

Comentário do mês: Taiwan Semiconductor Manufacturing Company

No comentário desse mês, vamos aprofundar nossa tese de TSMC.

Sobre a empresa

A TSMC (Taiwan Semiconductor Manufacturing Company) é a maior fabricante mundial de semicondutores avançados e responsável pelos chips mais sofisticados produzidos hoje. A companhia detém aproximadamente 70% do *market share* global de fundição de semicondutores e algo próximo de 90% do *share* nos nós tecnológicos de ponta (N7, N5, N3), produzindo chips para clientes como Apple, Nvidia, AMD, Qualcomm, Broadcom, Marvell, entre outros. Em 2025, a empresa entregou cerca de US\$ 122 bilhões de receita líquida, margem bruta de 59,9%, ROE de 35,4% e geração de fluxo de caixa livre de US\$ 32 bilhões.

História

A TSMC foi fundada em 1987 por Morris Chang, então com 56 anos. Nascido em Ningbo, na China, em 1931, formou-se em engenharia mecânica no MIT e concluiu seu doutorado em engenharia elétrica em Stanford com bolsa paga pela Texas Instruments, empresa na qual construiu uma carreira de 25 anos (1958–1983), chegando a vice-presidente sênior do negócio global de semicondutores. Dois traços dessa passagem ajudam a entender o DNA da TSMC. Já nos primeiros meses, em 1958, assumiu uma linha de produção com *yield* - o percentual de chips funcionais por wafer produzido - próximo de zero e a levou a 25-30% mexendo na receita do processo. *Yield* virou obsessão pessoal e, mais tarde, identidade técnica da empresa. Foi também na Texas Instruments que inaugurou a tese de "pricing ahead of the cost curve", precificar agressivamente abaixo da curva de custo corrente para ganhar *share* e descer a curva de aprendizado mais rápido, filosofia que voltaria a aparecer décadas depois na forma como a TSMC compartilha ganhos de escala com seus clientes.

Em 1985, Chang foi recrutado pelo governo de Taiwan para presidir o Industrial Technology Research Institute (ITRI), e foi nesse contexto que, em 1987, fundou a TSMC ao enxergar a oportunidade de separar duas atividades historicamente integradas dentro das companhias de semicondutores: o desenho do chip e a sua fabricação.

Até então, o modelo dominante era o da Integrated Device Manufacturer (IDM), no qual empresas como Intel, Texas Instruments e Motorola desenvolviam, fabricavam e comercializavam seus próprios chips. Chang percebeu que a barreira de entrada no design de semicondutores era cada vez menor, em contraste com a fabricação, que exigia investimentos crescentes em capital, escala e expertise tecnológico. Existiria, portanto, espaço para uma empresa dedicada exclusivamente a fabricar chips desenhados por terceiros, sem competir com os próprios clientes. Esse foi o modelo *pure-play foundry* que a TSMC inaugurou.

A companhia começou a operar com a Fábrica 1 em Hsinchu. Em 1994, fez seu IPO na bolsa de Taiwan, tendo encerrado o ano com cerca de US\$ 550 milhões de receita. Em 1997, listou ADRs na NYSE, sendo a primeira empresa taiwanesa a fazê-lo, e no mesmo ano fechou seu primeiro contrato com a Nvidia, na época uma startup de gráficos sem capacidade própria de fabricação. Esse contrato foi marcante e estrutural na história da companhia: ao topar fabricar para uma cliente pequena, sem *track record* industrial e sem certeza de demanda, a TSMC validou na prática o modelo *fabless* (sem fábrica própria) e assumiu o risco de capital que viabilizou uma nova geração de designers. Nos anos seguintes, esse modelo se repetiria com Broadcom, Qualcomm, AMD (após o spin-off da GlobalFoundries em 2009), Marvell e, mais tarde, com os ASICs customizados dos *hyperscalers*, com destaque para o TPU da Google. A relação com a Nvidia atravessou todas as transições de nó das três décadas seguintes e se tornou, no ciclo atual, peça central do mix de receita da companhia.

A partir dali a história da TSMC se confunde com a própria evolução tecnológica dos semicondutores. Geração após geração, a companhia liderou as transições para nós cada vez menores, sempre com o melhor *yield* da indústria, e essa vantagem foi se acumulando em uma distância competitiva crescente.

Três marcos merecem destaque. O primeiro foi o contrato transformacional com a Apple em 2014, para fabricar o chip A8 do iPhone 6, desbancando a Samsung como fornecedora principal. A partir desse modelo, a Apple se tornou uma grande parceira da TSMC e passou a ser sua maior cliente durante duas décadas, se comprometendo a participar do *ramp-up* de cada novo nó. O segundo foi a partir de 2018, quando a Intel, única que ainda disputava a liderança no topo da curva tecnológica, tropeçou em sua transição para o nó de 10nm, abrindo caminho para a TSMC consolidar uma posição praticamente isolada no *leading edge*. O terceiro foi em 2019, quando a TSMC se tornou a primeira *foundry* – fabricante contratada de chips – do mundo a colocar em produção comercial de alto volume a litografia ultravioleta extrema, conhecida pela sigla EUV, técnica de fabricação de ponta que permite imprimir transistores em escalas muito menores. A aposta havia começado dois anos antes, com o comprometimento de capital em uma tecnologia ainda em estágio inicial

de desenvolvimento pela ASML, e que Intel e Samsung adiariam por anos. O padrão se repetia: identificar a inflexão tecnológica antes da concorrência, comprometer *capex* cedo e usar a curva de aprendizado acumulada como vantagem nos nós seguintes.

A partir do lançamento do ChatGPT em novembro de 2022, a demanda por aceleradores de inteligência artificial passou a crescer de forma estrutural, e a TSMC tem capturado essa onda em posição privilegiada. GPUs da Nvidia e AMD, ASICs customizados desenhados por Broadcom e Marvell para os *hyperscalers*, silícios proprietários de Google, Amazon e Meta, todos dependem da manufatura da companhia. O resultado tem sido uma transformação relevante no mix de receita da companhia, com os chips de inteligência artificial ganhando peso aceleradamente e ancorando o crescimento em um vetor secular muito mais amplo.

Vale destacar ainda a transição sucessória bem-sucedida do pós-Morris Chang. Chang deixou a posição executiva em 2018, mas permaneceu como mentor informal, e a passagem do bastão para Mark Liu (Chairman) e C.C. Wei (CEO) preservou tanto a continuidade técnica quanto a cultural. Em 2024, Wei acumulou também a posição de Chairman, consolidando a liderança em uma figura com 26 anos de casa, formação como engenheiro de nós e profundo *track record* técnico. Para uma franquia cuja vantagem competitiva depende de continuidade de execução em ciclos de capital de cinco a dez anos, a robustez da cadeia sucessória é variável crítica.

O modelo *pure-play* e os diferenciais competitivos

Gostamos da TSMC primordialmente pela natureza do seu modelo de negócio. A empresa oferece a infraestrutura, o ferramental e o processo, e o cliente foca todo o seu orçamento de R&D no design do produto. A barreira de entrada para construir uma operação competitiva é muito alta, e soma-se a isso o cluster de talentos taiwanês: 90% dos funcionários da TSMC estão em Taiwan, em proximidade com universidades, institutos de pesquisa e uma cadeia de fornecedores especializada construída ao longo de quatro décadas. Outro diferencial relevante da tese é o caráter agnóstico do modelo: a TSMC não precisa apostar em qual arquitetura de computação vencerá a corrida de AI. Se a Nvidia continuar dominando com suas GPUs, a TSMC fabrica os chips Blackwell e Rubin. Se os *hyperscalers* acelerarem a adoção de ASICs customizados desenhados por Broadcom e Marvell para reduzir dependência da Nvidia, a TSMC fabrica esses ASICs também.

Outro aspecto do posicionamento da TSMC que merece destaque, e que se alinha diretamente à nossa filosofia de investimento na STK, é o fato de que a empresa não repassa integralmente aos clientes, via preço, todo o valor que gera. A TSMC teria, em tese, todas as condições para extrair mais: dominância na fronteira tecnológica, monopólio prático em empacotamento avançado, custo de troca altíssimo do lado do designer e nenhuma alternativa visível no horizonte no *leading edge*. Mesmo assim, historicamente repassa apenas parte dos ganhos de escala e da curva de aprendizado ao preço. Os preços dos wafers nos nós avançados sobem em geral a dígitos baixos a médios por ano, bem abaixo do que a estrutura de mercado permitiria. Esse padrão de dividir o benefício de escala com o cliente, em vez de capturá-lo integralmente em margem, é exatamente o tipo de relação que buscamos em nossas posições. Em nossa opinião, em muitos casos é justamente o que dá sustentabilidade e durabilidade ao posicionamento das boas empresas. Os clientes não procuram alternativa porque são tratados como sócios de longo prazo, e cada nova geração tecnológica reforça a relação em vez de criar incentivo para uma segunda fonte.

Além disso, a empresa mantém um ciclo virtuoso de reinvestimento. Por gerar caixa robusto a partir de nós maduros, cuja depreciação já foi totalmente amortizada e que continuam rentáveis por décadas (mais de 90% das ferramentas de produção desde 1990 ainda estão em uso), a TSMC consegue financiar *capex* agressivo nos nós de ponta, que carregam margens iniciais menores e fluxo de caixa negativo nos primeiros anos. Essa "long tail" de nós legados (28nm, 16nm, 12nm seguem rodando próximos da plena utilização) funciona quase como receita recorrente que sustenta também um investimento de aproximadamente 8% da receita em R&D, com mais de 10 mil engenheiros dedicados a desenvolvimento de novos nós. O resultado dessa dinâmica aparece no *track record*: lucro por ação composto a 14,5% ao ano desde 2004, com margem bruta historicamente acima da indústria mesmo em momentos de baixa do ciclo.

Uma inflexão estrutural à luz do 1T26

O resultado do primeiro trimestre de 2026, divulgado em meados de abril, reforçou alguns pontos importantes que fazem parte da nossa tese de investimento. A TSMC está vivendo uma mudança estrutural no perfil de crescimento, com aceleração de receita, expansão de margem e disposição inédita de aumentar capital empregado para capturar a demanda. Mais relevante do que os números trimestrais, contudo, são três mensagens centrais que a companhia entregou na conferência.

Primeiro, três revisões simultâneas para cima nas projeções da própria companhia. A TSMC passou a esperar crescimento de receita acima de 30% em 2026 (versus a previsão anterior de "perto de 30%"), com investimento de capital tendendo ao topo da banda anteriormente sinalizada de US\$ 52–56 bilhões. Em paralelo, a companhia revisou para cima a meta de longo prazo de margem bruta, agora projetando 56% ou mais ao longo do ciclo, contra os 53% previamente comunicados, indicando confiança em preservar e até expandir retornos sobre capital mesmo durante o *ramp-up* dos novos nós e a diluição esperada da expansão de fábricas nos Estados Unidos. Por fim, a empresa revisou para cima a taxa de crescimento anual esperada da receita de aceleradores de AI no horizonte de cinco anos a partir de 2024: a projeção saiu de meados dos 40% (comunicada no início de 2025) para uma faixa entre 50% e 60%, com o CEO sinalizando viés para a ponta alta do intervalo. As três revisões juntas (receita, margem e mix de AI) sinalizam que a companhia está enxergando, simultaneamente, mais demanda, melhor preço e maior peso do segmento de maior valor agregado dentro do mix de receita.

Em segundo lugar, a expansão de capacidade do N3. Historicamente, a TSMC só adiciona capacidade a um nó depois que ele atinge o nível de rentabilidade consolidado da companhia. No 1T26, em movimento atípico pela magnitude, anunciou a construção de três novas fábricas dedicadas ao 3nm. Esse movimento é a confirmação prática de que a demanda da Nvidia para o Rubin (primeiro chip da empresa em 3nm, sucessor do Blackwell que está em N4P), somada à demanda de smartphone, automotivo e HBM base dies, supera com folga a capacidade inicialmente planejada. Vale ressaltar que essa expansão acontece justamente quando o 3nm deve atingir a margem corporativa consolidada (segundo a companhia, ainda no 2S26), o que dá conforto sobre a rentabilidade incremental da nova capacidade e mantém a disciplina histórica de só expandir nós já maduros.

Terceiro, a mudança de tom da gestão sobre inteligência artificial. C.C. Wei historicamente foi um dos executivos mais cautelosos da indústria em relação à sustentabilidade do ciclo. A cautela tinha fundamento, visto que é a TSMC que carrega o investimento pesado em capacidade caso a tese de demanda se materialize aquém do esperado. No 1T26, contudo, a fala foi notavelmente mais convicta. Wei mencionou explicitamente a transição da inteligência artificial generativa, baseada em consultas e respostas, para a inteligência artificial agêntica, baseada em comando e ação, como direcionador da nova etapa de demanda, com nível de especificidade sobre as aplicações finais dos chips que praticamente não existia em conferências anteriores. A leitura é que Wei e seu time foram convencidos por sinais concretos dos próprios clientes (Nvidia e os grandes provedores de nuvem) de que a demanda dos próximos três a cinco anos justifica o aumento agressivo do investimento. Vale notar ainda que a transição para a inteligência artificial agêntica tende a

expandir não só a demanda por GPUs (da Nvidia e AMD) e por TPUs e demais aceleradores customizados dos grandes provedores de nuvem, mas também por CPUs de data center de última geração: os fluxos agênticos envolvem orquestração, chamadas a ferramentas e gerenciamento de memória, cargas de trabalho que rodam predominantemente em CPUs. As CPUs de ponta (AMD, ARM, silícios proprietários dos grandes provedores de nuvem e Apple) são fabricadas pela TSMC.

A disciplina de alocação de capital permanece intacta apesar do salto absoluto no investimento. Mesmo com o *capex* 2026 indo ao topo da banda de US\$ 52–56 bilhões (vs. cerca de US\$ 41 bilhões em 2025), a companhia projeta crescimento de receita acima de 30% no mesmo ano, o que mantém a *capex intensity* (*capex/receita*) em torno de 33–34%, sem deterioração relevante frente ao histórico. A TSMC está dimensionando o investimento marginal ao tamanho da demanda contratada. Em conjunto com a expansão de margem e o mix mais rentável, *capex intensity* estável implica retorno sobre capital empregado em trajetória de subida, não de queda. É o oposto do padrão típico em ciclos de alta de hardware, em que players ansiosos por participação comprometem *capex* maior do que a demanda subsequente justifica. Para o investimento, isso se traduz em conforto sobre os retornos prospectivos.

Por fim, na última semana empresa revisou sua projeção para o mercado global de semicondutores de US\$ 1 trilhão para acima de US\$ 1,5 trilhão em 2030. A magnitude do ajuste reflete a reconfiguração do ciclo em torno da demanda por inteligência, que vem absorvendo volumes adicionais de lógica, memória, networking e capacidade de manufatura avançada e expandindo de forma estrutural o tamanho do mercado endereçável.

Riscos

A tese não é imune a vetores de risco relevantes. O principal continua sendo a exposição geopolítica a Taiwan, dada a possibilidade de conflito ou tensão militar com a China envolvendo a ilha. Por outro lado, vale reconhecer que a TSMC virou um ativo estratégico bilateral: os EUA dependem dela para AI e defesa, a China depende dela para iPhones e eletrônicos de consumo, e Taiwan utiliza essa dependência mútua como dissuasão geopolítica, a chamada "silicon shield". A construção das fábricas nos Estados Unidos mitiga também esse risco e funciona, em certa medida, como uma apólice de seguro que aproxima a companhia dos interesses estratégicos americanos, mas a concentração geográfica em Taiwan permanece elevada e deve seguir assim por muitos anos. Soma-se a isso a concentração de receita em poucos clientes, a exposição a ciclos de baixa nos segmentos finais (smartphones, PCs, automotivo) e o risco macro de uma desaceleração

mais aguda do investimento em AI que, no limite, levaria à subutilização da capacidade incremental que a companhia está construindo.

Conclusão

O 1T26 marcou, portanto, uma inflexão clara para a tese de TSMC, não tanto pelos números do trimestre, mas pelo conjunto de revisões no *guidance*, pelo anúncio das três novas fábricas N3 dedicadas à demanda incremental de um cliente-âncora e pela mudança de tom da gestão sobre a sustentabilidade do ciclo de AI. Esses elementos reforçam um conjunto de atributos que a companhia já reunia: liderança tecnológica isolada na fronteira tecnológica que captura valor sobre toda a indústria *fabless*, retornos sobre capital muito superiores à média da indústria e *pricing power* preservado. Mesmo com todo esse pano de fundo, a TSMC segue negociando a múltiplos que consideramos atrativos, combinação rara que justifica o tamanho da posição em nosso portfólio.

Atribuição de Performance:

O STK Long Only FIA teve um desempenho de 4.68% contra -0.08% do Ibovespa. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores de Tecnologia e Elétrico/Saneamento. Do lado negativo, os únicos detratores foram os setores Industrial e de Saúde.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
GOOGL US	0.79%
AMZN US	0.76%
TSM US	0.63%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
SMFT3	-0.32%
RENT3	-0.20%
NU US	-0.15%

Em relação a exposição:

O fundo fechou o mês com uma exposição de 91.6%, sendo destes 32.7% em empresas internacionais e 58.9% em empresas brasileiras.

Abril de 2026 | Material de Divulgação

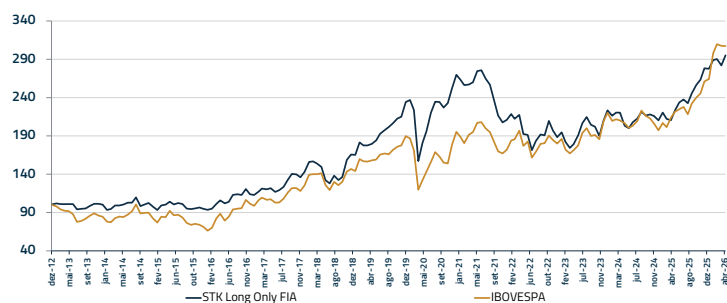
O STK Long Only FIA investe em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores, mantendo apenas posições compradas. A Gestora 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
2012														
2013	1.19%	-0.87%	-0.06%	0.05%	-0.12%	-6.67%	0.80%	0.42%	3.67%	2.67%	-0.04%	0.72%	0.72%	-0.01%
2014	-6.94%	1.30%	4.86%	0.00%	1.33%	2.31%	0.05%	6.75%	-10.42%	2.19%	1.92%	-4.87%	-2.86%	-2.91%
2015	-4.29%	6.38%	1.15%	3.80%	-3.54%	1.84%	-1.33%	-5.86%	-0.65%	1.01%	1.26%	-1.96%	-2.82%	-13.31%
2016	-1.21%	1.60%	6.44%	4.64%	-3.60%	1.85%	8.78%	0.72%	-0.84%	6.88%	-5.67%	-0.84%	19.20%	38.93%
2017	3.82%	3.47%	-0.84%	1.20%	-3.91%	1.91%	3.68%	7.52%	5.67%	-0.41%	-2.75%	5.12%	26.61%	26.86%
2018	9.13%	0.45%	-1.78%	-2.85%	-11.59%	-3.14%	7.90%	-4.16%	2.89%	16.47%	4.42%	-0.30%	15.54%	15.03%
2019	9.88%	-2.15%	0.01%	1.12%	2.52%	4.63%	2.50%	2.09%	2.53%	2.84%	1.16%	8.94%	41.83%	31.58%
2020	1.07%	-5.53%	-29.77%	15.06%	8.47%	12.29%	6.56%	-0.15%	-3.08%	2.56%	8.35%	6.89%	15.12%	2.92%
2021	-2.37%	-2.68%	0.33%	1.10%	5.63%	0.43%	-3.94%	-3.02%	-8.03%	-8.33%	-4.12%	1.65%	-21.75%	-11.93%
2022	3.52%	-2.81%	2.38%	-11.48%	-0.64%	-10.37%	6.99%	4.67%	-0.56%	9.78%	-6.13%	-4.23%	-10.75%	4.69%
2023	3.35%	-6.39%	-4.35%	2.84%	6.49%	8.20%	3.94%	-4.78%	-1.16%	-5.97%	10.44%	6.47%	18.59%	22.28%
2024	-3.14%	1.87%	-0.05%	-7.67%	-1.67%	3.95%	2.24%	4.16%	-2.18%	0.70%	-0.95%	-2.65%	-5.84%	-10.36%
2025	4.81%	-3.74%	-0.84%	6.21%	4.55%	1.69%	-2.06%	5.53%	4.37%	2.79%	5.62%	-0.23%	31.98%	33.95%
2026	4.07%	0.49%	-2.86%	4.68%									6.35%	16.26%

	Mês	Ano		12M		24M		36M		60M		Desde o Início	
	Retorno	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade
STK Long Only FIA	4.68%	6.35%	19.35%	32.09%	15.55%	45.13%	14.85%	64.68%	15.02%	13.57%	17.51%	195.18%	19.74%
Ibovespa	-0.08%	16.26%	20.43%	38.69%	16.14%	48.75%	15.53%	79.37%	15.23%	57.55%	17.52%	207.28%	23.13%

Performance Desde o início 26 de dezembro de 2012

Rentabilidade Acumulada [Desde o início | 26 de dezembro de 2012]

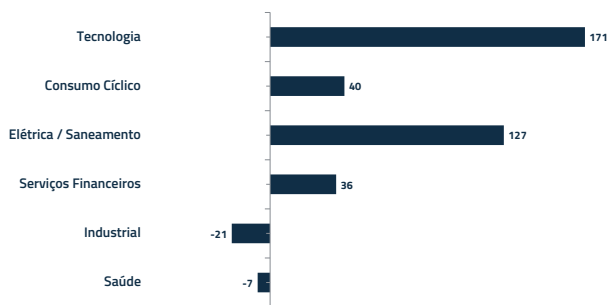


* Ibovespa é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.
* CDI é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.

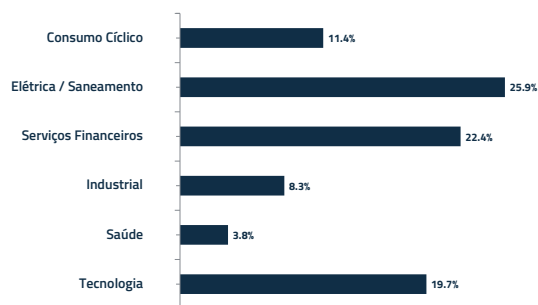
Patrimônio Líquido	R\$ milhões
STK Long Only FIA	92.18
Total Administrado pela Gestora ¹	1,284.38
STK Long Only FIA PL médio dos últimos 12 meses	81.51

Exposição	
Long	92%

Contribuição Setorial Bruta | Abril



Exposição Setorial (Fechamento de Mês)



Termos

Público Alvo: Investidores em geral

Início do Fundo: 26/12/2012

Classificação ANBIMA: Ações Livre

Cód. Anbima: 32177-1 / Cód. CVM: 194700

Cód. BBG: STKLOI BZ Equity

Perfil de Risco: Arrojado

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

Taxa de Administração Máxima: 2,25% aa. Compreende a taxa de administração mínima e o percentual máximo que a política do FUNDO admite despendar em razão das taxas de administração dos fundos de investimento investidos

Taxa de Performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IBOVESPA 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: 20.030-905, 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@stkcapi.com.br

Auditor: KPMG

Custodiante: BNY Mellon Banco

SUPERVISÃO 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.

O STK Long Only FIA investe em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores, mantendo apenas posições compradas. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

Início do fundo: 26 de dezembro de 2012.

Público alvo: Investidores em geral.

Classificação ANBIMA: Ações Livre | Código ANBIMA – 32177-1 | Código CVM – 194700

Perfil de Risco: Arrojado.

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

Taxa de administração máxima: 2,25% aa. Compreende a taxa de administração mínima e o percentual máximo que a política do FUNDO admite depender em razão das taxas de administração dos fundos de investimento investidos

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

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

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