

Material de Divulgação

Resumo do Mês:

O mês de fevereiro foi marcado por um resultado positivo para as principais bolsas americanas e brasileira. Logo no segundo dia do mês tivemos uma performance excepcional de META, tendo em vista o resultado divulgado pela empresa, referente ao 4T23. O papel subiu 20,32% somente em um dia, se tornando a segunda empresa com maior ganho de capital em um dia na história da bolsa americana (a primeira foi NVIDIA, também no mês de fevereiro, que comentaremos no decorrer da carta).

A companhia faz parte de nosso portfólio desde agosto de 2023 e comentaremos abaixo alguns dos principais pontos vistos no resultado:

O resultado do último trimestre de 2023 reforçou o quanto o ano foi bom para a companhia. Ao longo do ano passado, observamos retornos expressivos do investimento da empresa em inteligência artificial, a partir do aumento relevante no engajamento nos apps e também da performance dos *ads* entregues pela empresa. Além disso, a empresa entregou de forma impressionante o seu "year of efficiency", reduzindo o seu quadro de funcionários de 87 mil no fim de 2022 para 67 mil no fim de 2023, reportando um total de custos e despesas 8% inferior ao ano de 2022 e aumentando o seu lucro por funcionário em 3x.

Antes de entrarmos em maiores detalhes em alguns dos números e projetos, gostaríamos de destacar a cultura da companhia. Quando se trata de inovação e criação de serviços de ponta, a cia possui uma cultura diferenciada no sentido de realizar experimentações de forma muito ágil. Quando decidem que um novo produto / tecnologia será importante no futuro (exemplo: Reels recomendados por IA), a cia não mede esforços para atingir o objetivo, como Mark falou, tendo várias equipes focadas em experimentar diferentes versões do serviço até acertarem, para depois replicarem internamente a estratégia utilizada. Esse fator de agilidade cultural, somado ao *playbook* de introdução de novas surfaces da empresa (engajamento e depois anúncios), permite que a companhia siga criando avenidas de monetização dentro de seus apps.

No 4T23, a receita total teve um crescimento de 25%. No consolidado do ano, a companhia reportou 135 bilhões de dólares de receita e expansão de 950bps na margem operacional, chegando a 34.2% no consolidado. A unidade de negócios Family of Apps teve uma expansão relevante de rentabilidade, devido ao crescimento do negócio de *advertising* com muita alavancagem operacional em 2023, enquanto a unidade Reality Labs seguiu dando prejuízos na casa de US\$ 16 bi. O Lucro líquido foi de US\$39 bi, crescimento de 67% y/y e a empresa gerou impressionantes US\$43 bi de *free cash flow*.

Além do crescimento citado acima, a empresa também segue priorizando a política de retornar capital aos acionistas. No consolidado de 2023, a companhia realizou a recompra de US\$20 bilhões de ações e

já anunciou um novo programa de até US\$50 bilhões para frente, reforçando ainda mais o alinhamento com os acionistas. Outro ponto anunciado no call, que enxergamos de forma muito positiva, foi anúncio do início de uma política de pagamento de dividendos, começando em 2024 e muito provavelmente se traduzindo em pagamentos recorrentes nos próximos anos.

Ainda considerando todo o ano de 2023, a vertente de Family of Apps gerou uma receita total de 133 bilhões de dólares, sendo 131.9 bilhões de dólares proveniente de *advertising*, crescimento de 16% YoY e acelerando ao longo do ano. As maiores contribuições para esse resultado de *ads* foram: comércio online, CPG, mídia e entretenimento e *gaming*. Em relação ao comércio online e *gaming*, importante destacar que a empresa foi uma grande beneficiada do forte investimento em marketing feito por plataformas chinesas, buscando adquirir clientes em outros mercados ao redor do mundo, em uma tendência que acreditamos que será estrutural para frente.

O Reels continua sendo um vetor de engajamento incremental, com as pessoas compartilhando entre si 3.5 bilhões de vezes vídeos todos os dias. Nos surpreendendo positivamente, a ferramenta agora está contribuindo positivamente para a receita gerada pelos aplicativos, tendo em vista que 2023 foi o ano da execução do *playbook* de monetização via *ads*. No último tri, a empresa viu um crescimento de 25% (YoY) no tempo de visualização dos usuários em relação a todos os tipos de vídeos. Para frente, ainda vemos grande potencial de crescimento de receita no Reels por meio da alavanca da entrega de maior eficiência dos *ads* entregues nessa surface, como foi feito no Feed e no Stories.

Nesse sentido, usando ferramentas de inteligência artificial, a empresa está trabalhando cada vez mais para unificar o sistema de recomendação entre o Reels e outros tipos de vídeos, que fará com que as pessoas descubram o melhor conteúdo entre os sistemas da Meta, independente do formato.

Em relação aos investimentos, Family of Apps representou 76% do investimento total da empresa no último trimestre e conforme anunciado, a maior parte dos investimentos futuros continuarão sendo destinados para esse "braço" da cia.

Sendo assim, é possível ver o impacto que a IA teve nos aplicativos ao longo de 2023. Olhando para o futuro, em nossa visão, entendemos que essa tecnologia continuará trazendo cada vez mais eficiência para os anunciantes e uma experiência cada vez melhor para o usuário. Conforme dito pelo próprio Mark, o objetivo principal continuará sendo a construção dos mais populares e avançados serviços e produtos de IA, e caso tenham sucesso, cada usuário da Meta "*will have a word-class AI assistant to help get things done*".

Além disso, podemos usar como exemplo dois produtos que já estão contribuindo de forma relevante para a receita da companhia: Advantage Plus e Click to Message.

O primeiro tem como objetivo principal automatizar o processo de criação de *advertising* do anunciante. O anunciante, com o Advantage Plus Audience, pode escolher automatizar parte do processo de criação, assim como automatizar a seleção do público que a campanha quer atingir ou, através do Advantage+ Shopping, automatizar 100% da campanha. Os primeiros resultados apresentaram um grande ganho de performance das campanhas.

O segundo, Click to Message, que tem como objetivo conectar de forma instantânea via mensagem o consumidor com o anunciante, tem crescido cada vez mais. A cia anunciou que estão vendo cada vez mais os anunciantes utilizarem essa ferramenta para impulsionar as conversões. "*Business Messaging*" é uma prioridade dentro da empresa, com o objetivo de facilitar cada vez esse formato de *advertising* para as empresas e enriquecer a experiência do consumidor. Acreditamos que essa linha será muito impulsionada por chatbots potencializados por inteligência artificial.

Em relação ao Reality Labs, gostaríamos de destacar principalmente as vendas do Meta Quest 3 (óculos de realidade virtual) que tiveram crescimento durante a *holiday season*. Essa foi a primeira vez que essa vertente superou 1bi de dólares de receita. Além do Meta Quest 3, o Ray-Ban Meta também apresentou números iniciais robustos, em vendas e engajamento. A companhia divulgou que a produção vai aumentar, tendo em vista que a demanda pelo produto foi maior do que a esperada. Os óculos possuem ferramentas de interação a partir Inteligência Artificial e uma introdução a um modelo que se aproxima dos ideais da realidade aumentada, que combina aspectos do mundo digital e físico.

Apesar da recente apreciação da ação, continuamos convictos com o nosso investimento na empresa, diante da excelente execução e liderança de Mark Zuckerberg e muitas avenidas de crescimento alinhado a rentabilidade e retorno para os acionistas. Continuamos considerando o valuation atrativo, com o mercado ainda atribuindo valor negativo para as iniciativas do Metaverse e a empresa negociando a 20x o lucro do core business, retirando as perdas da unidade que ainda dá prejuízo relevante.

Aproveitando o foco em TECH, gostaríamos de comentar também sobre outra empresa que teve um resultado muito forte e que também faz parte de nosso portfólio: NVIDIA.

Voltando um pouco no tempo, a Nvidia foi fundada em 1993 por Jensen Hung, Cris Malachowsky e Curits Pri com o objetivo de criar microprocessadores capazes de renderizar gráficos 3D em alta qualidade em *videogames*. Nessa época, o mercado de GPUs (semicondutor projetado para lidar com operações

matemáticas complexas) era nascente e começou a crescer com o lançamento do *Graphics User Interface (GUI)* no Windows 3.1 e jogos como Doom (1993) e Quake (1996).

Tendo em vista tal crescimento, a Nvidia lançou sua primeira GPU, o NV1, que foi malsucedida em vendas devido a incompatibilidade com a maior API (Interface de Programação de Aplicativos) gráfica da época, OpenGL. Porém, aprendendo com os próprios erros, em 1997 ela lança mais uma GPU, a Riva 128, que acabou sendo um sucesso nas vendas.

Após o sucesso do Riva 128 e com uma visão estratégica do fundador e CEO Jensen, a empresa tomou a decisão que deveria focar no design dos seus semicondutores e terceirizar a produção, de modo que os seus recursos seriam alocados para Pesquisa e Desenvolvimento e vendas. Essa decisão possibilitou que a empresa aumentasse sua eficiência e *know-how*, e proporcionou o início de uma parceria com TSMC (hoje, a Nvidia é a segunda maior cliente da TSMC e em 2023, representou 11% da receita da empresa).

Ainda em um mercado voltado para *gaming*, a Nvidia em 1999 lança a linha *flagship* GeForce de GPUs, que até hoje é a marca mais respeitada na indústria e entre os consumidores. Em 2000, se tornam os fornecedores de GPUs para a 1ª linha de Xbox da Microsoft. Esses dois pontos servem para reforçar a expertise que a empresa possui no design dos GPUs. Em 2006, a empresa introduz o CUDA (*Compute Unified Device Architecture*) em suas GPUs que possibilita a aplicação delas em *deep learning*, *high-perf. computing*, simulações científicas, entre outros, criando assim um *moat* (vantagem competitiva) significativa para a empresa.

A partir de 2007, a empresa começou a notar uma oportunidade de migrar sua expertise em GPUs focados em *gaming* para o mercado de data centers, com a criação da linha Tesla de GPUs especializados. Além disso, começava a aparecer o interesse nos GPUs de empresas que não eram relacionadas a *gaming*, e sim, a outras tecnologias, como por exemplo desenvolvimento de Inteligência Artificial, o que fez a empresa notasse que poderia ter um outro mercado endereçado para os semicondutores que estavam produzindo. Essa percepção e visão que o management da empresa teve, junto com o desenvolvimento e evolução do CUDA, fez com que a empresa, a partir de 2010, se tornasse o *go-to processor* para aplicações de AI e *deep learning*.

Já com a cabeça voltada para data centers e desenvolvimento de IA, a companhia adquire em 2019 a Mellanox Technologies, uma designer de chips focada em networking para *high-performance computing*, *data centers* e *cloud computing*, como adaptadores, switches e cabos. Essa aquisição foi essencial para o lançamento dos servidores DGX, em 2020, que são projetados especificamente para acelerar o treinamento de inteligência artificial e análise de dados complexos.

A história contada acima, de forma resumida, tem como objetivo passar um pouco da trajetória da empresa até os dias de hoje, que explica, em parte, por que a empresa lidera o mercado de GPUs, com 87% do *market share*. Além da expertise que adquiriu ao longo do tempo, a empresa conseguiu antecipar o ciclo que estamos vivendo hoje, visualizando uma demanda que se iniciou de forma silenciosa entre 2007-2010 e foi migrando seu foco de atuação para conseguir atender esse novo mercado que surgia. Nos impressiona a forma como o management da empresa atuou nesses últimos anos e como as decisões feitas foram assertivas para colocar a empresa no lugar que ela ocupa atualmente.

Hoje, a empresa tem um foco em inovação contínua, com 75% do *workforce* dedicado para o avanço tecnológico de seus produtos, o que acreditamos ser uma grande vantagem competitiva. Essa estrutura, somado ao histórico operacional, coloca a empresa muito à frente de outros designers. Para exemplificar, nesse mês a empresa deve lançar oficialmente a sua nova placa GPU B100, que terá um nível de performance consideravelmente superior a versões anteriores. Tal aumento de performance justifica um preço mais alto e deve garantir crescimento adicional a companhia, junto com um forte backlog de volume junto aos seus principais clientes.

Em relação ao último resultado divulgado, os números apresentados bateram recordes. A receita foi de US\$22 bilhões, tendo crescimento de 265% YoY, e no consolidado de 2023, receita de US\$60.9 bilhões, 126% YoY. A maior contribuição dessa receita veio de *data center*, que gerou US\$47.5 bilhões no ano passado, mais de três vezes do que foi reportado em 2022.

Esse crescimento exponencial aconteceu principalmente por estarmos passando por um momento de transição *from general to accelerated computing*, que conseqüentemente requer uma troca de CPUs (semicondutor mais antigo) por GPUs para realizar tarefas de alta complexidade computacional. Conforme citado pela própria empresa, temos uma base instalada de aproximadamente US\$ 1 trilhão em data centers hoje, com grande parte utilizando ainda CPUs; em 5 anos, a expectativa é termos US\$ 2 trilhões em data centers, com o mix mudando de forma relevante para o uso de GPUs. Um crescimento avassalador em cima de uma tendência de longo prazo de um redesenho dos data centers no caminho de se tornarem cada vez mais AI Factories, impulsionando a demanda de empresas e governos por GPUs e serviços da Nvidia.

Essa transição que as empresas estão passando, com o objetivo oferecer produtos e aplicações ou melhorar sua eficiência e produtividade com base em inteligência artificial, deve continuar gerando uma demanda muito forte para os produtos da NVIDIA. Nesse sentido, a empresa espera que os seus próximos lançamentos, principalmente focados em *compute* e *networking*, terão restrições de fornecimento, tendo em vista que a demanda deve seguir excedendo a oferta de forma significativa.

Outro ponto que nos chamou atenção foi o fato de que a empresa atribuiu 40% da receita de Data Center a atividades ligadas a Inferência. Resumidamente, o processo de inferência é o passo seguinte depois de ter treinado um modelo, sendo realmente quando o modelo entra em ação, aplicando o que aprendeu para realizar tarefas específicas. Essa parcela relevante mostra que as empresas que utilizam os produtos da NVIDIA passaram de uma fase de *training* de seus modelos e já atingiram um estágio que as aplicações de IA de fato já estão gerando retornos positivos. Podemos ver isso, por exemplo, através do crescimento e adesão do GitHub e Microsoft 365 Copilot ou do Recommended Systems da Meta, que, como mencionado acima, aumentou o engajamento dos seus apps.

A empresa está desenvolvendo GPUs especializados para os CSPs (Cloud Service Providers), em um movimento que, na nossa opinião, ajuda a endereçar o maior risco da tese de investimentos, que é o eventual desenvolvimento em escala de chips competitivos por parte dos seus maiores clientes (Microsoft, Amazon, Meta). Com a Nvidia participando do processo de forma conjunta com eles, garante que também irá capturar sua parte nesse novo potencial *profit pool*.

No geral, nossa visão em relação ao resultado foi muito positiva, comprovando que a empresa se encontra em um momento que está muito a frente de seus competidores. Em relação a indústria, estamos entrando na fase de Generative AI, que incorpora modalidades além de texto e destrava uma possibilidade de negócios e inovações para frente. Em nossa visão, isso vai gerar cada vez mais um aumento de demanda por GPUs que tenham capacidade de compreender a complexidade gerada por essas novas modalidades, colocando a Nvidia em vantagem mais uma vez tendo em vista a expertise adquirida ao longo dos últimos anos.

Além do momento favorável para o business, conforme já comentamos, a Nvidia possui fundador genial, que antecipa tendências e executa de forma brilhante, formando um impressionante *track record* e um posicionamento único para capturar um forte crescimento nos próximos anos. Essa visão diferenciada de Jensen Huang nos passa ainda mais segurança para manter a empresa em nosso portfólio.

Em relação aos riscos, vemos principalmente três: 1) *hyperscalers* (empresas que operam infraestruturas de computação em nuvem em grande escala) produzindo seus próprios chips, de forma independente, 2) risco político entre Estados Unidos e China (exemplo: embargos restritivos sobre exportação de chips para a China) e 3) concentração de produção na TSMC.

Sobre o primeiro, conforme já comentado, a empresa iniciou conversas com as *hyperscalers* pensando em formar uma parceria para produzirem tais chips específicos em conjunto, o que vemos bastante valor. A respeito do segundo, com a crescente demanda dentro dos Estados Unidos e ao redor do mundo, a dependência de China tem se tornado cada vez menos relevante, como foi mostrado nesse último

resultado. E por último, na medida que outras empresas vão avançando em *leading edge chips*, a Nvidia deve começar a diversificar os *suppliers*, o que diminuiria a concentração na TSMC.

Olhando agora para o setor financeiro, gostaríamos de comentar também sobre Itaú, uma de nossas principais posições hoje.

Dando um passo atrás, vamos relembrar o cenário de 4 anos atrás.

Em 2018, e com mais vigor em 2019, o Banco Central do Brasil implementou mudanças regulatórias significativas, reduzindo as barreiras para a entrada de novos participantes no mercado de crédito. Essas mudanças simplificaram o processo de licenciamento e flexibilizaram as regras de capital para as instituições financeiras tecnológicas (fintechs). Como resultado, o Brasil testemunhou uma verdadeira explosão no número dessas companhias, com o número médio de cartões de crédito por CPF saltando de 1 para 5.

No ano de 2020, a pandemia global impôs desafios sem precedentes. Em resposta, o Banco Central e o Governo Federal brasileiros adotaram medidas para estimular a economia, incluindo a distribuição de auxílios emergenciais e a redução da taxa básica de juros para um patamar histórico de 2%.

Ao término da pandemia, o Brasil enfrentou um cenário de sobreoferta de crédito. Este fenômeno foi impulsionado por um mercado altamente competitivo, um aumento na liquidez dos trabalhadores devido aos auxílios emergenciais, e um custo de crédito reduzido pelas baixas taxas de juros. Além disso, as cadeias de suprimentos globais ainda estavam se recuperando dos impactos da COVID-19. Esta combinação de fatores levou a um aumento súbito na demanda por bens, acompanhado por uma escassez na oferta, resultando assim em inflação.

Para combater a escalada de preços e proteger o poder de compra da população, o Banco Central iniciou um processo de elevação das taxas de juros. No entanto, essa medida teve um impacto negativo significativo sobre uma força de trabalho já bastante endividada, cujos empréstimos, contraídos a taxas anteriormente baixas, cresceram de forma expressiva. A inflação mostrou-se resistente, devido aos choques agudos de oferta e demanda, levando a um aumento nos níveis de endividamento e a uma diminuição na capacidade de pagamento. Consequentemente, o Brasil se viu diante de um cenário de elevada inadimplência.

Gostaríamos de ressaltar a notável percepção do Itaú no início deste ciclo de elevação das taxas de juros e a sua atuação proativa antes que o cenário de inadimplência se agravasse. Antecipando as dificuldades que os indivíduos, anteriormente inaptos para obter crédito, enfrentariam em um contexto de juros elevados, o banco optou por reorientar sua carteira para segmentos menos arriscados, focando em

clientes de alta renda. Esta estratégia permitiu que o Itaú mitigasse os impactos adversos de maneira mais eficaz em comparação aos seus concorrentes.

Esta abordagem, combinada com transformações organizacionais antecipadas pelo banco em resposta a um mercado crescentemente competitivo, resultou em um desempenho sem precedentes em relação aos seus pares. No último ano, o Itaú registrou um lucro de R\$ 35,6 bilhões, um aumento de 15,7% em relação a 2022, e um retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) médio anualizado de 21%.

Segundo declarações do CEO, em 2023 o banco colheu os frutos de uma transformação cultural e digital empreendida ao longo dos anos. A migração de sistemas legados para a nuvem, a reformulação de seu aplicativo e o lançamento do banco digital Iti são exemplos de iniciativas que contribuíram para o sucesso do ano. Ademais, a adoção de uma estrutura organizacional mais horizontal e um comitê mais integrado às operações diárias também se mostraram fundamentais, elevando os indicadores de satisfação e engajamento dos clientes a patamares de excelência.

Essas iniciativas reforçam nossa confiança na instituição. enxergamos o Itaú como um investimento de alto potencial a longo prazo, capaz de gerar retornos significativos sobre o capital investido. Acreditamos na competência de sua gestão, que já demonstrou grande eficácia em momentos decisivos, e confiamos na capacidade do banco de tomar decisões assertivas diante dos desafios futuros. Projetamos um crescimento médio anual de dois dígitos, impulsionado por dividendos, aumento dos lucros e expansão dos múltiplos, com um ROE estimado acima de 20%.

Atribuição de Performance:

O STK Long Biased FIC FIA teve um desempenho de 3.24% contra 0.99% do Ibovespa. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores de Tecnologia e Serviços Financeiros. Do lado negativo, os principais detratores foram os setores de Saúde e Industrial.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
META US	1.30%
NU US	0.93%
AMZN US	0.77%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
SOMA3	-0.47%
VVE03	-0.29%
EQTL3	-0.24%

Em relação a exposição:

	Long Brazil	Long Global	Short	Hedge	Valor Relativo	Total
Exp Bruta	67.8%	21.0%	4.4%	0.0%	24.2%	117.4%
Exp Líquida	63.4%	21.0%	-4.4%	0.0%	0.1%	84.5%

Fevereiro de 2024 | Material de Divulgação

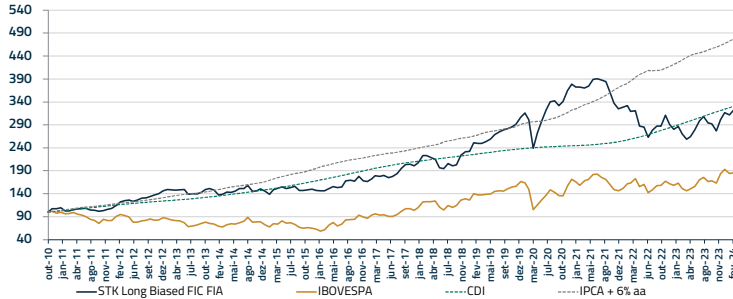
O STK Long Biased FIC FIA mantém no mínimo 95% de sua carteira investido no STK Long Biased Master FIA, cuja estratégia é investir em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. As posições do fundo são primordialmente compradas, mas o fundo pode também manter posições vendidas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, primordialmente através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores e em seus respectivos derivativos. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano	Ibovespa	IPCA+6%
2010										7.28%	-0.21%	1.94%	9.13%	-0.18%	3.72%
2011	-5.89%	0.04%	2.76%	0.86%	1.14%	0.59%	-3.16%	-0.90%	-2.10%	1.55%	2.20%	2.28%	-0.99%	-18.11%	12.87%
2012	6.07%	6.11%	2.73%	1.05%	-2.20%	2.16%	3.50%	0.63%	1.95%	2.56%	1.79%	4.68%	35.45%	7.40%	12.14%
2013	1.88%	-0.24%	-0.49%	0.29%	0.37%	-6.59%	0.71%	-0.32%	2.23%	4.39%	1.29%	-2.34%	0.77%	-15.50%	12.29%
2014	-6.86%	1.04%	3.29%	-0.38%	1.91%	3.88%	0.16%	4.65%	-8.57%	1.12%	2.72%	-3.71%	-1.76%	-2.91%	12.83%
2015	-4.18%	7.11%	2.21%	1.65%	-1.95%	1.23%	1.60%	-5.37%	-0.15%	0.74%	0.95%	-1.53%	1.76%	-13.31%	17.25%
2016	-0.71%	0.33%	2.97%	2.77%	-1.30%	0.86%	8.50%	0.84%	-1.06%	6.21%	-5.55%	-0.86%	12.97%	38.93%	12.67%
2017	3.59%	3.73%	-0.63%	1.12%	-2.89%	1.60%	3.58%	6.04%	4.60%	0.10%	-1.44%	3.41%	24.85%	26.86%	9.04%
2018	7.30%	-0.10%	-1.73%	-2.06%	-8.23%	-1.30%	5.92%	-2.27%	0.84%	10.30%	3.54%	0.10%	11.52%	15.03%	9.94%
2019	8.30%	-0.61%	0.10%	1.69%	2.14%	3.42%	2.34%	1.53%	1.09%	1.49%	1.88%	5.40%	32.50%	31.58%	10.54%
2020	2.81%	-4.57%	-20.74%	14.22%	9.09%	8.17%	5.64%	0.63%	-2.93%	2.55%	6.90%	4.04%	23.38%	2.92%	10.76%
2021	-1.67%	0.01%	-0.72%	1.24%	3.89%	0.39%	-0.69%	-0.94%	-6.19%	-6.40%	-3.78%	1.15%	-13.32%	-11.93%	16.67%
2022	1.15%	-3.78%	0.35%	-10.37%	-0.87%	-7.88%	5.94%	3.26%	0.06%	8.08%	-6.41%	-3.70%	-14.77%	4.69%	12.11%
2023	2.26%	-5.42%	-4.36%	2.13%	5.61%	6.75%	3.23%	-4.31%	-0.85%	-5.29%	8.99%	5.10%	13.16%	22.28%	10.84%
2024	-1.71%	3.24%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.47%	-3.85%	2.16%

	Mês		Ano		12M		24M		36M		60M		Desde o Início	
	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade
STK Long Biased FIC FIA	3.24%	11.66%	14.7%	11.66%	18.73%	14.73%	0.57%	16.97%	-13.74%	16.80%	28.83%	19.99%	221.54%	15.79%
Ibovespa	0.99%	12.82%	-3.85%	12.82%	22.96%	15.90%	14.03%	19.00%	17.25%	19.09%	34.98%	26.28%	85.83%	24.06%
IPCA + 6%	1.20%	10.68%	2.16%	10.68%	10.68%		23.87%		45.18%		78.26%		377.61%	

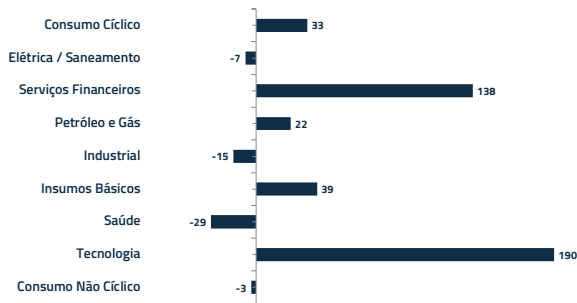
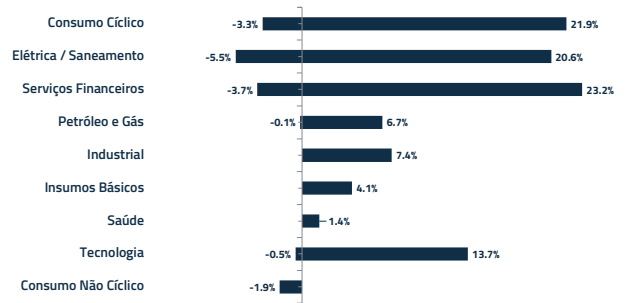
Performance Desde o início 30 de setembro de 2010

Rentabilidade Acumulada [Desde o início | 30 de Setembro de 2010]



* Ibovespa é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.

* CDI é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.

Contribuição Setorial Bruta | Fevereiro

Exposição Setorial (Fechamento de Mês)

Termos
Público Alvo: Investidores Qualificados

Início do Fundo: 30/09/2010

Classificação ANBIMA: Ações Livre

Cód. Anbima: 257982 / Cód. CVM: 147656

Cód. BRC: STKLBFRRZ Equity

Perfil de Risco: Agressivo

Taxa de Administração: 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo. Apurada diariamente e paga mensalmente

Taxa de Performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IPCA + 6% aa, com marca d'água. Apurada diariamente e paga semestralmente

Tributação: 15% sobre os rendimentos, incidente no resgate.

Conversão de Cotas na Aplicação: D+1 da disponibilidade dos recursos

Conversão de Cotas no Resgate: D+30 dias corridos da solicitação

Pagamento do Resgate: D+2 dias úteis da conversão de cotas

Carência para Resgate: Não há

Administrador e Distribuidor: BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A. (CNPJ: 02.201.501/0001-61) Av.

Presidente Wilson, 231, 11º andar, Rio de Janeiro, RJ,

CEP: 20030-905, Tel: (21) 3219 2500 / Fax: (21) 3219 2501 www.bnymellon.com.br/sf

SAC: sac@bnymellon.com.br ou (21) 3219 2600, (11) 3050 8010

Ouvidoria: ouvidoria@bnymellon.com.br ou 0800 725 3219

O regulamento do fundo poderá ser encontrado no site do distribuidor por meio do seguinte hiperlink:

[Regulamento do fundo](#)
Gestor: STK Capital Gestora de Recursos Ltda.

Tel: (21) 3219 6550 / Fax: (21) 3219 6505

contato@stkcapital.com.br

Auditor: KPMG

Custodiante: BNY Mellon Banco

SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO

- Comissão de Valores Mobiliários - CVM

- Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br

O STK Long Biased FIC FIA mantém no mínimo 95% de sua carteira investido no STK Long Biased Master FIA, cuja estratégia é investir em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. As posições do fundo são primordialmente compradas, mas o fundo pode também manter posições vendidas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, primordialmente através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores e em seus respectivos derivativos. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

Início do fundo: 30 de setembro de 2010.

Público alvo: Investidores Qualificados.

Classificação ANBIMA: Ações Livre | Código ANBIMA - 257982 | Código CVM – 147656

Perfil de Risco: Agressivo.

Taxa de administração: 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo. Apurada diariamente e paga mensalmente.

Taxa de performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IPCA + 6% aa, com marca d'água. Apurada diariamente e paga semestralmente.

Tributação: 15% sobre os rendimentos, incidente no resgate. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos.

Conversão de cotas na Aplicação: D+1 da disponibilidade dos recursos

Conversão de cotas no Resgate: D+30 dias corridos da solicitação

Pagamento do Resgate: D+2 dias úteis da conversão de cotas

Carência para Resgate: não há

Administrador e Distribuidor: BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A. (CNPJ: 02.201.501/0001 61)

Av. Presidente Wilson, 231, 11º andar, Rio de Janeiro, RJ, CEP: 20030-905, Tel: (21) 3219 2500 / Fax: (21) 3219 2501 www.bnymellon.com.br / sf SAC: sac@bnymellon.com.br ou (21)3219-2600 | (11) 3050-8010

Ouvidoria: ouvidoria@bnymellon.com.br ou 0800-725-3219

Gestor: STK Capital Gestora de Recursos Ltda.

Auditor: KPMG

Custodiante: BNY Mellon Banco

O regulamento do fundo poderá ser encontrado no site do distribuidor por meio do seguinte hiperlink: [Regulamento do fundo](#)

SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO: Comissão de Valores Mobiliários – CVM | Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br

Leia a lâmina de informações essenciais, se houver, e o regulamento antes de investir. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito. 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. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. Os fundos geridos pela STK Capital utilizam estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Os fundos de ações podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Este fundo está autorizado a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior. As informações contidas nesse documento são confidenciais e não podem ser reveladas sem o consentimento prévio e expresso da STK capital. A exposição ao risco e a possibilidade de perda são inerentes aos investimentos



Gestão de Recursos