

Material de Divulgação

Resumo do Mês:

Este mês vamos trazer um breve comentário sobre a mudança de tom no cenário global ocorrida em abril. Ao longo do mês, tivemos alguns dados divulgados em relação à economia americana que mostraram uma resiliência notável, refletida tanto na estabilidade dos números de inflação quanto em outros indicadores econômicos, levando o mercado a precificar um atraso no ciclo de cortes de juros nos EUA.

Com os juros e a política acomodativa americana sendo fatores dominantes no cenário de aversão ao risco global, essa postergação do ciclo de corte de juros nos EUA afetou os preços dos ativos globais. Especificamente no Brasil, observamos uma desvalorização do Real, um aumento nas taxas de juros de longo prazo com o alargamento da curva e uma queda no índice Ibovespa, especialmente afetando ativos relacionados à economia real e aqueles correlacionados com a parte mais longa da curva de juros. Esse impacto local ainda foi aumentado devido às incertezas do cenário fiscal brasileiro.

Acreditamos que este evento é apenas uma postergação de um ciclo de corte de juros que provavelmente ocorrerá mais adiante. Estamos observando ativos na bolsa de valores brasileira sendo negociados mais uma vez a preços muito descontados, com uma das melhores relações risco/retorno dos quase 14 anos da STK. Um exemplo disso é o setor de shopping centers no Brasil, que está sendo negociado nas mínimas históricas (mais detalhes no final da carta).

Voltando a atenção agora para o nosso universo micro, gostaríamos de comentar brevemente sobre os resultados de três empresas que temos em nosso portfólio: **Amazon, Google, Meta** e o **setor de shopping center** no Brasil.

Amazon:

Mais um resultado bastante positivo para a empresa, com bom crescimento e destaque para a rentabilidade da companhia. No trimestre, em comparação com o ano anterior, a margem operacional da operação de varejo na América do Norte aumentou significativamente (1.2% para 5.8%), enquanto a operação internacional e a AWS também apresentaram aumentos expressivos (-4.3% para 2.8% e 24% para 37.5%). Esse aumento de rentabilidade resultou em um forte crescimento do fluxo de caixa livre, que nos últimos 12 meses somou \$50 bilhões, em comparação com um fluxo de caixa livre negativo de \$3.3 bilhões no período de 12 meses encerrado em março de 2023.

Abaixo, citamos alguns outros pontos que consideramos relevantes:

- No varejo, a empresa segue crescendo o seu ecossistema e as vendas relacionadas ao *marketplace* seguem crescendo impulsionadas por serviços como *Fullfilment By Amazon* e a subscrição do Prime.

- Publicidade digital (*online advertising*): a empresa tem investido significativamente em sua plataforma de publicidade digital e vem ganhando *market share* de forma consistente nos últimos anos. Se utilizando da sua extensa base de dados acerca do comportamento de compra dos seus milhões de clientes, a empresa vem impulsionando essa linha de receita por meio dos produtos patrocinados e melhorias contínuas na capacidade de executar o *targeting* e *measurement* para os anunciantes. Essa vertente tem se tornado cada vez mais relevante para o resultado da cia, contribuindo positivamente para a rentabilidade da operação de *retail*, e com uma grande oportunidade de monetizar *ads* na sua plataforma de streaming.
- Os custos associados a *fulfillment* e entregas caíram -8% e 4% γ/γ e grande parte disso se dá pela mudança que a empresa realizou na estrutura logística na América do Norte, passando de uma distribuição centralizada para sub-regiões, permitindo que mais entregas fossem feitas em uma mesma viagem. Nessa nova estratégia, os itens estão sendo entregues de forma mais rápida, aumentando a penetração de entregas no mesmo dia ou em um dia. Dessa maneira, a Amazon reforça o seu *flywheel*, satisfazendo seus clientes, que aumentam o volume de compras, que por sua vez estão com as entregas com um *unit economics* muito melhor, se refletindo em maior rentabilidade para a companhia.
- Crescimento contínuo da demanda por serviços de nuvem: as empresas concluíram suas otimizações de custos e agora estão focadas em inovação e migração de cargas de trabalho para a nuvem, incluindo inteligência artificial (IA) tradicional e de próxima geração (GenAI). No caso da GenAI, a Amazon está observando um forte impulso e citou uma receita anualizada já de multibilionária no segmento. Esse aumento no crescimento, combinado com uma abordagem disciplinada na contratação de pessoal, resultou em uma maior eficiência operacional, com os lucros antes de juros e impostos (EBIT) da AWS superando as expectativas em 16%.

A empresa segue com perspectiva de crescimento para os próximos resultados. Para o próximo tri, as vendas líquidas projetadas estão entre US\$ 144 bilhões - US\$ 149 bilhões (crescimento de 7% a 11% comparado ao 2T23) e lucro operacional entre US\$10.0 bilhões e US\$14.0 bilhões, comparada a \$7.7 bilhões no segundo trimestre de 2023. Junto a isso, com o novo patamar de *Free Cash Flow*, não nos surpreenderíamos se ainda esse ano, ou no ano que vem, forem anunciadas novas formas de retorno ao acionista.

Ademais, vemos como uma opcionalidade muito interessante para o case da Amazon a possibilidade de a empresa oferecer serviços logísticos para terceiros, alavancando ainda mais a infraestrutura que construiu para além do seu próprio business, em um *playbook* parecido com a criação da AWS, quando a empresa primeiro desenvolveu sua infra de data centers e passou a monetizar via o uso de terceiros.

Google:

O resultado de Alphabet Inc., que controla a Google, surpreendeu positivamente. Os números apresentados pela companhia superaram as expectativas na receita e no lucro por ação.

- A principal linha de receita (Search Advertising) apresentou crescimento de 14% YoY, atingindo um patamar de 46 bilhões de dólares. A inteligência artificial segue aumentando a eficiência dos anúncios servidos, impulsionando o retorno sobre o investimento (ROI) dos anunciantes.
- Vemos como bem importante a declaração da empresa de que usuários que estão testando a integração de GenAI com o Google Search (*Search Generative Experience*) estão aumentando o engajamento e pesquisando ainda mais. A inovação na experiência do usuário no Search historicamente tem aberto novas oportunidades para os anunciantes e podemos ver isso novamente com IA.
- Em relação ao Youtube, a plataforma segue batendo recordes em termos de conteúdo postado, com crescimento em todas as formas de vídeo. A receita de anúncios do Youtube cresceu 21% YoY e *subscriptions* também contribuiu para o crescimento, com os 100 milhões de assinantes do Music e Premium e 8 milhões do Youtube TV criando recorrência para a receita da plataforma.
- O número de canais postando no modelo *Shorts* cresceu 50% YoY e a empresa segue desenvolvendo formas de monetização dos vídeos curtos que seguem ganhando relevância na experiência dos usuários.
- Em relação ao Google Cloud, o crescimento acelerou para 28% com uma grande melhora de margem operacional (chegou a 9.5% no trimestre).
- A empresa guiou que no final de 2024, a receita do Youtube + Cloud deve ultrapassar a marca de US\$ 100 bilhões, evidenciando a capacidade da empresa de criar negócios com crescimento e rentabilidade.
- As margens operacionais consolidadas expandiram de 25% para 31,5%, devido principalmente as iniciativas da empresa para reengenharia duradoura da sua base de custos. Além disso, a empresa mostrou queda no *headcount* e segue com uma agenda de priorização de projetos, consolidação de times e corte de custos em áreas não relacionadas a tecnologia e IA.
- Outro ponto bastante relevante foi o anúncio da primeira política de pagamento de dividendos da história + um programa de US\$ 70 bilhões de recompra de ações, reforçando o alinhamento com sua base de acionistas.

Vemos o resultado divulgado sendo bastante positivo, robustecendo nossa confiança em manter a posição em nosso portfólio. Seguimos otimistas com a companhia para frente, com a empresa comprometida em manter um *pace* moderado de crescimento de despesas, enquanto segue investindo cada vez mais em IA, por meio de infraestrutura técnica e talentos. Para o Cloud, acreditamos que a

infraestrutura do Google para inteligência artificial levará a ganhos de *market share* da empresa no segmento, enquanto no Youtube esperamos aumento de *subscribers* e monetização cada vez maior através dos *Ads*; para ao Search, cada vez maior o engajamento do usuário e o retorno para o anunciante. Além disso, continuamos esperando revisões para cima do lucro ao longo do ano.

Meta:

Apesar do papel ter desvalorizado no dia seguinte ao resultado, devido ao anúncio do aumento no nível de investimentos para suportar a expansão de sua infraestrutura de IA, em nossa visão, o resultado da companhia foi positivo, com crescimento de receita de 27% em relação ao ano anterior, aumento de 91% na receita operacional e de 117% no lucro líquido. Além disso, o fluxo de caixa livre foi de \$12.5 bilhões, um aumento de 81% em relação ao ano anterior

Listamos abaixo alguns dos pontos mais relevantes do resultado:

- Primeiro ponto que gostaríamos de chamar atenção para é o aumento do engajamento dos usuários nas plataformas. A empresa, mesmo com um patamar incrível de mais de 3 bilhões de usuários ativos por dia, segue reportando crescimento e no trimestre apresentou um aumento de 7%, chegando a 3.24 bilhões de usuários. Além disso, após a remodelação dos feeds para um modelo de recomendação de conteúdo por meio de AI, os usuários estão passando mais tempo nas plataformas. Hoje, 30% dos posts do feed do Facebook e 50% do Instagram já são “entregues” pelo *AI recommendation system*.
- O Reels também é um impulsionador de aumento de engajamento. A modalidade segue ganhando *market share* do TikTok e a empresa segue escalando a monetização por meio da inserção de mais anúncios e melhora no *targeting*.
- A melhora do *targeting* dos anúncios nas plataformas contribuiu para um crescimento mais forte no preço médio por anúncio em comparação com o trimestre anterior, com uma expansão de 6% em relação ao ano anterior, o que evidencia também um forte ambiente de demanda por publicidade digital.
- No comentário mensal de Fev/24, chamamos atenção para o Advantage+ (ferramenta de automatização de campanhas) como uma das principais avenidas de crescimento da cia para frente. O último tri serviu para confirmar nossa expectativa, com o Advantage+ Shopping e o Advantage+ App Campaigns registrando crescimento muito forte. Mark mencionou que a receita combinada gerada por esses dois produtos mais que dobrou desde o ano passado e seguimos acreditando que ainda há um grande potencial para ampliar a adoção na base de anunciantes.
- A Meta também realizou recompra de ações no valor de aproximadamente \$15 bilhões no primeiro trimestre, um aumento significativo em comparação com os trimestres anteriores. As

recompras totais de ações desde o início de 2022 agora equivalem a aproximadamente \$62.5 bilhões, cerca de 85% do fluxo de caixa livre.

- Conforme já comentamos, a empresa anunciou um aumento no *capex* diante da oportunidade de investir em infraestrutura para fomentar o desenvolvimento de inteligência artificial dentro da companhia. Essa nova infraestrutura será fundamental para o desenvolvimento de novas versões do modelo Llama, que em sua versão atual já é o melhor modelo *open source* em termos de *price-performance*, e na distribuição do Meta AI para sua base de usuários. Acreditamos que esse investimento será importante para sustentar a vantagem competitiva da companhia e criará oportunidades de médio longo prazo, com boa probabilidade de se materializar em bons retornos para a companhia e seus acionistas.

Sendo assim, olhando mais para o curto prazo, a companhia está focada em evoluir a IA nas áreas de recomendação de conteúdo, otimização dos anúncios e maior participação na parte criativa. A implementação de algoritmos de recomendação de IA em produtos como Reels tem sido significativa, visando aumentar a aderência e o tempo de uso em toda a plataforma. No médio prazo, a monetização de mensagens comerciais (Whatsapp Business) e a criação de agentes de IA para empresas e criadores de conteúdo representam grandes oportunidades para a Meta. A implementação de agentes de IA pode reduzir os custos de engajamento e abrir novas oportunidades de receita para empresas e criadores de conteúdo. No longo prazo, a Meta pretende explorar novas formas de monetização que podem incluir anúncios nas interações com o MetaA ou cobrar assinaturas para o acesso a modelos mais avançados. Além disso, esses investimentos podem garantir vantagens competitivas no mercado em desenvolvimento de AR (realidade aumentada), onde os modelos de linguagem natural podem desempenhar um papel crucial na navegação e interação com os dispositivos.

Portanto, seguimos otimistas com o futuro da companhia. Tendo em vista os pontos citados acima, a empresa possui diversas avenidas de crescimento e entendemos que os algoritmos de recomendação cada vez mais avançados continuarão impulsionando o engajamento incremental, com os usuários encontrando mais valor em conteúdo recomendado.

Migrando a discussão para o setor de Shoppings, gostaríamos de aproveitar um espaço desse relatório mensal para comentar sobre os níveis atrativos de *valuation* que as empresas negociam.

“Risk is not inherent in an investment; it is always relative to the price paid. Uncertainty is not the same as risk. Indeed, when great uncertainty – such as in the fall of 2008 - drives securities prices to especially low levels, they often become less risky investments” - Seth Klarman

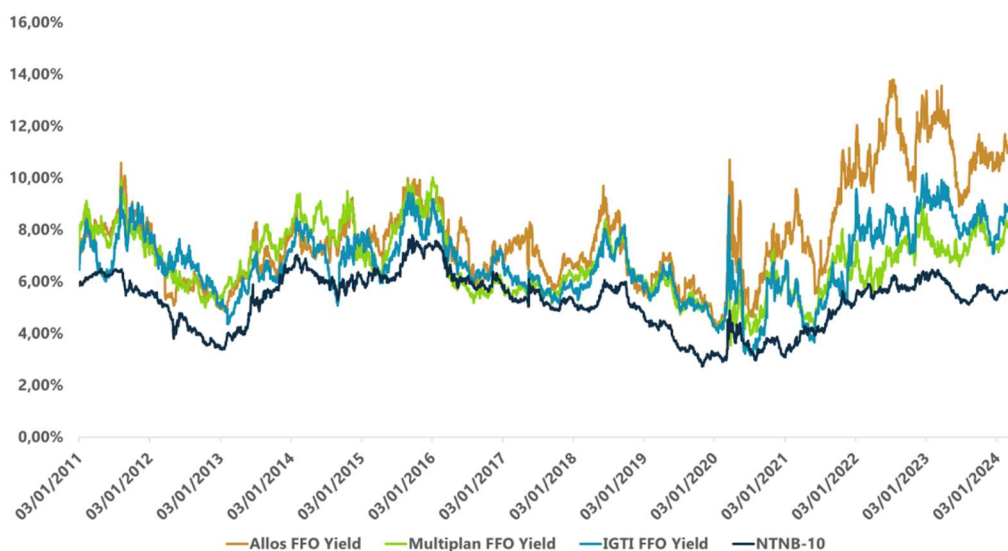
As discussões de reforma tributária para o setor voltaram. A receita bruta dos shoppings atualmente possui tributação de PIS/COFINS, os quais possuem uma taxa de 3,65% no regime de lucro presumido e

9,25% no regime de lucro real, ou seja, considerando um portfólio de ativos com 50% de cada regime, a tributação hoje é de 6,5% da receita bruta.

A proposta que foi apresentada pelo governo é criar uma alíquota única com desconto de 20% sobre o IVA de 26,5%. Além disso, os shoppings poderão utilizar para reduzir a base tributável um fator de 3,33% do valor de seus ativos e capex/despesas. Estimamos que após estas deduções, o novo patamar de alíquotas do setor deve ficar entre 10-12,5% a depender de como os ativos serão mensurados e quais despesas serão elegíveis para redução da base tributável.

O setor representado pela Abrasce deve buscar nas próximas interações com o governo um aumento no desconto na alíquota do IVA, mais detalhes sobre as deduções de despesas/capex e como o valor dos ativos será mensurado. Desta forma, entendemos que o impacto por completo da reforma tributária deveria começar a ser visto apenas em 2033, reduzindo o impacto sobre o NPV das empresas de shopping.

Com toda essa incerteza relacionado a reforma tributária e juros em patamares elevados, mesmo com um operacional saudável, altos níveis de taxa de ocupação, vendas sólidas dos lojistas e inadimplência baixa, as empresas listadas estão negociando a níveis elevados de FFO Yield em relação a NTN-10 comparados a níveis históricos como é possível ver no gráfico abaixo:



Fonte: Bloomberg, STK Capital.

No caso específico da Allos, empresa na qual investimos, vale destacar o trabalho que tem sido feito para retornar capital aos acionistas, sendo que nos últimos 8 meses a empresa retornou R\$ 1.1 bilhão em dividendos/recompra de ações. Nos próximos 12 meses, estimamos que a empresa deve ser capaz de retornar um *dividend yield* de aproximadamente 5,5% - considerando o preço que a ação negocia hoje e a política de pagar 50% do FFO - patamares que consideramos satisfatórios enquanto esperamos um

possível *re-rating* dos níveis depreciados de múltiplo que ela está sendo negociada de 8,3x P/FFO NTM, equivalente a um FFO yield de 12,05%, o qual representa um spread de aproximadamente 6% em relação a NTN-10 versus uma média histórica de spread de 2,59%, reforçando nossa confiança de que nos preços atuais há uma margem de segurança relevante.

Atribuição de Performance:

O STK Long Biased FIC FIA teve um desempenho de -6.60% contra -1.70% do Ibovespa. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores de Tecnologia e Petróleo e Gás. Do lado negativo, os principais detratores foram os setores de Serviços Financeiros e Consumo Cíclico.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
GOOGL US	0.39%
OXY YS	0.15%
AMZN US	0.03%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
RENT3	-0.82%
ALOS3	-0.82%
SOMA3	-0.76%

Em relação a exposição:

	Long Brazil	Long Global	Short	Hedge	Valor Relativo	Total
Exp Bruta	66.9%	25.1%	1.5%	4.5%	20.8%	118.8%
Exp Líquida	65.4%	25.1%	-1.5%	-4.5%	0.2%	86.3%

Abril de 2024 | Material de Divulgação

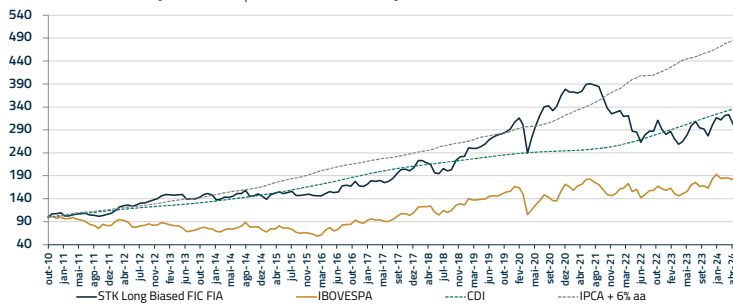
O STK Long Biased FIC FIA mantém no mínimo 95% de sua carteira investido no STK Long Biased Master FIA, cuja estratégia é investir em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. As posições do fundo são primordialmente compradas, mas o fundo pode também 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%	-1.95%	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%	0.34%	-6.60%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	-4.90%	-6.16%	3.76%

	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	-6.60%		-4.90%	11.87%	13.91%	13.84%	4.79%	15.92%	-19.57%	16.48%	18.61%	20.03%	201.34%	15.75%
Ibovespa	-1.70%		-6.16%	12.19%	20.58%	14.63%	16.73%	18.42%	5.91%	18.71%	30.69%	26.07%	81.37%	23.95%
IPCA + 6%	0.84%		3.76%		9.88%		21.35%		44.15%		77.04%		385.08%	

Performance Desde o início 30 de setembro de 2010

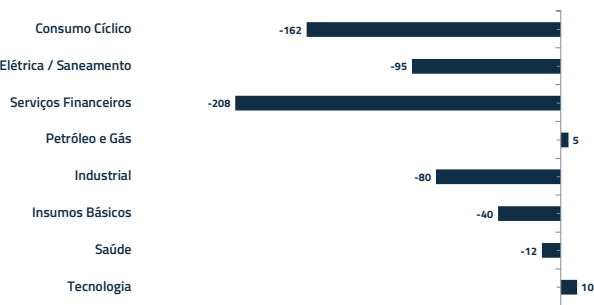
Rentabilidade Acumulada [Desde o início | 30 de Setembro de 2010]



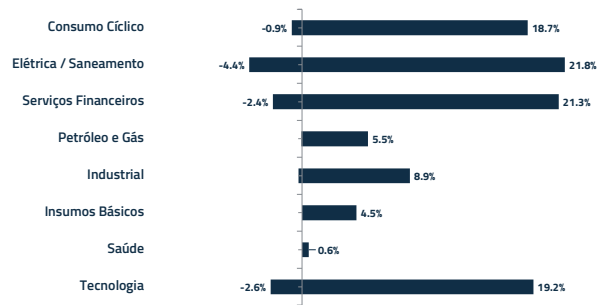
* Ibovespa é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.

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

Contribuição Setorial Bruta | Abril



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



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 suas 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.

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