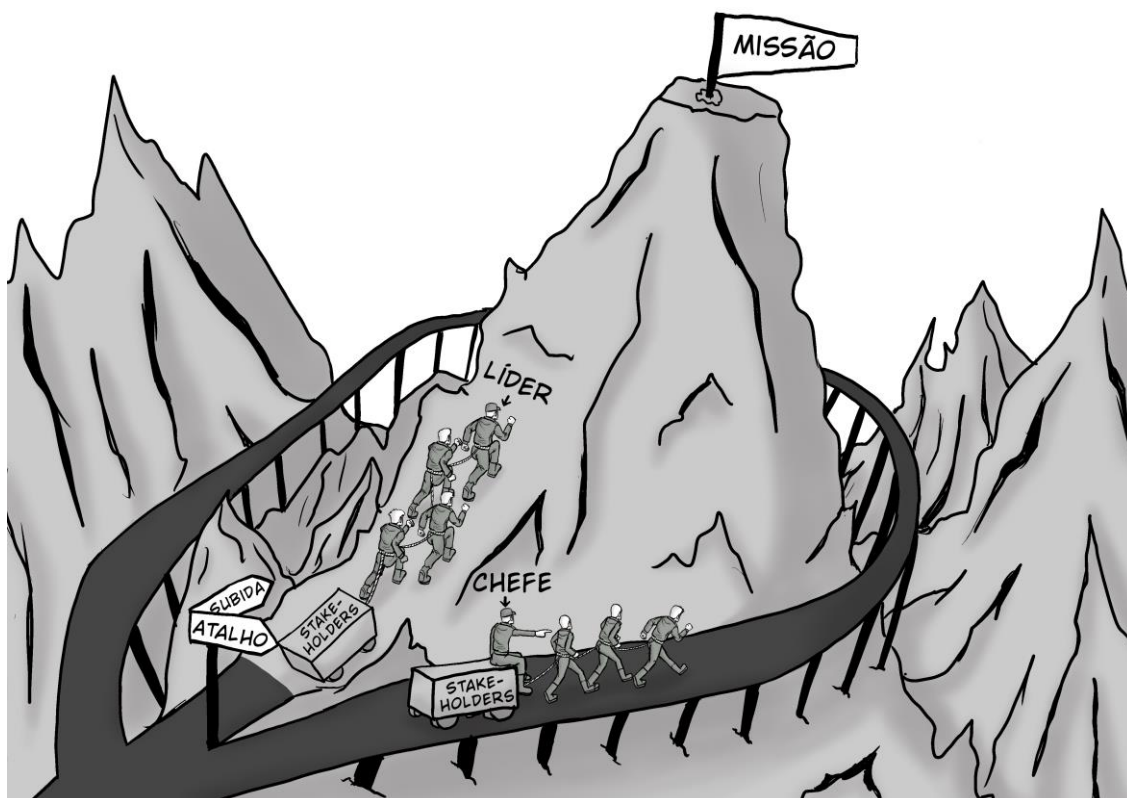


Liderança de Verdade



Elaborado por Sharp Capital e ilustrado por Dimas Yuli^a

“The key to a leader’s impact is sincerity. Before he can inspire with emotion, he must be swayed by it himself. Before he can move their tears, his own must flow. To convince them, he must himself believe” – Winston Churchill

Quando Sergio Rial assumiu o Santander Brasil em 2015, o banco apresentava sintomas típicos de algumas subsidiárias de empresas estrangeiras: funcionários pouco engajados, interferência excessiva da matriz desaculturada e resultados inferiores aos de seus concorrentes.

Como um time de futebol que passa a vencer apenas com a alteração do técnico, Rial revolucionou o banco sem qualquer troca de pessoas na diretoria executiva. Com o mesmo time do primeiro escalão, passou a conquistar resultados expressivos e transformar a própria cultura da companhia. Como pode um único indivíduo ser capaz de alterar o comportamento diário de mais de 40.000 funcionários?

^a Baseado no meme “leader vs boss”

Na natureza, formigas aos milhões trabalham de forma cooperativa em prol do bem comum do formigueiro, sem ninguém ter que forçá-las ou cativá-las para isso. Já o ser humano, muito mais complexo, carrega no DNA instintos úteis para a sobrevivência do indivíduo, mas que, por vezes, se revelam nocivos ao coletivo. Para cooperarmos em larga escala e produzirmos resultados especiais, é fundamental o papel da liderança.

“On a livestream last night with two other entrepreneurs, someone asked about our management styles. The other two panelists gave Hallmark Channel answers about helping people find their purpose and encouraging failure and some other bullshit. Then it was my turn: “I’m fucking all over everybody all the fucking time.” – Scott Galloway

A variedade de estilos da gestão de líderes de sucesso é enorme. Não há fórmula única para extrair o melhor – e lidar com o pior – das pessoas que compõem uma organização.

José Galló liderou a Renner de 1998 a 2019 através de uma cultura sensível e colaborativa, em busca da eficiência por encantamento dos funcionários e consumidores. Já Marcel Telles incutiu na Brahma (posteriormente Ambev) uma cultura competitiva e agressiva, focada na eficiência de custos e excelência operacional. Estilos dissonantes, êxitos semelhantes.

Não obstante, alguns atributos da liderança de sucesso parecem de fato transcender as diversas personalidades dos líderes, como por exemplo: a capacidade de articular e comunicar uma visão clara, a obsessão pela meritocracia e o foco em resultados de longo prazo. Além desses, há um particular traço cultural que acreditamos ser um dos principais predicados da gestão praticada em alto nível. Dito nas palavras de líderes de destaque:

Bob Iger (Disney): “When I talk about authenticity in leadership, what I really mean is being honest, being straightforward, being genuine, being real, never faking anything, never saying anything that you don’t mean or that isn’t believable, that isn’t real, that isn’t rooted in the truth.”

Ed Catmull (Pixar): “Candor is the key to collaborating effectively.”

Ray Dalio (Bridgewater): “Trust in radical truth and radical transparency.”

Reed Hastings (Netflix): “Netflix’s success is built on a culture of candor.”

Para tomar decisões, estabelecer relacionamentos, se conectar com clientes, definir promoções e demissões, oferecer *feedbacks* e planejar estratégias, partir da verdade deveria ser a atitude típica e óbvia dos times de gestão. Mas, na verdade, não é.

“Humans are herd animals. We want to fit in, to bond with others, and to earn the respect and approval of our peers. Such inclinations are essential to our survival. For most of our evolutionary history, our ancestors lived in tribes. Becoming separated from the tribe—or worse, being cast out—was a death sentence.” – James Clear, autor do livro Atomic Habits^b

Entender a verdade de cada situação é importante, mas também é fundamental fazer parte de uma tribo e esses objetivos podem ser conflitantes. Incrivelmente, a conexão social costuma ser mais importante para a vida cotidiana das pessoas que buscar a verdade de uma ideia particular.

Steven Pinker, psicólogo de Harvard e escritor, pontua assim: “People are embraced or condemned according to their beliefs, so one function of the mind may be to hold beliefs that bring the belief-holder the greatest number of allies, protectors, or disciples, rather than beliefs that are most likely to be true.”

Acreditar em algo, não pela verdade, mas para parecer bem a uma certa tribo que lhe é valorizada – ou para evitar expulsão da tribo a que se pertence – é o tipo de conduta que pode levar pessoas inteligentes a atitudes ignorantes.

Nas empresas, se a cultura for frouxa em relação à ética nos negócios, uma pessoa fundamentalmente correta pode se encontrar cometendo fraudes. Se for frouxa em relação à meritocracia, um funcionário competente pode defender um ponto duvidoso para a companhia apenas para evitar fricções com seus aliados corporativos. Se for frouxa em relação à transparência, tornará os *feedbacks* honestos por demais onerosos para quem os oferece, danificando a capacidade de colaboração mútua.

Reed Hastings conta em seu livro sobre quando decidiu dividir a Netflix em duas empresas: uma de streaming e outra de DVDs. Nos trimestres subsequentes, a empresa perdeu milhões de assinantes e as ações caíram mais de 75%. Após um pedido aberto de desculpas do CEO, os principais executivos revelaram internamente suas opiniões originais sobre o projeto:

“I knew it was going to be a disaster, but I thought, Reed is always right, so I kept quiet.”

“We thought it was crazy, (...) but everyone else seemed to be going along with the idea, so we did too.”

“You’re so intense when you believe in something, Reed, that I felt you wouldn’t hear me.”

Esse episódio levou Hastings a introduzir um novo elemento à cultura Netflix: “We now say that it is disloyal to Netflix when you disagree with an idea and do not express that disagreement. By withholding your opinion, you are implicitly choosing to not help the company”.

^b Esse segmento replica e adapta trechos do livro de James Clear

O ato de se mostrar vulnerável, admitir uma falha, ou simplesmente estar aberto para críticas, é antinatural para a maioria das pessoas. E se torna ainda mais desafiador em grandes ambientes corporativos, especialmente se as altas lideranças não atuam como patrocinadoras desse comportamento.

Todos desejam ser benquistos por seus superiores hierárquicos e seus comportamentos individuais costumam refletir o que imaginam ser esperado de si. Esse processo de criação de expectativas se inicia na liderança, em geral de uma única pessoa, que inexoravelmente irradia seus valores para toda a organização e influencia o comportamento diário de milhares de colaboradores.

“No meio desse trabalho, aprendi muito sobre a técnica de antecipar verdades. Se é algo que você sabe que vai acontecer, falar um pouco antes não é uma mentira.” – Fundador de um renomado unicórnio brasileiro no livro Fora da Curva 3

Nem sempre é fácil distinguir o otimismo de um empreendedor que venceu muitos desafios de uma tentativa exagerada de ocultar riscos, enaltecer virtudes e superestimar resultados. A assimetria de informações e o descompromisso com os fatos por parte de alguns executivos tornam a tarefa um constante desafio.

Nos mercados privados, em que a precificação das empresas investidas pode ocorrer após o convencimento de um único investidor, a cultura do *“fake it till you make it”* ecoa um pouco mais alto, especialmente quando investidores são tomados pelo receio de perder a próxima *startup* unicórnio.

Nos mercados públicos, a pulverização do capital traz um pouco mais de eficiência à precificação dos ativos e expande o número de “fiscais” das boas práticas das empresas. Ainda assim, nem sempre é possível ao investidor perceber quando se torna exagerado o processo de embelezamento da realidade por parte dos administradores.

Geralmente, alguns sintomas típicos tendem a emergir nas atitudes da liderança quando a verdade é por demais flexionada, como por exemplo, a subida de tom na convicção “plena” de um futuro próspero, a redução da transparência, a alteração de critérios contábeis, a alternância abrupta de discursos, a busca por culpados e até a tentativa de *bullying* com os analistas de *buy* e *sell side*. Mas nem sempre precisa ser assim...

Mark Leonard, CEO da Constellation Software, fundou a companhia em 1996 e fez seu IPO em 2006. Desde então, transformou um valor de mercado de USD 400 milhões em mais de USD 35 bilhões após um retorno 37% ao ano das ações. Ao analisarmos suas cartas de comentários anuais, é possível identificar um notável compromisso com a verdade e a transparência, comunicando aos *stakeholders* ano após ano os problemas, desafios e oportunidades da empresa de forma realista e pragmática.

Certa vez, Mark decidiu proativamente demonstrar porque um certo resultado reportado era de baixa qualidade em função de algumas sutilezas contábeis. Recentemente, reconheceu que não estava mais disposto a trabalhar tantas horas quanto no passado e comunicou que iria zerar seu próprio salário. Em outra ocasião, se mostrou preocupado com a alta excessiva da própria ação, que entendia ter superado de forma relevante a melhora dos fundamentos da empresa no período.

Segundo Mark, uma ação cara afasta os bons acionistas, que tendem a ser substituídos por investidores menos sofisticados, com menos capacidade de contribuir. “It takes lots of time and effort to attract and educate competent shareholders. The last thing we want them to do, is sell.”

Além disso, a empresa de Mark também possui sócios internos, colaboradores que estão na companhia há muito tempo e que têm boa parte de seu patrimônio em ações da própria empresa. “If they don’t think that Constellation shares will generate high rates of return, they need only sell their shares and use their unique skills to deploy and manage their capital.”

Um terceiro ponto levantado, ainda mais sutil e sofisticado, é que uma ação supervalorizada cria uma pressão por crescimento que pode não ser saudável para o negócio. “Those sorts of market multiples create a growth imperative... you have to either rapidly grow into your multiple or disappoint your shareholders, analysts and board.”

Resistir a tentações de curto prazo, em reconhecimento transparente de seus possíveis conflitos com objetivos de longo prazo, é uma atitude que exige um enorme esforço e proatividade da liderança, mas que pode ser muito bem recompensada, como nos mostra o exemplo de sucesso de Mark Leonard na Constellation.

“Quanto mais a sociedade se distancia da verdade, mais ela odeia aqueles que a revelam” – George Orwell

Na política, para permanecerem bem avaliados por suas tribos votantes, os representantes escolhidos para liderar o país também desejam agradar seus clientes, os eleitores. A ausência de crescimento econômico pode tornar mais difícil manter a boa imagem do(a) líder, abrindo espaço para as alternativas fáceis.

Os regimes extremos, tanto de esquerda quanto de direita, semeiam todo tipo de falácias, algumas abomináveis. A tática de repetir com aparente convicção uma mentira, por mais absurda que seja, pode ser suficiente para convencer um eleitorado de forma geral insatisfeito.

As *fakes news*, que há séculos fazem parte da estratégia de domínio de líderes descompromissados com a realidade, ganharam novo impulso com as redes sociais, já que há subgrupos de pessoas dispostas a oferecer validação através do “like” para todo tipo de distorção factual.

Aceitamos muito mais facilmente uma nova ideia errada quando essa nos é apresentada por alguém com quem já concordamos na maioria das outras ideias, o que reforça as segmentações estanques da população em tribos cada vez mais fechadas e polarizadas.

No caso do Brasil, seja qual for o viés ideológico, qualquer pessoa de bem deseja o preço do diesel mais baixo e a inflação controlada, assim como um aparato de saúde, segurança e transporte que viabilize uma vida digna para todos. O real diferencial das propostas políticas não está nos objetivos, que são óbvios e comuns, mas sim, em como atingi-los.

Em 1999, ainda no governo Fernando Henrique, foi criada a ANS (Agência Nacional de Saúde Complementar) para regular o setor de saúde privado e contornar a hipossuficiência do consumidor frente às operadoras de planos de saúde. A ANS não resistiu ao atalho e passou a limitar os reajustes dos planos individuais em patamares inferiores aos custos incorridos pelas operadoras. Resultado: gigantes como Bradesco, Porto Seguro, Itaú e Amil pararam completamente a venda de novos planos individuais e pequenas operadoras foram à falência.

Até hoje, para comprar um plano de saúde individual, o consumidor precisa recorrer a um oligopólio de poucas companhias, que embutem no preço o alto risco de intervenção política, produzindo assim preços ainda mais elevados e todo tipo de gambiarra para suprir a falta de oferta. Todos perdem, exceto os favorecidos da época, que pagam mensalidades subsidiadas pelo restante da sociedade.

Em contraste, na regulação do setor de adquirência (maquininhas de pagamento), o Banco Central trilhou o caminho da verdade e, através de decisões técnicas, obteve o melhor resultado de longo prazo possível para a população. Sem “canetadas”, criou as condições para o surgimento de um ecossistema altamente competitivo, que permitiu preços sustentavelmente mais baixos, serviços de melhor qualidade, ampliação do mercado potencial e geração de empregos.

Boa intenção é fundamental, mas não é suficiente. Boas reformas administrativa e fiscal são essenciais, mas também não são suficientes. O caminho complexo de alinhar incentivos, estimular a oferta, regular com inteligência, combater a oligopolização, realocar subsídios, promover segurança e celeridade jurídica, desburocratizar e viabilizar o ambiente de confiança e cooperação mútua entre as pessoas são iniciativas que envolvem gestão pública de qualidade, que requerem liderança.

“O Brasil é o país do coitadinho, é o país do direito sem obrigação e é o país da impunidade” – Carlos Alberto Sicupira, 3G Capital

Se já não é fácil alterar a cultura de uma empresa, imagine de uma nação. Convencer alguém a mudar de ideia é tão difícil que frequentemente requer mais que a verdade. Requer empatia, acolhimento e validação de terceiros. Não é fácil mudar culturas enraizadas e ninguém é capaz de fazer nada sozinho, mas o mundo empresarial mostra que, com a liderança adequada, é possível.

Transformações incríveis foram promovidas por Sergio Rial no Santander, por Octavio Lopes e Carlos Piani na Cemar e por Rodrigo Osmo na Tenda. Outras ainda em curso precisam de mais tempo para se consolidar, mas já apresentam resultados parciais interessantes, como as lideradas por Roberto Funari na Alpargatas, por Roberto Monteiro na PetroRio e por Jean Jereissati na Ambev.

No mundo público, também há exemplos. Wilson Ferreira Jr. retirou a Eletrobras do caminho da falência, da corrupção e dos múltiplos prejuízos para a sociedade. João Manoel e Roberto Campos criaram e implementaram o PIX com sucesso e velocidade de dar inveja a muitas *fintechs*: mais de 90% das transações agora ocorrem através do novo pagamento instantâneo, provocando uma queda de 53% no número de TEDs. Em apenas um ano, o Banco Central produziu relevante impacto social através do uso da tecnologia, da regulação bem-feita e do aumento das alternativas disponíveis ao consumidor.

As soluções para o Brasil que miram apenas os sintomas e não os problemas, que ignoram a experiência internacional e que desconsideram consequências de segunda ordem, condenam o país a canalizar energia para um contínuo ato de enxugar gelo. Ferramenta de manipulação tanto da esquerda quanto da direita, o populismo raso é a antítese da verdade. Escamoteado em um marketing desprovido de lastro, esse estilo de gestão fragiliza especialmente aqueles que diz ajudar.

Nossos votos, para quem quer que se torne o próximo líder do país nestas eleições, são que escolha um método de gestão lastreado na competência técnica para atingir resultados perenes, que espalhe seus valores com empatia através do exemplo e contribua para redefinir a cultura que influencia as atitudes diárias de 215 milhões de brasileiros. Para o bem. Para melhor. Através da verdade.

Comentários de Desempenho 2021

Sharp Equity Value

O fundo apresentou queda de 19% no ano. Ao longo dos últimos 10 anos, de 2010 a 2020, nossa performance positiva em relação ao Ibovespa foi mais destacada nos períodos de queda do índice. Em 2021, foi a primeira vez que o fundo teve um desempenho inferior ao mercado em um ano de desvalorização. Esse resultado frustrante ocorreu por alguns motivos.

Um dos fatores foi a sensível piora macroeconômica. Se por um lado não estamos vivendo uma crise semelhante à de 2015/2016, por outro as condições no início do ano eram bastante favoráveis, com perspectivas otimistas e um custo de oportunidade perto dos valores mínimos históricos, exemplificados pelos títulos públicos com rendimento real na faixa de 3,0%-3,5%. Logo, a piora contínua ao longo do ano implicou numa importante revisão de parâmetros. Além da inflação ter corroído parte dos resultados de algumas companhias e da capacidade de consumo das famílias, o custo de oportunidade voltou rapidamente para patamares mais alinhados com os valores da última década, em torno de 5,0%-5,5% em termos reais.

Neste contexto, cometemos um equívoco em termos de gestão de portfólio. Com a percepção de que o caixa constituía um seguro caro e havia várias teses interessantes para investirmos, aceitamos manter em carteira algumas ações cujos preços se revelaram excessivos sob o prisma atual. O tamanho de cada um desses investimentos individualmente era pequeno ou moderado, bem abaixo dos patamares que atingiram no passado. No entanto, o percentual do fundo alocado nestas companhias, em agregado, foi mais expressivo. A desvalorização potencial desse grupo de ações era relevante, e bastaram alguns resultados trimestrais pouco inspiradores e o aumento no custo de oportunidade para essas ações caírem relevantemente e prejudicarem o fundo. A nossa lógica típica de “o caixa é a consequência da soma das oportunidades específicas” acabou não sendo bem executada.

Outro fator que contribuiu para o desempenho negativo foi a atípica concentração de perdas em investimentos descorrelacionados entre si. Auferimos perdas importantes nos investimentos em EZTEC, Stone, SulAmérica e Natura. Em nossa visão, nossas teses de investimento originais foram parcial ou totalmente invalidadas ao longo do ano. Com exceção da Natura, essas companhias não fazem mais parte da nossa carteira.

Por fim, os ganhos do ano foram em menor número e intensidade que o padrão histórico dos últimos 10 anos, mesmo em termos relativos ao mercado. PetroRio e Banco Inter foram destaques com ganhos na faixa de 1,5 ponto percentual cada, resultado que não foi suficiente para aplacar as perdas do período.

Na maior parte dos casos, ao aplicarmos um “olhar de retrovisor”, acreditamos que a queda de preços das ações teve um importante componente de correção de exageros, tornando parte do ajuste justo e devido. Ainda assim, prospectivamente, boa parte das ações voltou a negociar

com retorno real implícito de duplo dígito, viabilizando parcial margem de segurança para enfrentarmos as próximas eleições e a alta de juros nos EUA.

Como investidores de empresas no Brasil, possivelmente voltamos ao cenário que estamos mais acostumados e sob o qual construímos a maior parte do nosso resultado histórico: não podemos contar com ventos exógenos favoráveis e devemos encontrar as exceções que podem tornar nossos retornos de longo prazo diferenciados. De maneira contraintuitiva, essas exceções costumam a se apresentar nos momentos mais difíceis.

Sharp Long Short 2X

O fundo apresentou retorno de CDI + 0,7% e volatilidade realizada de 3,2% no ano. Apesar do resultado pouco expressivo, em um ano com tantas armadilhas disponíveis, evitar o pior pode ter sido o melhor que conseguimos obter.

Após um bom início em 2021, em maio registramos o pior mês em 16 anos da estratégia Long Short. Conseguimos nos recuperar em seguida, especialmente em agosto e setembro. Os movimentos direcionais de mercado foram importantes, mas as dinâmicas setoriais foram ainda mais marcadas por movimentos extremos, com destaques para o desempenho das *fintechs* vs grandes bancos, IPO's vs todo resto, empresas produtoras de *commodities* vs empresas domésticas e varejistas online vs varejistas em geral e shoppings.

A maior parte de nossos pares neste ano se restringiu a operações intrassetoriais e algumas obtiveram ótimos resultados e contribuíram para terminarmos o ano ainda acima do CDI. Os destaques foram um par no setor de *ecommerce*, que montamos há pouco mais de um ano, na época em que o mercado considerava que todas as empresas encontrariam seu lugar ao sol no mundo 3P, um par do setor financeiro, um no setor de saúde e um no setor de petróleo.

Sharp Long Biased

O fundo apresentou queda de 8% no ano, majoritariamente pela combinação das estratégias anteriormente mencionadas. Os ganhos de alguns pares e a menor posição comprada contribuíram para reduzir as perdas da carteira. O hedge comprado em inflação implícita no Brasil adicionou 162bps para a cota. Ao longo do ano, as exposições médias bruta e líquida foram de 163% e 67% do PL, respectivamente.

Tabelas de Rentabilidade

Sharp Equity Value Feeder FIC FIA																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	Benchmark	Fundo	Benchmark
2010												2,40%	2,40%	1,07%	2,40%	1,07%
2011	-4,64%	0,69%	7,84%	1,65%	1,68%	-0,65%	-5,67%	-5,64%	-7,44%	10,64%	-1,57%	0,93%	-3,71%	11,38%	-1,40%	12,57%
2012	6,11%	5,74%	3,21%	-0,28%	-3,52%	2,09%	2,29%	0,96%	3,59%	-0,34%	1,85%	3,71%	28,10%	14,26%	26,31%	28,62%
2013	0,60%	2,19%	-0,70%	1,38%	0,51%	-6,54%	1,19%	3,93%	5,15%	5,13%	0,44%	-0,88%	12,51%	11,87%	42,11%	43,88%
2014	-4,89%	0,01%	4,89%	1,99%	1,99%	3,71%	0,92%	4,47%	-5,60%	2,44%	3,93%	-2,63%	11,06%	12,91%	57,83%	62,45%
2015	-5,15%	4,73%	1,57%	3,75%	-2,65%	2,06%	-0,97%	-3,78%	-3,21%	2,08%	0,81%	-1,68%	-2,94%	17,32%	53,19%	90,59%
2016	-1,05%	2,17%	8,20%	3,91%	0,19%	4,26%	6,20%	-0,64%	-0,30%	5,00%	-5,25%	0,94%	25,44%	13,36%	92,16%	116,05%
2017	5,33%	1,93%	0,94%	1,03%	-0,43%	1,98%	3,88%	4,18%	1,64%	-0,17%	-1,85%	2,80%	23,17%	8,75%	136,68%	134,96%
2018	6,37%	0,11%	0,66%	-0,91%	-4,81%	-2,92%	4,44%	-3,14%	-0,15%	11,81%	4,08%	2,60%	18,36%	9,18%	180,14%	156,51%
2019	8,72%	-0,51%	0,64%	2,19%	4,10%	3,33%	4,02%	3,02%	1,52%	0,34%	2,74%	6,62%	43,08%	9,16%	300,81%	180,00%
2020	4,56%	-4,74%	-29,63%	14,06%	7,90%	11,35%	9,65%	-0,59%	-2,82%	-1,00%	9,91%	5,94%	17,28%	8,38%	370,09%	203,46%
2021	0,66%	-2,57%	-1,98%	3,59%	-0,05%	1,34%	-3,90%	0,90%	-4,93%	-9,83%	-4,10%	0,35%	-19,30%	14,34%	279,38%	246,96%

Sharp Equity Value Inst FIA																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	Ibovespa	Fundo	Ibovespa
2013							0,08%	3,99%	5,59%	5,69%	0,73%	-1,54%	15,19%	6,48%	15,19%	6,48%
2014	-4,77%	-0,04%	4,61%	1,48%	2,04%	4,26%	0,84%	5,32%	-7,23%	2,49%	4,60%	-3,26%	9,85%	-2,91%	26,54%	3,38%
2015	-5,56%	5,23%	3,04%	3,75%	-1,75%	2,11%	-0,42%	-3,79%	-2,96%	1,96%	0,52%	-1,15%	0,40%	-13,31%	27,04%	-10,39%
2016	-0,07%	1,90%	7,58%	3,59%	-0,95%	4,51%	6,01%	-1,30%	-0,93%	5,81%	-6,14%	0,75%	21,83%	38,93%	54,77%	24,50%
2017	5,85%	1,96%	0,43%	1,07%	-1,01%	2,02%	4,91%	4,88%	1,77%	-0,57%	-2,18%	3,54%	24,75%	26,86%	93,08%	57,94%
2018	7,14%	-0,56%	0,71%	-1,38%	-5,43%	-2,78%	4,38%	-3,98%	-0,20%	12,48%	4,44%	4,05%	18,93%	15,03%	129,63%	81,68%
2019	10,40%	-2,28%	-1,14%	2,08%	4,20%	4,34%	4,31%	2,97%	2,16%	0,51%	2,81%	8,18%	45,20%	31,58%	233,43%	139,06%
2020	5,18%	-6,89%	-31,85%	13,14%	6,12%	10,86%	9,45%	-2,53%	-2,33%	-2,71%	10,94%	7,94%	7,83%	2,92%	259,55%	146,03%
2021	-1,36%	-4,45%	2,37%	3,97%	1,71%	0,44%	-4,50%	-1,95%	-4,46%	-9,33%	-2,92%	-0,15%	-19,42%	-11,93%	189,71%	116,69%

Sharp Ibovespa Ativo Feeder FIC FIA																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	Ibovespa	Fundo	Ibovespa
2007							-4,51%	-3,93%	11,25%	8,78%	-3,32%	0,98%	8,38%	10,08%	8,38%	10,08%
2008	-11,62%	11,37%	-7,49%	7,38%	12,76%	-10,01%	-9,26%	-8,78%	-14,03%	-22,27%	3,61%	-0,01%	-43,15%	-41,22%	-38,38%	-35,30%
2009	2,74%	0,09%	3,81%	15,93%	11,69%	-3,56%	9,97%	3,15%	9,86%	3,95%	7,59%	2,02%	89,55%	82,66%	16,79%	18,18%
2010	-2,20%	1,14%	4,47%	-0,95%	-5,93%	-1,79%	13,57%	0,17%	7,45%	4,72%	-2,44%	2,61%	21,17%	1,04%	41,51%	19,42%
2011	-2,65%	1,33%	3,05%	-1,09%	-0,48%	-1,87%	-3,66%	-4,35%	-5,39%	8,53%	-1,91%	0,34%	-8,56%	-18,11%	29,40%	-2,21%
2012	8,35%	4,35%	-0,58%	-2,04%	-8,04%	0,40%	1,66%	1,08%	3,94%	-0,81%	0,46%	4,66%	13,25%	7,40%	46,54%	5,02%
2013	-0,88%	-0,64%	-1,68%	2,01%	-1,54%	-9,18%	1,70%	4,11%	5,32%	6,96%	-1,15%	-2,69%	1,33%	-15,50%	48,49%	-11,25%
2014	-7,13%	-1,23%	4,90%	2,24%	0,16%	4,08%	3,92%	8,24%	-12,04%	1,13%	2,88%	-6,34%	-1,13%	-2,91%	46,81%	-13,83%
2015	-6,74%	8,64%	0,17%	7,10%	-5,91%	1,28%	-3,16%	-7,53%	-3,94%	1,08%	-0,98%	-3,52%	-13,97%	-13,31%	26,31%	-25,31%
2016	-3,79%	3,83%	14,14%	6,40%	-5,31%	5,59%	10,00%	-0,05%	-0,64%	9,14%	-6,78%	-2,01%	32,10%	38,93%	66,86%	3,77%
2017	7,52%	3,00%	-2,07%	0,36%	-2,94%	1,11%	4,60%	6,94%	3,23%	11,59%	3,15%	-0,12%	25,44%	26,86%	109,31%	31,64%
2018	12,03%	1,59%	1,52%	0,39%	-9,11%	-5,31%	8,94%	-3,74%	3,23%	11,59%	3,15%	-0,12%	24,24%	15,03%	160,03%	51,43%
2019	10,40%	-1,26%	-0,16%	0,54%	1,65%	4,26%	0,23%	0,77%	3,49%	1,91%	0,46%	6,66%	32,36%	31,58%	244,18%	99,26%
2020	-0,44%	-7,53%	-29,85%	10,05%	7,50%	9,54%	9,70%	-3,76%	-3,71%	-1,08%	15,60%	8,83%	5,89%	2,92%	264,46%	105,07%
2021	-3,28%	-4,62%	4,34%	2,69%	4,30%	0,51%	-4,01%	-1,67%	-6,31%	-7,25%	-1,75%	1,10%	-15,58%	-11,93%	207,67%	80,61%

Tabelas de Rentabilidade (cont.)

Sharp Long Short FIM																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	CDI	Fundo	CDI
2005				0,31%	2,67%	2,10%	1,76%	2,44%	2,78%	1,31%	1,72%	2,57%	19,08%	12,88%	19,08%	12,88%
2006	2,62%	0,68%	1,83%	2,59%	2,31%	0,96%	2,26%	2,35%	0,82%	1,65%	1,28%	1,85%	23,36%	15,03%	46,89%	29,84%
2007	1,77%	1,60%	1,43%	1,38%	1,69%	1,60%	1,43%	-0,30%	0,63%	1,18%	-0,81%	0,85%	13,14%	11,82%	66,19%	45,19%
2008	-0,41%	1,24%	0,40%	1,17%	1,71%	0,46%	0,09%	-0,27%	-0,42%	-0,04%	1,36%	0,56%	5,98%	12,38%	76,12%	63,16%
2009	0,87%	1,12%	0,12%	1,84%	1,23%	0,43%	1,57%	0,45%	1,56%	1,46%	0,38%	1,99%	13,81%	9,88%	100,45%	79,27%
2010	1,63%	0,26%	-0,30%	2,19%	0,36%	0,89%	2,07%	2,35%	1,91%	1,53%	1,04%	1,89%	16,99%	9,75%	134,51%	96,75%
2011	0,78%	0,98%	1,15%	1,28%	1,41%	1,50%	1,43%	0,83%	1,03%	0,60%	0,62%	0,58%	12,89%	11,60%	164,74%	119,57%
2012	0,46%	0,83%	1,25%	0,89%	1,32%	0,48%	-0,28%	0,35%	0,20%	2,01%	0,80%	0,65%	9,32%	8,40%	189,40%	138,01%
2013	1,01%	1,01%	0,19%	1,27%	1,01%	0,62%	0,36%	1,20%	0,91%	1,28%	0,86%	0,78%	11,00%	8,06%	221,23%	157,20%
2014	0,86%	0,85%	0,61%	1,07%	1,46%	1,16%	1,33%	0,76%	0,85%	0,76%	1,83%	1,67%	14,02%	10,81%	266,26%	185,01%
2015	0,57%	0,48%	1,77%	-0,91%	1,13%	1,58%	1,43%	1,47%	0,62%	0,96%	1,32%	1,00%	12,01%	13,24%	310,25%	222,75%
2016	1,21%	0,20%	1,55%	1,10%	3,24%	1,31%	0,74%	1,21%	0,35%	1,16%	0,14%	2,18%	15,33%	14,00%	373,16%	267,93%
2017	1,45%	0,53%	2,01%	0,80%	0,83%	1,19%	0,67%	0,76%	0,49%	0,81%	0,09%	0,54%	10,64%	9,93%	423,52%	304,45%
2018	0,98%	0,90%	0,81%	0,36%	0,60%	0,48%	0,77%	0,53%	0,06%	1,79%	0,65%	0,86%	9,15%	6,42%	471,41%	330,42%
2019	0,57%	0,46%	0,33%	0,45%	0,61%	0,74%	0,77%	1,09%	0,43%	0,42%	0,27%	0,33%	6,69%	5,96%	509,65%	356,08%
2020	0,55%	1,73%	3,63%	0,54%	0,82%	0,12%	0,85%	0,47%	0,10%	0,32%	0,86%	0,26%	10,69%	2,76%	574,79%	368,66%
2021	0,59%	0,10%	-0,63%	0,59%	-0,97%	0,43%	0,34%	1,42%	0,83%	0,20%	0,49%	0,37%	3,80%	4,42%	600,45%	389,39%

Sharp Long Short 2X Feeder FIC FIM																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	CDI	Fundo	CDI
2015						1,33%	1,61%	1,78%	0,48%	1,02%	1,60%	1,05%	9,20%	7,78%	9,20%	7,78%
2016	1,40%	-0,34%	1,86%	1,27%	4,92%	1,56%	0,61%	1,38%	-0,25%	1,40%	-0,66%	3,24%	17,51%	14,00%	28,33%	22,87%
2017	2,03%	0,39%	2,73%	0,84%	0,88%	1,67%	0,72%	0,89%	0,59%	1,04%	-0,22%	0,60%	12,83%	9,93%	44,79%	35,06%
2018	1,33%	1,27%	1,22%	0,28%	0,83%	0,56%	1,09%	0,56%	0,05%	3,09%	0,96%	1,26%	13,21%	6,42%	63,92%	43,73%
2019	0,67%	0,56%	0,38%	0,58%	0,81%	1,03%	1,08%	1,72%	0,51%	0,50%	0,29%	0,49%	8,96%	5,96%	78,61%	52,30%
2020	0,81%	3,31%	7,18%	0,94%	1,59%	0,16%	1,67%	0,91%	0,24%	0,62%	1,71%	0,45%	21,22%	2,76%	116,52%	56,50%
2021	1,10%	0,21%	-1,18%	1,01%	-1,89%	0,71%	0,45%	2,39%	1,24%	0,17%	0,59%	0,28%	5,12%	4,42%	127,61%	63,43%

Sharp Long Biased Feeder FIC FIA																
Ano	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez	Ano		Acumulado	
													Fundo	CDI	Fundo	CDI
2018												3,07%	3,07%	0,15%	3,07%	0,15%
2019	6,35%	0,09%	0,80%	1,57%	4,06%	3,16%	2,37%	3,43%	0,23%	-0,55%	1,35%	5,31%	31,77%	5,96%	35,81%	6,12%
2020	3,55%	0,68%	-9,36%	10,23%	6,32%	6,54%	7,73%	-0,02%	-0,91%	-0,18%	8,26%	4,31%	41,93%	2,76%	92,75%	9,05%
2021	1,09%	-0,04%	-2,35%	3,36%	-2,16%	1,38%	-2,12%	3,45%	-1,56%	-6,62%	-2,10%	0,03%	-7,78%	4,42%	77,76%	13,87%

As informações contidas neste material são de caráter meramente informativo e não constituem qualquer tipo de aconselhamento de investimentos, não devendo ser utilizadas para esta finalidade. Seu único propósito é dar transparência à gestão executada pela Sharp Capital. Nenhuma informação contida neste material constitui uma solicitação, oferta ou recomendação para compra ou venda de cotas de fundos de investimento, ou de quaisquer outros valores mobiliários. A Sharp Capital não comercializa nem distribui cotas de fundos de investimento ou qualquer outro ativo financeiro. Aos investidores é recomendada a leitura cuidadosa do formulário de informações complementares, da lâmina de informações essenciais, se houver, e o regulamento antes de investir. Este material não é direcionado para quem se encontrar proibido por lei a acessar as informações nele contidas, as quais não devem ser usadas de qualquer forma contrária à qualquer lei de qualquer jurisdição. Fundos de investimento não contam com a garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos - FGC. A rentabilidade divulgada já é líquida das taxas de administração, de performance e dos outros custos pertinentes ao fundo, mas não é líquida de impostos. Para avaliação da performance do fundo de investimento, é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. Fundos de investimento 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 tanto perdas superiores ao capital aplicado, quanto uma consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Fundos de investimento podem realizar aplicações em ativos financeiros no exterior. Os fundos podem ainda estar expostos a uma significativa concentração em ativos de poucos emissores, com riscos daí decorrentes. Não há garantia de que os fundos multimercados terão o tratamento tributário para fundos de longo prazo. A Sharp Capital, seus administradores, sócios e funcionários não se responsabilizam pela publicação acidental de informações incorretas, e isentam-se de responsabilidade sobre quaisquer danos resultantes direta ou indiretamente da utilização das informações contidas neste material. O conteúdo deste material é para uso exclusivo de seu destinatário e não pode ser copiado, reproduzido, publicado, retransmitido ou distribuído, no todo ou em parte, por qualquer meio e modo, sem a prévia e expressa autorização, por escrito, da Sharp Capital. A utilização das informações aqui contidas se dará exclusivamente por conta e risco de seu usuário.

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