

Comentário do mês: Uber

No comentário desse mês, vamos destacar em maior detalhe nossa tese de Uber.

1) Breve introdução

A Uber é um *marketplace* que organiza transações entre dois lados: de um lado, oferta (motoristas, frotas, táxis integrados e entregadores parceiros); do outro, demanda (pessoas e empresas). O aplicativo concentra o fluxo completo — pedido, pareamento, pagamento e suporte — e a Uber captura um *take rate* sobre o valor transacionado.

Hoje, a Uber monetiza esse marketplace em três verticais:

- *Mobility*: transporte de passageiros, com o UberX como categoria padrão e de maior volume, além de opções premium; em alguns mercados, inclui também motos e integrações com táxis no mesmo fluxo do app.
- *Delivery*: negócio de entregas, com o Uber Eats como produto principal, conectando restaurante, entregador e consumidor; além de refeições, inclui *grocery* — compras de supermercado entregues sob demanda — e outras categorias de varejo local (como conveniência e farmácia, dependendo do mercado).
- *Freight*: operação de logística/corretagem digital de cargas, conectando embarcadores e transportadoras e gerenciando a contratação do frete.

De forma complementar as verticais citadas acima, importante ressaltar a Uber One, um programa de assinatura mensal que oferece benefícios recorrentes tanto em Mobility quanto em Delivery, com descontos e condições melhores em transações elegíveis. O programa está associado a maior engajamento e gasto: membros apresentam 3,4x o gasto mensal vs. não membros e já respondem por mais de 30% do *Gross Bookings* total (e 60% em Delivery). No 3T25, o Uber One contava com mais de 36 milhões de membros, crescendo ~60% a/a.

Para dar dimensão da escala operacional e financeira da companhia, no 3T25 a Uber reportou 189 milhões de *Monthly Active Platform Customers*¹ (+17% a/a) — pessoas únicas ativas no mês que completaram ao

¹ MAPCs

menos uma corrida ou um pedido — e Gross Bookings² de US\$ 49,7 bi (+21% a/a). No trimestre, a receita foi de US\$ 13,5 bi (+20% a/a) e o *free cash flow* foi de US\$ 2,2 bi; o mix de receita ficou em ~57% Mobility, 33% Delivery e 10% Freight. Nos últimos 12 meses completados no 3º trimestre de 2025, a receita somou ~US\$ 49,6 bi, o EBITDA ajustado ~US\$ 8,1 bi e o free cash flow ~US\$ 8,7 bi.

Essa combinação de marketplace e portfólio multiproduto se apoia em diferenciais competitivos difíceis de replicar. A Uber se beneficia de efeitos de rede e densidade: quanto mais usuários e parceiros na plataforma, menores tendem a ser os tempos de espera, maior a disponibilidade e mais eficiente o pareamento, reforçando um ciclo de escala. Soma-se a isso a força de marca, que reduz a fricção de escolha e sustenta a preferência do consumidor, e uma base elevada de usuários recorrentes, que reforça a previsibilidade do volume transacionado e a recorrência de uso ao longo do tempo. Por fim, o volume de transações gera dados que retroalimentam a operação — precificação, previsão de demanda, segurança e antifraude — elevando a qualidade do serviço e a produtividade do próprio marketplace.

2) Histórico

A Uber foi fundada em 2009, em San Francisco, por Garrett Camp e Travis Kalanick, originalmente como a UberCab — um serviço de transporte solicitado via aplicativo, focado em carros premium com motorista. Nos anos seguintes, a companhia acelerou a expansão e consolidou as capacidades centrais para coordenar oferta e demanda em escala — pareamento em tempo real, precificação dinâmica, pagamentos, segurança e suporte. Em 2012, lançou o UberX, que ampliou de forma relevante o mercado endereçável ao viabilizar uma oferta mais massificada, com tíquete mais baixo do que o produto original.

Em 2014, a Uber lançou o Uber Eats, seu serviço de entrega de refeições, conectando restaurantes, entregadores e consumidores dentro do mesmo aplicativo e adicionando um segundo grande caso de uso sobre a mesma base tecnológica.

Em 2017, após uma crise de governança amplamente reportada, Travis Kalanick deixou o cargo de CEO e, em agosto, a Uber anunciou Dara Khosrowshahi como novo líder. Sob sua gestão, a empresa combinou uma simplificação da presença geográfica com uma evolução contínua do produto: na geografia, saiu do Sudeste Asiático via acordo com a Grab e vendeu o Uber Eats na Índia para a Zomato. No produto, adicionou extensões

² Valor bruto transacionado na plataforma antes do repasse a motoristas, entregadores, restaurantes e transportadoras

que ampliam ocasiões de uso — como grocery, Reserve, Uber Direct (entregas last-mile para empresas) e Uber Connect (envio de pequenos pacotes). Em 2021, lançou o Uber One e, em 2022, estruturou a vertical de Uber Advertising, abrindo uma nova frente de monetização a partir da audiência do app.

A escala e a qualidade econômica sob esse ciclo aparecem em métricas objetivas: quando Dara assumiu, em 2017, a Uber reportava 68 milhões de MAPCs; no 3T25, conforme já mencionado, esse número chegou a 189 milhões. Em sua apresentação ao mercado em fevereiro de 2024, a Uber também sintetiza a evolução de 2018 a 2023: os Gross Bookings foram de cerca de US\$ 50 bilhões para ~US\$ 138 bilhões, enquanto o EBITDA ajustado saiu do negativo para ~US\$ 4,1 bilhões — um retrato da virada para um modelo mais disciplinado, com rentabilidade e geração de caixa mais consistentes.

3) Oportunidades em Mobility

Em Mobility, a combinação de crescimento ainda sólido e penetração moderada sugere que a expansão pode continuar mesmo em mercados maduros. No 3T25, a vertical registrou US\$ 25,1 bi de Gross Bookings (+19% a/a em moeda constante) e a companhia indica que, nos 20 maiores mercados, o crescimento ainda roda em low teens. Nesses mercados, a Uber estima penetração de ~15% da população, mantendo aberta uma frente relevante de expansão por aumento de base ativa.

Além disso, a empresa destaca que subúrbios e áreas menos densas vêm crescendo 1,5x a 3x acima dos mercados centrais, sugerindo uma oportunidade incremental dentro dos próprios países em que já opera. Em paralelo, a expansão também vem de novos casos de uso dentro de Mobility, para além do core de UberX e Black — como o Uber for Business e o Reserve — e, em mercados selecionados, da evolução do app para um portfólio mais amplo de modalidades, incorporando alternativas como táxis e motos e formatos como a carona compartilhada. A lógica é aumentar ocasiões de uso e a própria Uber sugere que consumidores que utilizam dois ou mais casos de uso no app geram cerca de ~3x mais valor bruto transacionado por consumidor do que aqueles que usam apenas um, enquanto a participação de viagens em produtos não-UberX teria subido de ~15% (4T21) para ~30% (4T23).

Outro tema importante em Mobility é o crescimento da adoção de carros autônomos. No nosso cenário base, a Uber parece bem-posicionada para participar dessa transição e integrar carros autônomos à sua plataforma, porque já concentra demanda em escala, marca e efeitos de rede típicos de marketplace. Ainda assim, é um risco relevante da tese: a tecnologia pode evoluir de um jeito em que a oferta fique concentrada

em poucos operadores verticalizados, que controlem tecnologia, frota e o canal de demanda, reduzindo o espaço do agregador. O Waymo é um bom exemplo desse risco: ele opera serviço próprio em algumas cidades, ainda que também opere dentro do app da Uber em mercados selecionados; a Tesla, por sua vez, já iniciou uma operação própria de robotáxis em escala limitada, o que reforça o risco de a demanda migrar para canais proprietários de alguns operadores.

Um possível mitigante para o risco de concentração em AV é a iniciativa da NVIDIA de construir um ecossistema padrão para autonomia nível 4, reduzindo barreiras técnicas para que mais montadoras e desenvolvedores consigam colocar robotáxis na rua. Em apresentação recente, Jensen Huang, CEO da NVIDIA, destacou que cerca de 7.000 pessoas da companhia trabalham com veículos autônomos (aproximadamente 20% do quadro), refletindo a prioridade estratégica do tema. De forma prática, a NVIDIA contribui fornecendo a infraestrutura básica sobre a qual a autonomia é desenvolvida — capacidade de computação para processar dados de sensores em tempo real, software base para treinar e validar modelos e ferramentas de simulação — o que encurta o ciclo de desenvolvimento e reduz o custo para novos entrantes. Nesse ecossistema aparecem montadoras como BYD, Mercedes-Benz, SAIC e Stellantis, e desenvolvedores de software como WeRide, Pony.ai e Aurora, o que, em tese, amplia o número de potenciais fornecedores de robotáxis e reduz o risco de concentração da oferta em poucos operadores verticalizados, limitando o poder de barganha de players como Waymo e Tesla em relação à Uber.

Dentro desse contexto, a Uber e a NVIDIA possuem uma parceria que define um arranjo mais concreto para levar frotas ao aplicativo. Do lado industrial, a Stellantis é citada como um dos primeiros parceiros a fornecer veículos para a operação, com a entrega de pelo menos 5.000 veículos L4 baseados em NVIDIA DRIVE para a rede da Uber. Do lado tecnológico, a NVIDIA fornece a plataforma e a infraestrutura de computação e ferramentas usadas por montadoras e desenvolvedores para treinar, validar e evoluir sistemas de autonomia nível 4. Do lado da Uber, a contribuição é rede e execução: integrar as frotas ao aplicativo e às ferramentas de gestão, operar o dia a dia da frota e gerar dados de direção em escala; a Uber indicou a meta de coletar mais de 3 milhões de horas de dados específicos de robotáxi para apoiar o treinamento e a validação dos sistemas de autonomia dos parceiros.

4) Oportunidades em Delivery

Delivery segue como um pilar relevante de crescimento e de diversificação das ofertas da Uber. No 3T25, o segmento registrou US\$ 23,3 bi de Gross Bookings (+24% a/a), US\$ 4,5 bi de receita (+27% a/a) e US\$ 921 mi de EBITDA ajustado (+47% a/a).

Uma das principais oportunidades é aprofundar a conversão multiproduto com Mobility, elevando gasto e recorrência dentro de uma base já adquirida. A empresa indica que usuários que utilizam Mobility + Eats gastam cerca de 3x mais do que usuários de um único serviço, mas apenas ~25% dos MAPCs utilizam Mobility e Eats — e cerca de ~30% dos MAPCs de Mobility nunca utilizaram Eats. Além do upside de penetração, há ganho de eficiência em aquisição: a Uber aponta que uma parcela relevante das primeiras corridas em Delivery já vem do app de Mobility (31%) e que o inverso também acontece, com parte das primeiras corridas em Mobility vindo do app de Delivery (22%).

Outra frente é ampliar ocasiões de compra dentro de Delivery com compras de mercado e varejo local, aumentando frequência e engajamento. Nos materiais da companhia, a métrica de pedidos por consumidor sugere que consumidores que também usam essas categorias além de refeições realizam ~3,0x mais pedidos do que aqueles focados apenas em refeições.

Adicionalmente, há espaço para elevar a recorrência, convertendo parte dos consumidores que compram esporadicamente em usuários mensais. Em países mais penetrados, a Uber mostra que a penetração mensal na população (8%) ainda é bem menor do que a penetração anual na população (22%), sugerindo que só uma fração dos usuários que compram ao longo do ano compra todo mês; em países menos penetrados, a diferença também é clara, com penetração mensal de 2% versus 7% no ano.

5) Perspectiva de crescimento e alocação de capital

Juntando os vetores discutidos até aqui — ganho de densidade e novos casos de uso em Mobility, aumento de conversão multiproduto e frequência em Delivery, e o papel do Uber One em elevar recorrência — a perspectiva que enxergamos para os próximos anos é de expansão acelerada de rentabilidade, com CAGR de EBITDA de ~25% a.a. entre 2024 e 2028. Essa leitura é coerente com a projeção de três anos divulgada pela empresa, que cobre 2024–2026 e aponta para um CAGR de valor bruto transacionado em mid–high teens, EBITDA ajustado em 30%–40% e conversão anual de free cash flow acima de 90% do EBITDA ajustado. Com essa combinação de crescimento e alta conversão em caixa, a tendência é de um free cash flow substancial

e crescente, que deve se traduzir em retorno ao acionista: a Uber tem um programa de recompra de US\$ 20 bi em aberto, equivalente a aproximadamente ~11% do valor de mercado da empresa.

6) Conclusão

Em suma, vemos a Uber como uma plataforma de mobilidade e entrega que conseguiu transformar escala em rentabilidade — e que ainda tem espaço para aprofundar o ecossistema. A tese, para nós, se apoia em quatro pilares: (1) um marketplace com efeitos de rede e marca, que sustentam liquidez, conveniência e recorrência; (2) expansão de ocasiões de uso dentro de Mobility e aumento de penetração mesmo em mercados maduros; (3) Delivery como segundo motor, com alavancagem operacional e um caminho claro de *cross-sell* dentro de uma base já adquirida; e (4) Uber One como camada de fidelidade que eleva engajamento e reforça o ciclo multiproduto.

O principal risco da tese é a transição para carros autônomos evoluir de forma a concentrar demanda em poucos operadores com canal próprio, reduzindo o espaço do agregador. No nosso cenário base, porém, a Uber parece bem-posicionada para participar dessa transição — pela escala de demanda, marca e capacidade operacional — e, no período, a expansão de rentabilidade e a alta conversão em caixa tendem a sustentar retorno ao acionista, com recompras como principal instrumento.

Atribuição de Performance:

O STK Long Biased FIC FIA teve um desempenho de -0.21% contra 1.29% do Ibovespa. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores de Tecnologia e Industrial. Do lado negativo, os principais detratores foram os setores de Consumo Cíclico e Elétrico / Saneamento.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
TSM US	0.33%
NVDA US	0.33%
WEGE3	0.32%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
SMFT3	-0.34%
CPLE3	-0.29%
EQTL3	-0.27%

Em relação a exposição:

	Long Brazil	Long Global	Short	Hedge	Valor Relativo	Total
Exp Bruta	52.4%	30.0%	3.0%	0.0%	13.7%	99.1%
Exp Líquida	49.9%	29.5%	-3.0%	0.0%	-0.5%	78.9%

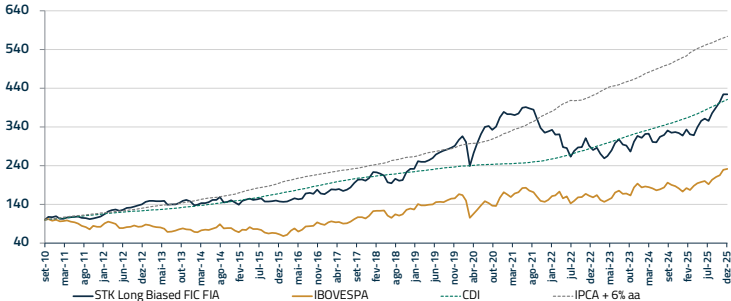
Dezembro de 2025 | Material de Divulgação

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%	0.34%	-6.60%	-0.26%	4.67%	1.41%	3.70%	-1.78%	0.50%	-0.61%	-2.22%	0.17%	-10.36%	11.15%
2025	5.10%	-3.88%	-0.72%	6.56%	4.86%	1.57%	-1.63%	5.64%	4.24%	3.28%	5.08%	-0.21%	33.53%	33.95%	10.55%

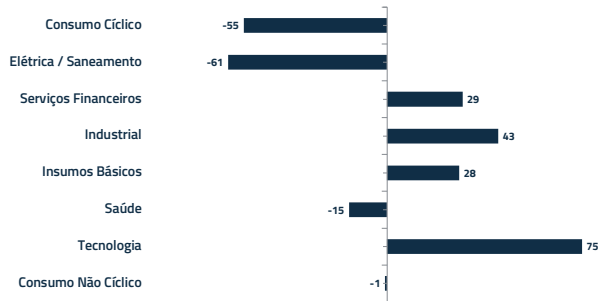
	Mês	Ano		12M		24M		36M		60M		Desde o Início	
	Retorno	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade
STK Long Biased FIC FIA	-0.21%	33.53%	13.58%	33.53%	13.58%	33.75%	12.89%	51.35%	13.73%	11.82%	15.57%	323.83%	15.47%
Ibovespa	1.29%	33.95%	15.04%	33.95%	15.04%	20.08%	14.02%	46.83%	15.13%	35.38%	17.90%	132.07%	23.08%
IPCA + 6%	0.84%	10.55%		10.55%		22.88%		36.20%		78.15%		474.49%	

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.

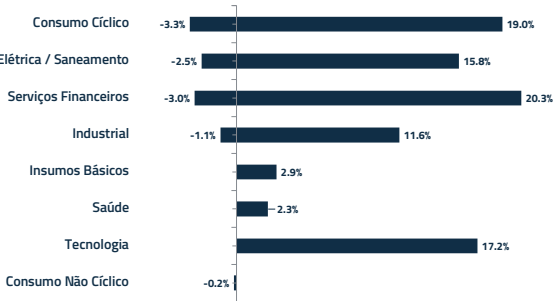
Contribuição Setorial Bruta | Dezembro



Patrimônio Líquido	R\$ milhões
STK Long Biased FIC FIA	193.60
STK Long Biased Master FIA	310.60
Total Administrado pela Gestora	1,297.80
STK Long Biased FIC FIA PL médio dos últimos 12 meses	164.72

Exposição	
Long	89%
Short	-10%
Net	79%
Gross	99%

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. B3G: STKLBF BZ 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 meses. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. A rentabilidade de longo prazo não representa garantia de resultados futuros. Os fundos geridos pelo 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.

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