de diversos trabalhos envolvendo avaliações e viabilidade de empreendimentos imobiliários com grandes players do mercado imobiliário, como FIIs e Empresas de Property. Atuou também em áreas comerciais como de Representação de Ocupantes na Jones Lang Lasalle - JLL, e na área de Prospecção de Novos Mercados na Gafisa.

Trabalhou em reconhecidas Consultorias Imobiliárias Internacionais, atuando por 10 anos na Cushman & Wakefield, como Gerente Senior, e estruturando a área de Avaliações e Consultoria da *Newmark Knight Frank*.

Membro e Avaliadora Registrada pela Royal Institution of Chartered Surveyors UK – RICS. Graduada em Arquitetura e Urbanismo pela Faculdade de Belas Artes, possui MBA de Administração de Empresas, pela Mauá.

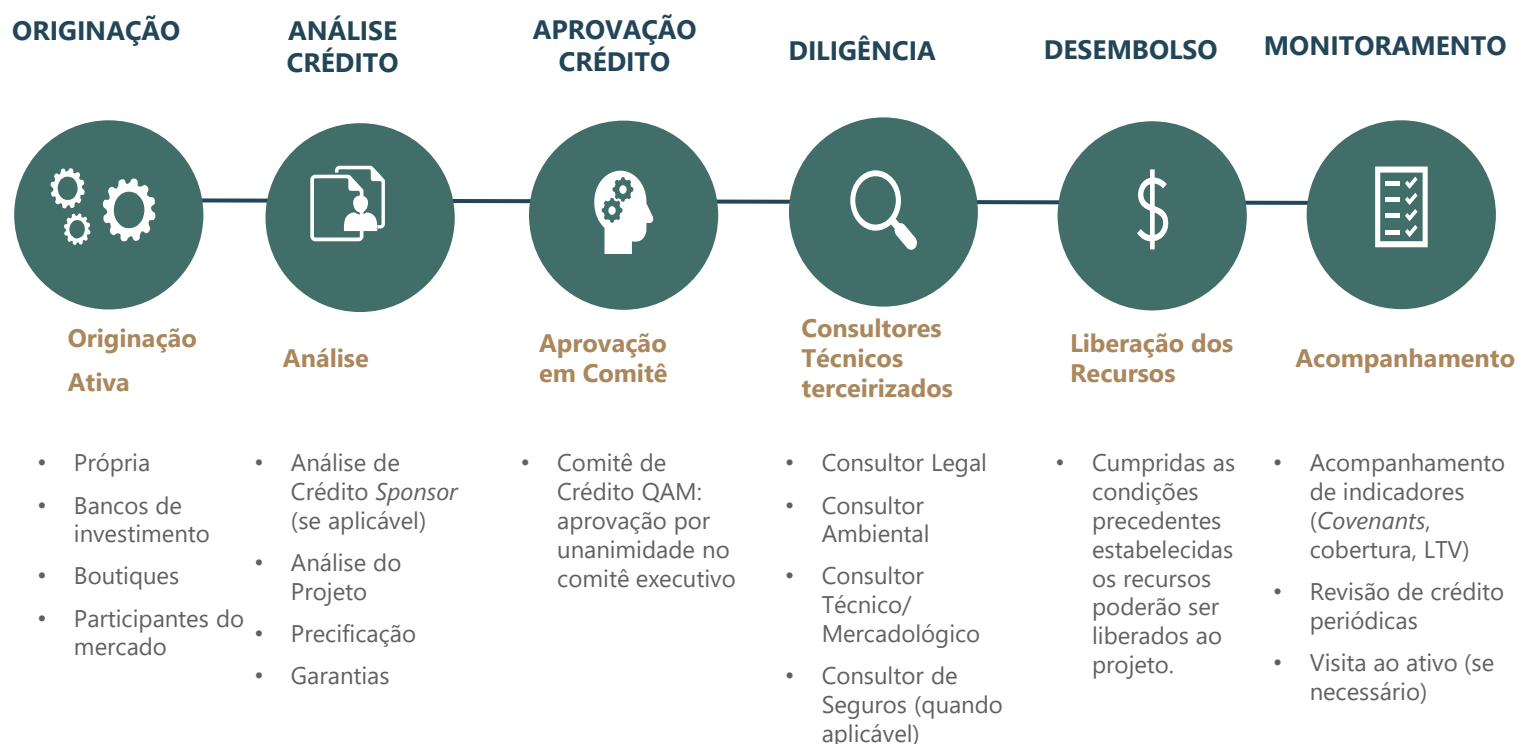
## Processo de Investimento

O processo de investimento e alocação dos ativos da Quasar Asset Management ("QAM") inicia-se com a **originação ativa, tanto baseada em originação própria - com equipe dedicada e calcada no relacionamento de longo prazo que a QAM tem com seus clientes -,** como através de instituições financeiras, *boutiques* e participantes do mercado.

Após a originação e **assinatura de mandato vinculante**, inicia-se o processo de análise interna, que envolve análise aprofundada do crédito do empreendedor e da estrutura da operação. Todas as operações são aprovadas de forma unânime pelo Comitê de Investimentos e Risco, que tem como CIO, João Carlos Gênova, que foi responsável pela área de crédito do Itaú BBA por mais de 30 anos.

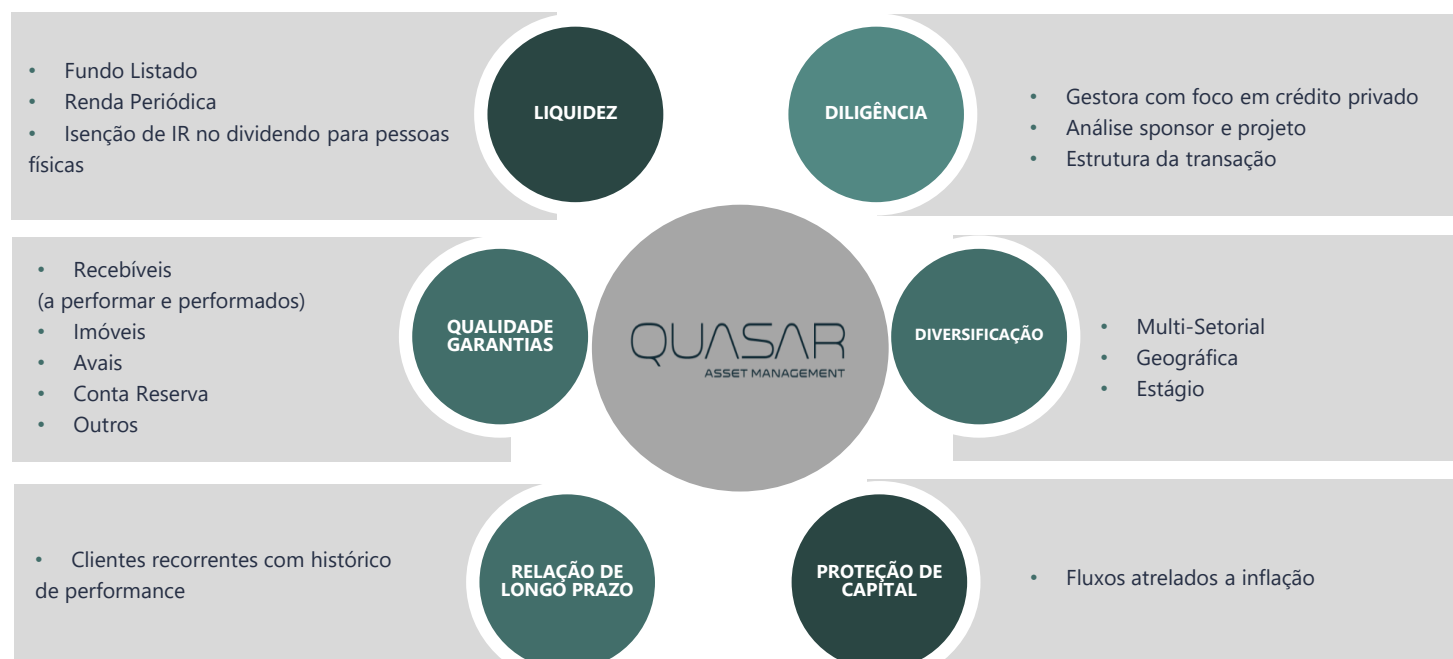
O processo de diligência conta com o suporte de **empresas especializadas** que, juntamente com a Quasar, fazem extensa e profunda análise técnica dos ativos, jurídica dos contratos e de seguros.

O processo final passa pela validação das **condições precedentes** e, por fim, o **monitoramento** constante através de atualizações periódicas do crédito e acompanhamento dos indicadores definidos para a operação e, sempre que necessário, visita aos ativos.

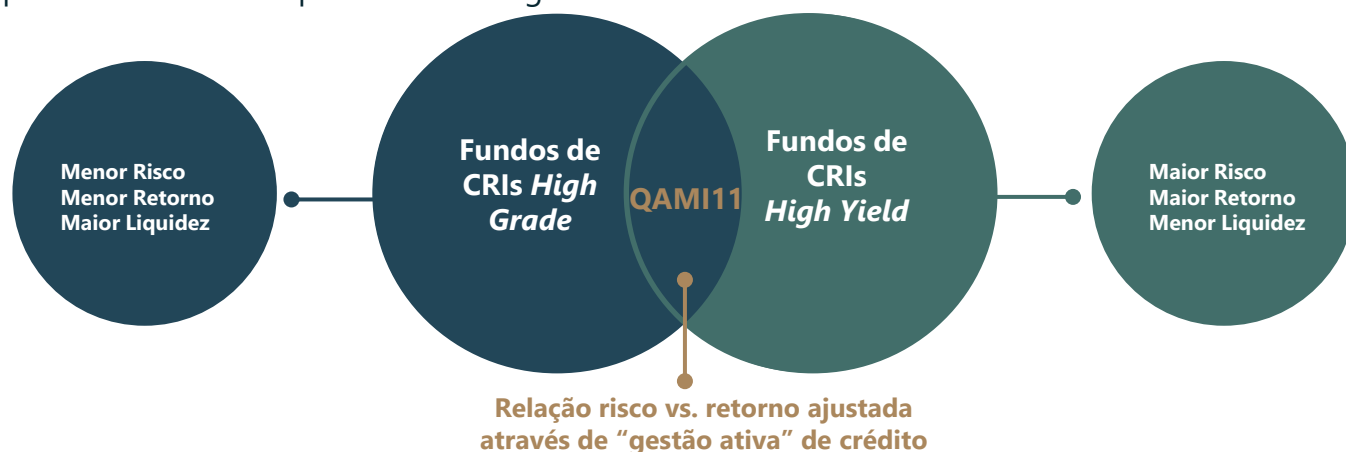


## Política e Tese de Investimento

A tese de investimento do QAMI é baseada nos seis pilares apresentados na figura abaixo. Busca-se entregar ao cotista do Fundo um produto com distribuição de **renda mensal isento de imposto de renda** para o investidor e com **proteção do capital através de operações atreladas à inflação**. Soma-se aos pontos acima, a escolha de ativos com qualidade de crédito, em uma carteira que preza por diversificação setorial, geográfica e de estágio.



Para conseguirmos entregar um *yield* atrativo, a estratégia do QAMI11 será buscar uma relação risco vs retorno ajustada com foco em ativos com perfil de risco de crédito *high yield* com mitigação de risco através de uma **gestão ativa de análise de crédito em sinergia com o DNA da Quasar**, o que nos posiciona da forma apresentada na figura abaixo:



## Ativos QAMI11

Conforme mencionado anteriormente, o Fundo adquiriu duas operações de CRI no mês de abril, totalizando a alocação de R\$ 56,6 milhões representando 74% do valor líquido da captação. Abaixo detalhamos as operações já liquidadas:

### CRI COPAGRIL

**34% PL**


CRI corporativo com garantia de 4 galpões logísticos da companhia representando um LTV em torno de 80%.

- Valor total da aquisição: R\$ 25.965.000,00
- Remuneração: 7,80% a.a.;
- Prazo total: 3.652 dias, contados a partir da data de emissão;

Operação corporativa para a Copagril, Cooperativa Agrícola com mais de 40 anos de atuação, com abrangência nacional na comercialização de uma variedade de produtos agrícolas.

O setor do agronegócio tem sido bastante resiliente frente a crise vivida atualmente, representando 26,6% do PIB brasileiro em 2020 contra 20,5% em 2019, segundo dados da CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil). O setor possui grande capacidade de expansão inclusive com a implementação de novas tecnologias e maior eficiência na produção de insumos.

### CRI EMBRAED

**40% PL**


CRI corporativo com lastro em recebíveis de empreendimentos imobiliários representando 120% do valor da operação.

- Valor total da aquisição: R\$ 30.620.000,00
- Remuneração: 7,00% a.a.
- Prazo total: 2.186 dias, contados a partir da data de emissão;

Operação corporativa para a Embræed, empresa que atua no ramo imobiliário de luxo desde 1984, na região sul do Brasil. Bastante reconhecida por seus projetos inovadores e com alto padrão de qualidade construtivo e de acabamento. Em sua maioria, os empreendimentos se localizam em Balneário Camboriú, um mercado com bastante atratividade turística de luxo, e que traz um fluxo de pessoas de outras partes do Brasil. A Embræed possui um *market Share* importante na região e seus produtos são vendidos tanto para primeira quanto para segunda moradia.

O setor de alto luxo em geral, possui uma dinâmica própria, se mostrando mais resiliente às oscilações de ciclos econômicos e imobiliários. No caso da Embræed, nossas análises mostram estabilidade na velocidade de vendas e inadimplência durante os períodos mais críticos da pandemia. Para os próximos anos, com o avanço da vacinação e retorno das atividades econômicas, acreditamos que o cenário continuará positivo para este setor.

## *Resultado do Fundo*

---

No dia **14 de maio de 2021 foram** distribuídos rendimentos de **R\$ 0,38 por cota** relativos ao período que teve início em 12 de abril de 2021 para a Copagril e 13 de abril de 2021 para a Embraed até dia 30 de abril de 2021, o que representa um **dividend yield anualizado de 8,44%**, calculado sobre a cota patrimonial bruta de R\$ 100/cota.

**Ressalta-se que tanto a divulgação quanto o pagamento dos dividendos ocorrem no mês subsequente à apuração do resultado.** A distribuição de dividendos está em linha com o estudo de viabilidade do Fundo.

Dado que Fundo acabou de iniciar a sua vida, a alocação em ativos de liquidez (caixa) está maior que o nosso alvo máximo de 2%. Naturalmente, esperamos que com o avanço do processo de alocação e *follow ons* esta diferença diminua. As operações que comporão o restante da carteira do Fundo já estão em fase avançada de estruturação e estamos confortáveis com a alocação do caixa restante nas próximas semanas. Até que essa alocação ocorra este caixa de ~R\$ 19 milhões foi alocado em operações de LFTs que renderam no mês o montante líquido de R\$ 17,9 mil.

A política de distribuição de rendimentos do fundo prevê a distribuição de no mínimo **95% dos lucros auferidos pelo Fundo**, apurados segundo o regime de caixa, até o limite do lucro apurado conforme a regulamentação aplicável do resultado do fundo. **Neste primeiro mês, foi distribuído 99% do resultado gerado.**

## Resultado do Fundo<sup>1</sup>

R\$	Abril/21 <sup>2</sup>	No Semestre	No Ano	Nos últimos 12 meses
<b>Receitas CRI</b>				
CRI Copagril	170.258	170.258	170.258	170.258
CRI Embraed	173.583	173.583	173.583	173.583
<b>Receita Financeira</b>	<b>17.956</b>	<b>17.956</b>	<b>17.956</b>	<b>17.956</b>
<b>Total de Receitas</b>	<b>361.797</b>	<b>361.797</b>	<b>361.797</b>	<b>361.797</b>
Taxa de Administração	31.643	31.643	31.643	31.643
Despesas Operacionais	22.637	22.637	22.637	22.637
<b>Total de Despesas</b>	<b>54.280</b>	<b>54.280</b>	<b>54.280</b>	<b>54.280</b>
<b>Resultado</b>	<b>307.518</b>	<b>307.518</b>	<b>307.518</b>	<b>307.518</b>
<b>Rendimento Anunciado</b>	<b>304.531</b>	<b>304.531</b>	<b>304.531</b>	<b>304.531</b>
Resultado por Cota	0,38	0,38	0,38	0,38
Rendimento por Cota	0,38	0,38	0,38	0,38
Resultado acumulado	-	-	-	-
Parcela Distribuída (%)	99%	99%	99%	99%

1. Não deve ser interpretado com promessa de retorno ou rendimento. Performance passada não é garantia de performance futura.

2. Resultado referente ao período operacional do fundo.

## *Insight Setorial: Segmento Residencial*

---

Com o intuito de compartilhar nosso conhecimento e embasar nossos investimentos no QAMI11, iremos de tempos em tempos escrever alguns artigos sobre temas do mercado imobiliário.

Neste primeiro relatório iniciamos falando sobre o mercado residencial. Esperamos que gostem.

Os fundamentos do mercado imobiliário brasileiro vêm sendo colocados à prova frente a cada onda de oscilação dos ciclos econômicos e sucessivas crises políticas. A crise trazida com o novo coronavírus tem sido mais um desafio e um novo teste e vem provocando mudanças profundas na dinâmica das famílias no mundo todo.

Desde 2018, após presenciar um grande período de recessão iniciado em de 2013, o mercado iniciou seu ritmo de retomada, que, em 2019, se consolidou com a melhora dos indicadores de diversos segmentos, especialmente o residencial.

Em 2020 a crise sanitária, causou uma interrupção abrupta do crescimento de vários segmentos do setor imobiliário, que por conta de medidas de contenção, obrigaram comércios e escritórios a fecharem suas portas e aguardar a reversão no cenário para retomar suas atividades. O ciclo de aquecimento previsto anteriormente, se concentrou apenas para segmentos que puderam se manter ativos mesmo dentro de todas as restrições impostas.

A alteração de comportamento e da dinâmica das famílias mencionadas anteriormente trouxe uma nova forma de morar, trabalhar e consumir e foi o principal ingrediente para a manutenção e consequente aquecimento de alguns segmentos do setor imobiliário. O principal desafio encontrado pelas famílias foi adaptar a casa para acomodar convivência, trabalho e educação no mesmo espaço. O resultado foi a necessidade de se criar mais espaço e a busca por uma nova casa. Um levantamento feito pelo grupo imobiliário ZAP mostra um crescimento de 340% na procura de imóveis a mais de 100 quilômetros de São Paulo, no período entre janeiro a maio de 2020.

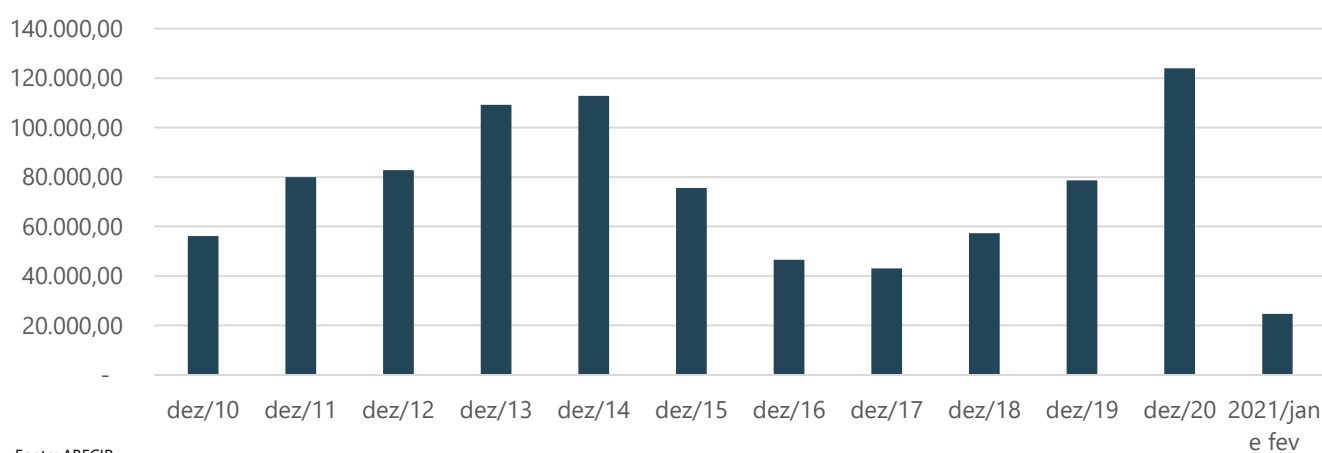
Dentro deste contexto, a economia precisou passar por uma nova mudança de rumo, e a taxa básica de juros, um dos índices mais correlatos a atratividade do setor, que vinha em um ritmo de cortes, chegou aos inéditos 2% no início de 2021.

## Insight Setorial: Segmento Residencial

Através de um estudo desenvolvido pela FGV IBR, calcula-se que, considerando um imóvel no valor de R\$ 250 mil – produto mais procurado –, e um financiamento de 20 anos, a queda de 5p.p. no custo da dívida seria correspondente a um pagamento ao financiamento R\$ 90 mil menor. Segundo a pesquisadora do FGV IBRE Ana Maria Castelo, responsável pela sondagem da Construção, em uma simulação simples, cada ponto percentual a menos da taxa do financiamento amplia a demanda em 1 milhão de famílias. Isso significa que eventualmente 5 milhões de famílias se tornam aptas a comprar um imóvel.

Com isso, a expansão do crédito imobiliário em 2020 foi puxada, principalmente, pela liberação de financiamentos para a pessoa física fazer a compra de moradias. Segundo dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), a concessão de crédito foi 57% maior do que 2019, atingindo R\$ 123,9 bilhões, o maior valor já registrado no setor.

OPERAÇÕES CONTRATADAS COM RECURSOS DE POUPANÇA SBPE  
CONSTRUÇÃO, AQUISIÇÃO, REFORMA E MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO



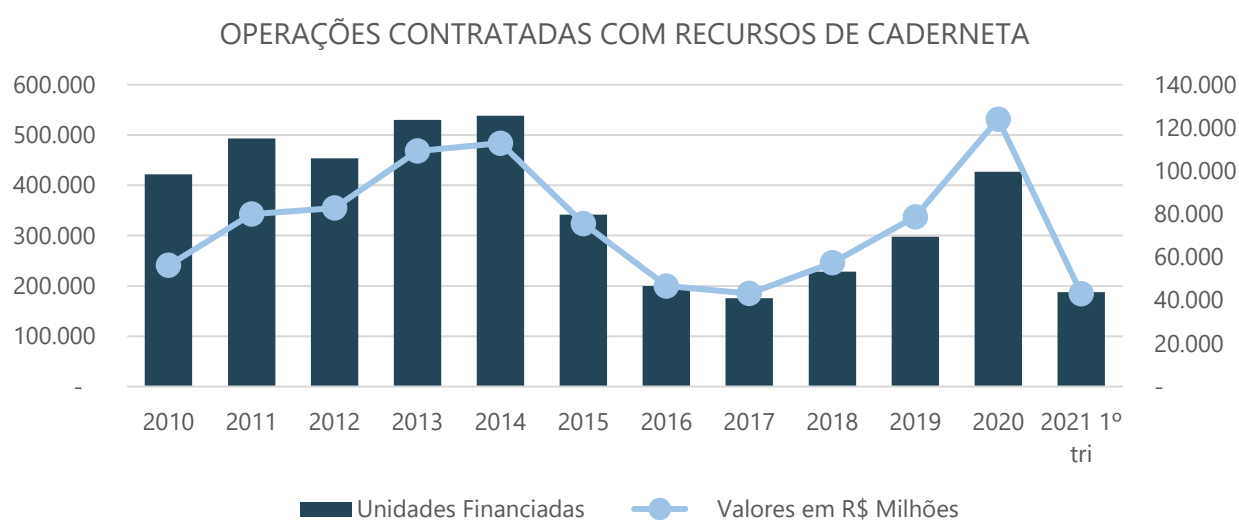
Fonte: ABECIP

## Insight Setorial: Segmento Residencial

Para primeiro trimestre de 2021, as operações chegaram ao valor recorde de R\$ 43,1 bilhões, com 187,6 mil unidades vendidas. Aumento de 113% em relação ao mesmo período do ano passado. Mesmo com o início do processo de alta de juros e a escalada dos preços dos insumos para a construção civil, espera-se um crescimento 30% até o final deste ano.

A principal motivação é o grande déficit habitacional, que ainda gera uma demanda crescente por moradia. Dados da Fipe-Zap, apontam que existem 5,0 milhões de famílias brasileiras que declaram interesse em adquirir imóveis este ano.

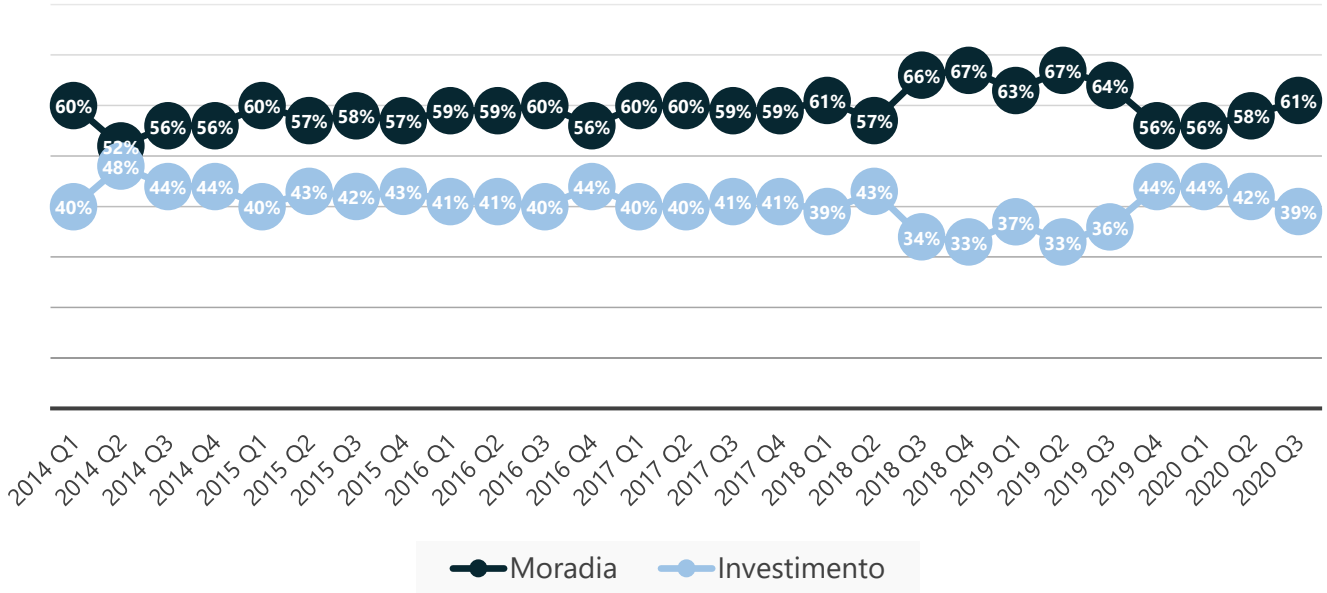
Outro ingrediente importante foi a queda das taxas de juros do crédito imobiliário, que mesmo com a tendência de elevação recente, foi a menor da série histórica, ficando apenas 6,9% em Abril deste ano, segundo dados do Banco Central.



Os investidores também voltaram os olhos para os imóveis como instrumento de preservação de patrimônio. A demanda fez crescer as vendas de imóveis, empurrou incorporadores e construtores e os lançamentos se multiplicaram. O impacto da pandemia mostrou um mercado sensível aos juros. No auge da recessão do covid-19 o PIB da construção caiu menos que os demais, com exceção ao PIB da agricultura. O cadastro Caged também mostra dados positivos: Foram criados 138 mil empregos formais entre janeiro e outubro de 2020.

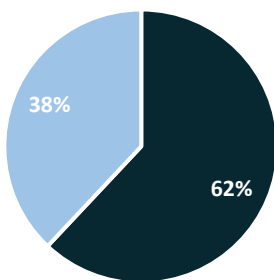
## Insight Setorial: Segmento Residencial

### OBJETIVO ENTRE COMPRADORES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



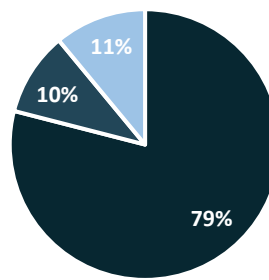
Fonte: Fipe-Zap

#### 2020Q3



- Investir (esperar valorização para vender)
- Investir (obter renda de aluguel)

#### 2020Q3



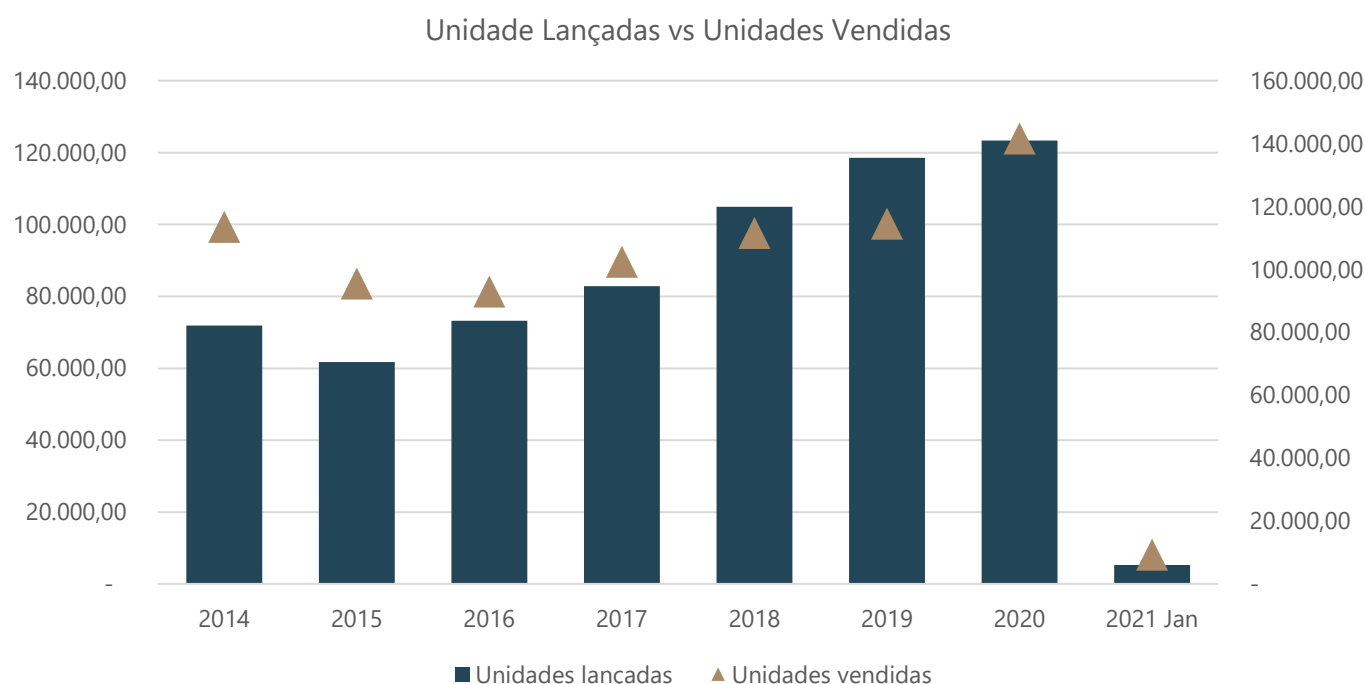
- Morar com alguém
- Morar sozinho
- Outra pessoa morar

Fonte: Fipe-Zap

Segundo dados da Abrainc, Associação Brasileira de Incorporadoras, lançamentos e vendas da incorporação mantêm ritmo positivo e abrem 2021 em alta.

Os empréstimos destinados às empresas, para a construção de empreendimentos, cresceram 50% no mesmo período e totalizaram R\$ 30,1 bilhões. O montante só não foi maior do que os anos lembrados como o "boom" da construção entre 2011 (R\$ 35,2 bilhões) e 2013 (R\$ 32,2 bilhões).

## Insight Setorial: Segmento Residencial



Fonte: Abrainc

O IGMI-R Abecipe, índice que mede o comportamento do preço dos imóveis nas principais capitais, apresentou tendência de elevação na variação entre fevereiro e Abril. Entretanto, apenas Rio de Janeiro, Recife e Brasília tiveram aceleração no resultado acumulado em 12 meses. Acredita-se, no entanto que o avanço da vacinação, e a retomada das atividades com o tempo fortaleça ainda mais o setor e pressione para o aumento de preços dos imóveis.

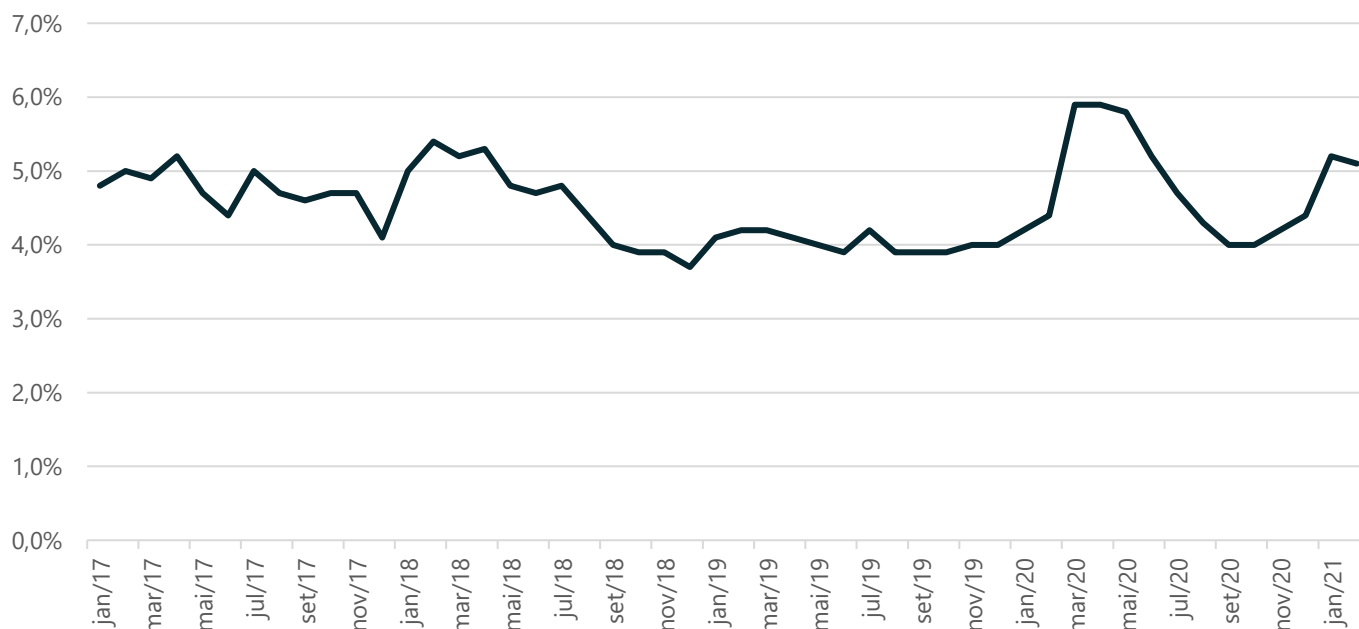
Já o índice fipec-zap, que mede o preço de imóveis anunciados nas principais capitais, registrou leve elevação no acumulado de 12 meses, com destaque para aumento real (acima do IPCA) para as cidades de Maceió, Vitória, Curitiba, Manaus, Brasília, João Pessoa e Florianópolis.

## Insight Setorial: Segmento Residencial

Um aspecto negativo de todo esse cenário, foi a elevação do nível de desemprego e imprevisibilidade de retomada da economia frente a persistência da crise, tem suscitado questionamentos sobre a possibilidade de formação de uma bolha imobiliária no mercado residencial. Segundo o professor da FGV Eaesp, Alberto Ajzentel, para se configurar um cenário de bolha, é preciso seguir três características – desequilíbrio substancial entre oferta e demanda, forte aumento de preços e risco sistêmico no crédito imobiliário -, o que não está presente hoje no setor.

Além disso, enxergamos motivações diferentes e possibilidades de retomadas mais rápidas do que em outras crises vividas. Uma ação importante dos bancos foi a de dar mais prazo e renegociar as dívidas, o que trouxe a inadimplência do setor para o menor patamar da história. Dados fornecidos pela ABECIP, mostram que houve um pico de inadimplência nos primeiros dois meses da pandemia, mas que foi revertido rapidamente nos meses seguintes.

INADIMPLÊNCIA – CRÉDITO COM GARANTIAS DE IMÓVEIS  
(pessoa física) (mais de 3 prestações em atraso)



## *Insight Setorial: Segmento Residencial*

---

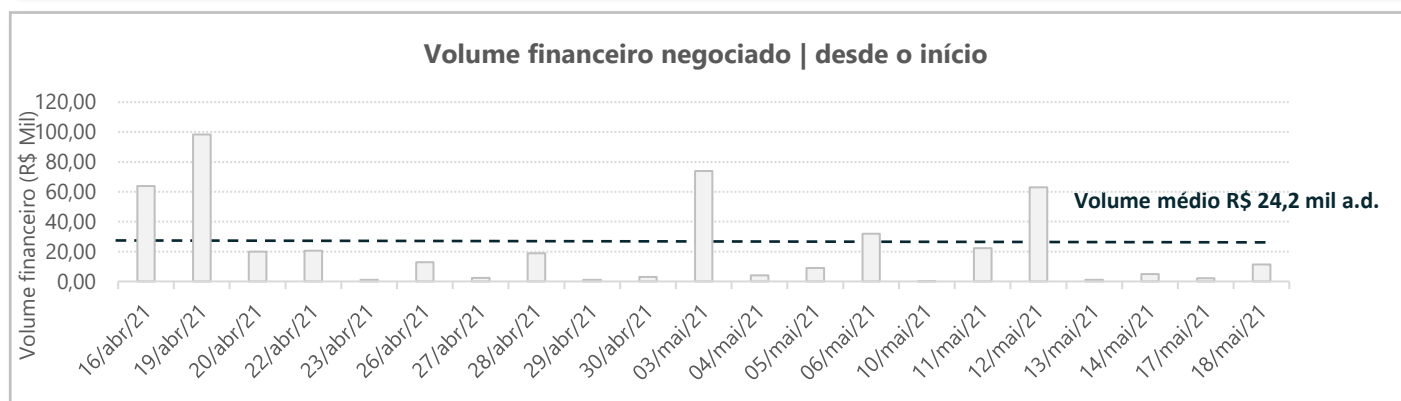
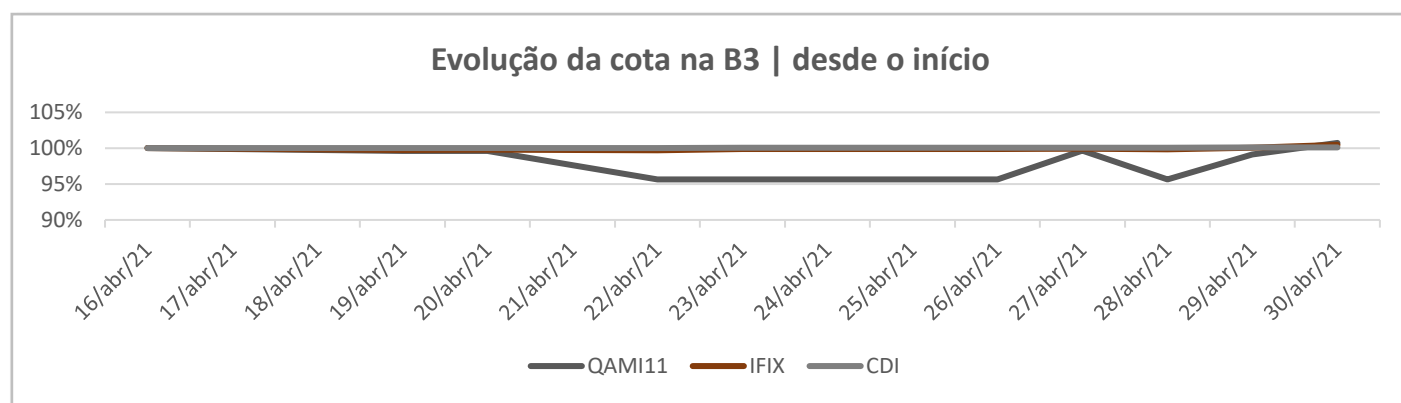
Nossa visão geral sobre o tema é que o mercado passa por desafios e incertezas nunca vividas anteriormente. Esse aspecto trouxe mudanças significativas para as relações de mercado e outras que só serão conhecidas após a resolução do momento atual, com a volta das atividades normais. O que ficou mais evidente nesta crise foram alterações estruturais abruptas na forma de viver da população. A necessidade de se reinventar e criar diferentes formatos de morar, estudar, trabalhar e consumir.

O mercado imobiliário não fica de fora dessa dinâmica e precisou trazer rapidamente soluções para suprir as demandas e minimizar os impactos vividos. As mudanças ainda não pararam, e, por ser um fato inédito na vida de grande parte da população, acreditamos fortemente que a reinvenção desses formatos trará frutos positivos para a continuidade do crescimento do mercado imobiliário tanto residencial como para outros segmentos.

O mercado imobiliário é um grande motor da economia, gerando empregos diretos e indiretos nos mais diversos setores. Todos os esforços para que supere os desafios são válidos. Nos últimos anos, vimos uma grande diversificação de produtos e serviços que só adicionaram mais qualidade, eficiência e aumento da viabilidade de desenvolvimento. O mercado de capitais é um grande agente desse crescimento, trazendo produtos estruturados que possibilitam novas formas de fazer negócios, através de operações estruturadas de dívidas. Confiamos que esse é um caminho certo para o desenvolvimento global do setor.

## Performance na B3

Rentabilidade			Liquidez		
	Mês	Desde o Início <sup>1</sup>		Mês	Desde o Início <sup>1</sup>
<b>QAMI11</b>	<b>0,72%</b>	<b>0,72%</b>	<b>Volume negociado</b>	<b>R\$ 241,7 M</b>	<b>R\$ 241,7 M</b>
<b>IFIX</b>	<b>0,48%</b>	<b>0,48%</b>	<b>Volume médio diário negociado</b>	<b>R\$ 24,2 M</b>	<b>R\$ 24,2 M</b>
<b>CDI</b>	<b>0,09%</b>	<b>0,09%</b>	<b>Giro</b>	<b>0,3%</b>	<b>0,3%</b>



### CONTATOS

#### Relação com Investidores

Tel.: +55 11 5538 4700

[ri@qam.com.br](mailto:ri@qam.com.br)

 Av. Juscelino Kubitschek, 1.726, Cj. 92  
São Paulo – SP CEP 04543-000

 [www.qam.com.br](http://www.qam.com.br)

 [@quasarasst](https://www.instagram.com/quasarasst)

 [Quasar Asset Management \(QAM\)](https://www.linkedin.com/company/quasar-asset-management)

A Quasar Asset Management Ltda. ("Quasar") não comercializa nem distribui cotas de fundos de investimento ou qualquer outro ativo financeiro. As informações contidas neste material são de caráter exclusivamente informativo. O presente material não considera objetivos de investimento, situação financeira ou necessidades individuais e particulares e não contém todas as informações que um investidor em potencial deve considerar ou analisar antes de investir. Recomendamos ao cliente que consulte profissionais especializados antes de decidir sobre investimentos em ativos mobiliários. A Quasar não se responsabiliza por decisões do cliente acerca deste tema, nem por ato ou fato de profissionais especializados por ele consultados. Este material não se caracteriza nem deve ser entendido como uma promessa/um compromisso da Quasar de realizar as operações ou estruturar os veículos de investimento aqui descritos. Este material não se caracteriza e não deve ser entendido como consultoria jurídica, contábil, regulatória ou fiscal em relação aos assuntos aqui tratados. O cliente deve se basear, exclusivamente, em sua opinião e na opinião de profissionais especializados por ele contratados, para opinar e decidir. Rentabilidade passada não é garantia de rentabilidade futura.

 Autorregulação  
ANBIMA

Administração Fiduciária

 Autorregulação  
ANBIMA

Gestão de Recursos