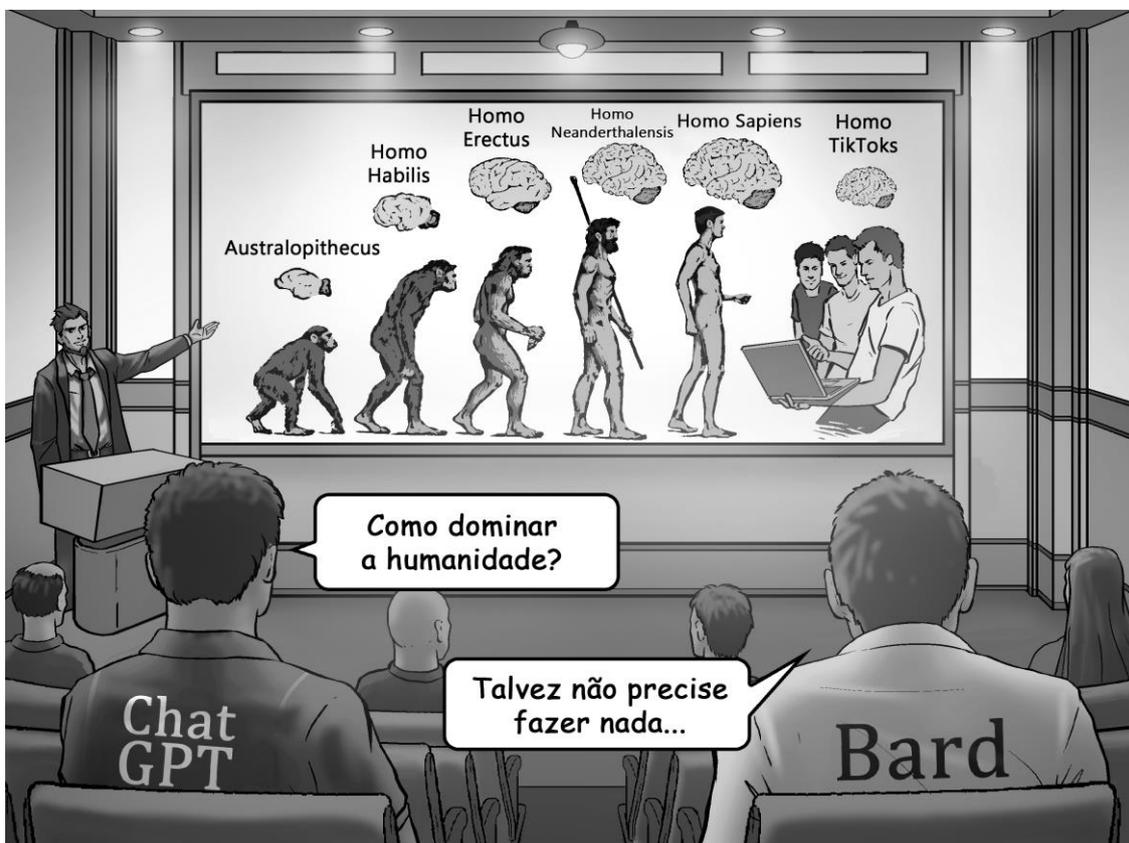


Pessoas



Elaborado por Sharp Capital e ilustrado por Dimas Yuli

"The human animal is a curious mixture of saint and savage, dreamer and doer, noble and base, and one never knows, until the test comes, which side will win." - Sidney Howard

Avaliar corretamente o capital humano de uma companhia pode ser um relevante requisito da análise fundamentalista. Uma vez que a objetividade proporcionada pelos números está disponível a todos, a subjetividade associada à compreensão de pessoas, suas motivações, alinhamentos, capacidades e emoções pode ser um especial diferencial de análise. O desafio? Pessoas são complexas.

Parte importante dessa complexidade tem origem na dualidade que ocorre dentro de nossas cabeças. O cérebro contém tanto o sistema límbico, aquele instintivo e curtoprazista, quanto o córtex pré-frontal, o racional e ponderado. Essas duas partes do todo cerebral entram frequentemente em conflito sobre como devemos agir e ampliam significativamente o espectro de possibilidades das nossas decisões.

A história revela essa constante ambivalência entre a abjeta estupidez e a incrível genialidade humana. Da escravidão e do nazismo à inteligência artificial e medicina moderna, pessoas são capazes de colaborar tanto em favor da prosperidade quanto da destruição, sendo que muitas vezes o fator mais determinante entre esses extremos não é a personalidade individual, e sim, o ambiente em que se inserem.

“I’m just a collection of mirrors, reflecting what everyone else expects of me.” – Rollo May

Quando em grupo, pessoas pensam por si próprias muito menos que gostaríamos de imaginar. O ser humano é um ser social que evoluiu de forma a temer a solidão. Pertencer a um grupo de interesse pode ser essencial para a sobrevivência e o medo de ficarmos sozinhos subjuga a lógica individual em prol do mais confortável raciocínio coletivo da maioria.

Com a multiplicidade de conexões atualmente oferecidas pelo mundo virtual, raramente nos percebemos sozinhos e nossos posicionamentos são disponíveis ao escrutínio simultâneo de todas as pessoas que conhecemos. Segundo Scott Galloway, a vida se tornou um permanente *public record*: 49% da geração Z diz estar pensando em sua própria imagem online quando está socializando no mundo físico.

As expectativas do ambiente coletivo afetam e moldam o comportamento do indivíduo, dessa forma, é muito difícil exercer a avaliação de pessoas fora de contexto. Feita essa importante ressalva, retornamos à quase filosófica questão: como avaliar pessoas?

“I was a ‘PhD’... poor, hungry and desperate to get rich.” – André Esteves, sobre seu início de carreira

As informações comumente encontradas em um currículo são extremamente valiosas para fornecer uma medida objetiva do potencial de um indivíduo e não devem ser subestimadas. No entanto, se não forem combinadas com outras formas de avaliação, podem ser ineficazes preditoras de resultados. Em seu artigo *Intelligent vs Smart*, Morgan Housel destaca uma importante distinção:

Intelligence: Good memory, logic, math skills, test-taking ability, rule-following.

Smart: High degree of empathy, bullshit detection, organization, communication skills, persuasion, social awareness, understanding the consequences of your actions.

O mundo não para de evoluir em “intelligence”, mas, infelizmente, as polarizações, o viés de confirmação das redes sociais e a incapacidade típica de pensar por si próprio talvez estejam nos dragando para trás em “smart”.

Nesse contexto, para avaliar o capital humano de uma companhia, nos cabe indagar: de que maneira podemos evoluir na identificação e valorização dessas habilidades subjetivas, que são tão importantes e ao mesmo tempo tão escassas?

“In the business world it's not what you know, it's who you know.” - James C. Klagge

Ao avaliar empresas, nos encontramos em uma posição de permanente assimetria negativa: a despeito de inúmeros estudos e muita dedicação, os gestores das companhias sempre conhecerão seus negócios muito mais que nós, investidores. Para eles, enaltecer virtudes e escamotear riscos, sem que percebamos, pode ser de uma simplicidade constrangedora. Mas nem tudo está perdido...

Um técnico de futebol pode não jogar tão bem quanto seus atletas e ainda assim desenvolver uma habilidade aguçada para avaliar a competência de sua equipe. Da mesma forma, investidores podem não ser capazes de avaliar cada decisão tomada pelo *management*, mas, munidos de experiências que permeiam diversas empresas em diferentes setores, podem montar um mosaico de referências cruzadas e julgar se um grupo de líderes irá agregar coerência, bom senso e expertise acumulada para cravar as melhores decisões a serem tomadas.

Toda modelagem é uma simplificação em algum grau, ainda mais em tema tão subjetivo quanto a avaliação de pessoas. Porém, ao observar atentamente os discursos do *management* e analisar suas atitudes, surgem pistas interessantes que podem contribuir para a elaboração de um arcabouço metodológico capaz de ajudar na complicada tarefa.

Genérico x Específico

Em 2012, Gerard Braud se cansou do “blá blá blá” corporativo sem alma. Ao longo de quatro meses, reuniu mais de 300 pessoas para levantar quais os *buzzwords* e clichês que elas mais odiavam em suas companhias. Utilizando quase exclusivamente as palavras mencionadas pelos entrevistados, com a adição de algumas transições gramaticais, Braud criou o “The Worst Speech in the World”^a. A seguir, alguns trechos destacados:

“We’re excited and pleased about this innovative, world-class, value-added opportunity to leverage customer-centric opportunities that, at the end of the day, create a value proposition and ROI second to none.

This is why our people are our greatest asset; our vital human capital, especially those recently laid off during the downsizing, right sizing, outsourcing and strategic realignment phase, creating an opportunity for us to fulfill our leadership imperative to do more with less as we execute

^a <https://braudcommunications.com/the-worst-speech-in-the-world-2/>

against our objectives.

Let me be clear... Clearly, we need to expand bandwidth so we can deep dive and ramp up, and adjust to the moving targets associated with each strategic objective.”

O discurso puramente genérico pode soar como um mero eco de ideias de consultorias ou de livros *best sellers*. Para que tais discursos moldem estratégia e cultura organizacional eficazes, é necessário identificar uma linha de raciocínio clara e coerente, rica em conceitos pertinentes para a situação em questão, capaz de proporcionar *insights* significativos aos *stakeholders*.

Além disso, quem possui verdadeiro entendimento sobre um assunto geralmente consegue fornecer exemplos e discorrer sobre detalhes. Ao contrário da avaliação de um discurso genérico, onde o julgamento baseado no bom senso do investidor pode ser suficiente, o discurso específico é de difícil avaliação por “modelos mentais” dos investidores, é necessário elevado conhecimento sobre o assunto debatido.

Veja, por exemplo, o discurso de Elizabeth Holmes, fundadora da Theranos, empresa que supostamente revolucionaria a forma de coletar sangue para o diagnóstico de doenças.

“Our technology is based on the principle of nano-fluidics. We've developed a way to miniaturize laboratory equipment onto a single chip that can be used to perform a wide range of tests. (...) Our technology has been rigorously tested and has been shown to be highly accurate. We've published numerous peer-reviewed studies in top scientific journals, and we've conducted clinical trials involving thousands of patients. Our results have consistently shown that our technology is as accurate as traditional laboratory tests.”

A tecnologia não funcionava, a empresa era uma fraude e sua fundadora está na cadeia.

Embora raramente tenhamos mais conhecimento que o *management* sobre as especificidades de um determinado tópico, é essencial tentar. Talvez por isso o trabalho de análise fundamentalista micro seja intrinsecamente coletivo. Individualmente, é impossível compreender em detalhes mais de 100 empresas no Brasil e, ao mesmo tempo, ter uma visão abrangente do ambiente de investimentos. Geralmente, um esforço colaborativo de equipe é necessário para avaliar tanto os aspectos gerais quanto os específicos das lideranças.

Verdade x Politicagem

Como já dedicamos uma carta quase inteira a este tema, comentaremos brevemente sobre essa importante dimensão da avaliação de pessoas. Quando o *management* discorre sobre suas conquistas e aparenta nunca ter errado, não se coloca em dúvida e não gosta de ser questionado e desafiado, é indício de predomínio da politicagem. Sem enfrentar a verdade, não há diagnóstico preciso, não há correção de rota, não há meritocracia.

O *boom* de M&As dos últimos anos nos forneceu mais uma oportunidade de contemplar a força da politicagem exercida na prática. Mesmo em fusões claramente malsucedidas, a liderança insiste em “comprovar” o atingimento das sinergias previstas. Com acompanhamentos trimestrais detalhados sobre o percentual de sucesso atingido, o foco passa a ser a proteção reputacional dos tomadores de decisão a respeito do negócio efetuado.

Para validar essa performance quase teatral, o processo é geralmente legitimado pela chancela de uma consultoria externa independente e tende a ignorar por completo quaisquer “anti sinergias” que possam ter emergido no processo de união das companhias.

É até certo ponto compreensível alguma dose de *marketing* das empresas para venderem seus feitos aos investidores e é certamente mais desafiador admitir erros em público que no ambiente privado. O que se nota, no entanto, é que aqueles que mentem para fora da organização tendem também a mentir para dentro e, muitas vezes, até para si mesmos. Quando esse tipo de comportamento permeia a liderança, ele em geral se irradia por toda a organização.

Alinhado x Desalinhado

1. Alinhamento Objetivo

Investidores podem avaliar objetivamente os diversos meios pelos quais as empresas buscam alinhar o bolso de seus executivos. Com ferramentas como remuneração variável, *stock options*, *stock grants*, *stock matchings* e *partnerships*, é possível tentar emular um *payoff* financeiro mais assemelhado ao do dono. Contudo, a frequente fórmula mágica da remuneração de 1/3 salário, 1/3 bônus mediante metas e 1/3 em ações com prazos de vestimento de três a cinco anos, pode ser bem menos eficaz que se imagina.

Os bônus muitas vezes apresentam baixa variabilidade, os executivos podem manipular metas anuais e as ações de longo prazo funcionam quase como um pagamento em dinheiro diferido, sendo mais útil para aumentar a retenção que para estabelecer o alinhamento por incentivo. No fim das contas, é comum que executivos detenham apenas uma pequena fração de seus patrimônios em ações da empresa.

Há, todavia, exceções interessantes. Jamie Dimon, CEO do JP Morgan, não apenas passou 17 anos sem vender uma ação sequer, como chegou a comprar com capital próprio ações adicionais em momentos de crise. Na Prio, impressionantes 92% de seus 760 funcionários são acionistas, tendo a diretoria vendido um valor ínfimo das ações já recebidas e que estavam liberadas para venda. Possuir um percentual elevado do patrimônio em ações da companhia passa por exemplo, cultura e boa performance da ação.

2. Alinhamento Subjetivo

Um segundo tipo crucial de alinhamento, muitas vezes ignorado pelas consultorias de voto e subestimado por investidores, é o alinhamento psicológico.

Já observamos mais de uma vez casos de empresas cujo CEO-fundador possuía uma alta porcentagem do *equity* da empresa, por vezes reinvestindo todos os dividendos recebidos em suas ações, demonstrando um alinhamento monetário exemplar. No entanto, após atingir determinado sucesso financeiro, passa a chegar no escritório às 11 horas da manhã, tirar férias constantemente e desenvolver os mais diversos *hobbies* pessoais. O alinhamento livro-texto pode ser perfeito, mas sem o engajamento psicológico, não há real dedicação.

Em mercados competitivos, vemos uma certa arrogância associada a se trabalhar pouco. Um executivo que trabalha 20% menos horas que seus pares deveria, teoricamente, supor ser 25% mais produtivo para alcançar o mesmo resultado que o competidor. É um cálculo difícil de ser feito com precisão, ainda mais se considerarmos que as autoavaliações sobre produtividade tendem a ser como as pesquisas sobre a habilidade para dirigir automóveis: cerca de 75% das pessoas acreditam ser acima da média.

3. Alinhamento no Conselho de Administração

Um estudo publicado pelo atual secretário de reformas do Governo, Marcos Barbosa Pinto^b (2012), levantou informações de 315 companhias abertas brasileiras e notou que quanto menor a concentração da base acionária, maior era a remuneração dos administradores e conselheiros. Em média, o pagamento nas *corporations* era 80% maior que o das empresas de controle definido.

É ainda mais capcioso avaliar o alinhamento do conselheiro independente que o do *management*. Os independentes costumam ganhar substancialmente menos, deter um percentual ainda mais irrisório de seus patrimônios pessoais em ações da companhia que representam e dedicar um percentual reduzido de seu tempo para a empresa.

Além disso, muitas vezes, possuem uma assimetria de conhecimento do negócio substancial em relação ao *management*, tornando a capacidade de questionamento, supervisão e elaboração de estratégia tarefas complicadas para quem pouco frequenta a companhia.

Aqui é certamente mais fácil identificar o problema que a solução. Contudo, com a tendência de crescimento do número de *corporations* no Brasil, compreender o alinhamento financeiro e psicológico do conselho como um todo, e não apenas do controlador, se torna cada vez mais relevante.

^b Pinto, M. B.; Leal, R. P. C., Dispersão acionária e remuneração dos administradores. *Relatórios COPPEAD*, Rio de Janeiro, v.404, 2012. (https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/10221/1/RC_404-Comp..pdf)

A utilização em conjunto das matrizes “genérico x específico”, “verdade x politicagem” e “alinhado x desalinhado” pode contribuir com algumas das várias peças que formam o intrincado quebra-cabeça da avaliação do capital humano das companhias. Contudo, para completar o jogo, um segundo grupo de peças deve ser avaliado. Neste grupo complementar, uma máxima será testada: até que ponto a performance passada pode sim ser indicativo de performance futura?

“Intuition is a wonderful thing, but in this business, it’s gotta be backed up by numbers.” – Billy Beane

Billy Beane, gerente geral do time de beisebol Oakland Athletics, teve sua história real retratada por Brad Pitt no filme Moneyball. No lugar da intuição subjetiva na seleção de seus jogadores, Beane implementa um método revolucionário baseado em rigor estatístico na análise de desempenho de jogos passados e monta um time que conquista uma série inédita de 20 vitórias consecutivas, a despeito de relevantes limitações de orçamento.

De forma análoga, por que investidores devem atravessar tantas subjetividades para avaliação do capital humano de uma companhia se os números reportados poderiam, como no método de Beane, refletir a qualidade de gestão sem vieses cognitivos? Como diria o ditado *don’t double count management*, não haveria necessidade de reavaliar subjetivamente uma segunda vez algo já representado pela objetividade dos números. Se o resultado é bom, como pode o *management* ser ruim (e vice-versa)?

Nos esportes, as condições de contorno do jogo são bem definidas e razoavelmente constantes. Na vida real, distinguir entre sorte e habilidade, entre alpha e beta, é bem mais complexo. As dinâmicas que afetam o negócio, sobre as quais a liderança pode não ter influência, são variadas, incluindo fatores regulatórios, climáticos e macroeconômicos.

Ano após ano, observamos empresas anunciando um novo “ex Ambev” com as melhores credenciais possíveis para liderar certa iniciativa. Curiosamente, a mágica esperada acontece com menos frequência que se imagina. Muitos são os motivos possíveis para a irreplicabilidade de um *track record* individual de sucesso: acessos, processos, marcas, equipe, tecnologias e sistemas disponibilizados pelas empresas compõem um pequeno subconjunto de possíveis explicações para a relativização da meritocracia individual a favor da coletiva. E, claro, ainda tem o fator “sorte”...

“I’d rather have lucky generals than good ones.” - Napoleão Bonaparte

O famoso “estar no lugar certo, na hora certa” parece ter lastro. No seu livro Outliers, Malcolm Gladwell destaca que um número incomum de fundadores e líderes de grandes empresas de tecnologia nasceu em uma estreita janela temporal, de 1953 a 1955. Isso inclui nomes como Bill

Gates, Paul Allen, Steve Ballmer, Steve Jobs, Eric Schmidt e os quatro fundadores da Sun Microsystems. A teoria de Gladwell é que quem estava apto a aproveitar a ascensão do PC, em 1975, não poderia nem ser muito velho a ponto de estar ancorado no paradigma antigo e nem muito novo de modo a não ter condições de ser pioneiro.

Aqui no Brasil, em um estudo interno que elaboramos há alguns anos, notamos características similares. No boom de IPOs de 2007 a 2010, no qual 18 incorporadoras tiveram a felicidade de vender ações a múltiplos que geraram fortunas a seus controladores, nada menos que metade das companhias foi fundada em curto período, entre 1975 e 1982. Essa curiosa concentração temporal em nada diminui a competência daqueles que chegaram lá, como diria o filósofo romano Seneca: "sorte é o que acontece quando a preparação encontra a oportunidade".

Independente do *track record*, pessoas não devem ser classificadas como boas ou ruins em absoluto, e sim, para uma determinada atividade. Alguns possuem habilidades mais nichadas que outros, ou seja, o fantástico diretor de marketing pode perder a excelência se alçado ao cargo de CEO.

Mesmo para um determinado cargo, os predicados para o sucesso mudam com o tempo. Nas palavras de Ben Horowitz, da A16z: "Peacetime CEO focuses on the big picture and empowers her people to make detailed decisions. Wartime CEO cares about a speck of dust on a gnat's ass if it interferes with the prime directive."

E ainda, para fechar o círculo de complexidades, pessoas também mudam com o tempo, deixando de ser eficientes para posições que de início eram adequadas.

Avaliar pessoas pelos resultados desprovidos de contexto qualitativo seria como tentar entender a notícia de um jornal lendo apenas as manchetes. As manchetes, embora chamativas e informativas, oferecem apenas um vislumbre superficial do conteúdo completo da notícia. Sem ler os artigos inteiros, detalhes cruciais, nuances e o verdadeiro significado das informações podem ser perdidos. Assim como as manchetes servem como um ponto de entrada para uma compreensão mais profunda das notícias, os números são apenas o início de uma análise mais detalhada e contextualizada. Ambos requerem aprofundamento para revelar a história completa e verdadeira.

"The business of business is people. Yesterday, today, and forever." - Herb Kelleher, cofundador da Southwest Airlines

Ao investir em empresas, escolhemos não só negócios e *valuations*, mas também, pessoas. Quando as pessoas de uma organização se tornam sua principal vantagem competitiva, a distância em relação aos competidores raramente se reduz. É muito difícil copiar cultura e competência.

Avaliar o capital humano em uma empresa transcende a análise de qualificações técnicas ou realizações passadas, é um mergulho profundo na psique humana e nas complexidades das relações interpessoais.

O tema é demasiadamente fértil e poderíamos desenvolver e refletir sobre muitas peças adicionais desse quebra-cabeça. No entanto, paramos por aqui no tema “pessoas”, sob a ótica genérica, para enaltecer uma singular pessoa, em específico. Poucos foram tão a fundo na relação entre pessoas e investimentos quanto ele, Charlie Munger.

Homenagem póstuma

Dotado de uma sofisticação intelectual aguçada com seus científicos modelos mentais e uma capacidade ímpar de simplificar conceitos complexos com elegância e leveza, Charlie Munger também é admirado por sua dedicação e profundidade em entender a psicologia humana. Munger é uma fonte de sabedoria e inspiração não apenas para investidores, mas para todos que buscam uma compreensão mais ampla da natureza humana e dos princípios para uma vida feliz.

Neste momento, em que o mundo enfrenta conflitos e guerras em larga escala, causando dor e sofrimento a tantos, escolhemos destacar um fragmento da sabedoria de Munger optando por uma perspectiva pessoal e inspiradora, com foco na jornada de superação deste que se tornou um dos maiores investidores da história.

Em 1953, aos 29 anos, Munger vivenciou um divórcio traumático que o deixou em situação financeira delicada. No ano seguinte, seu filho de oito anos foi diagnosticado com leucemia. Sem seguro médico, ele precisava continuar trabalhando para pagar o tratamento do filho, enquanto tentava dedicar o máximo de tempo para estar com ele no hospital. Após meses de tratamento, seu filho faleceu aos nove anos de idade. Anos mais tarde, Munger fez a seguinte reflexão:

“Generally speaking, envy, resentment, revenge, and self-pity are disastrous modes of thought. Self-pity gets pretty close to paranoia... Every time you find your drifting into self-pity, I don't care what the cause, your child could be dying from cancer, self-pity is not going to improve the situation. It's a ridiculous way to behave.

Life will have terrible blows, horrible blows, unfair blows, it doesn't matter. Some people recover and others don't. There I think the attitude of Epictetus is the best. He thought that every mischance in life was an opportunity to behave well. Every mischance in life was an opportunity to learn something and that your duty was not to be immersed in self-pity, but to utilize the terrible blow in a constructive fashion. That is a very good idea.”

Comentários de Desempenho 2023

Os principais índices apresentaram fortes desempenhos, com o Ibovespa avançando 22% e o IVBX2, 17%. Entretanto, isso nem de longe quer dizer que o ano tenha sido tranquilo, com as companhias desenvolvendo seus planos de negócio num ambiente sereno e cujas ações tenham lenta e seguramente atingido um sólido rendimento. Muito pelo contrário.

O ano começou bem diferente de como terminou, com a divulgação dos resultados trimestrais do 4T22. Essa memorável temporada foi marcada por um peculiar recorde de vários anos: maior quantidade de quedas de 10% ou mais nas ações das empresas no primeiro dia após a divulgação de resultados. Não foi à toa. Uma incomum combinação de fatores fez com que as companhias amargassem pressões significativas em seus demonstrativos financeiros.

Primeiramente, as empresas sentiram em primeira mão os efeitos de um juro subindo de 2% para 13,75% em apenas 18 meses. Muito além do efetivo custo de dívida, o impacto gerou consequências na receita de diversas indústrias. Junto a isso, os preços de importantes insumos continuavam elevados, como aluguéis, logística e matérias-primas, e a dificuldade de repassá-los para o consumidor era flagrante.

No entanto, acreditamos que isso foi apenas uma parte da história. A bolha de ativos de 2021 não ficou circunscrita ao perímetro virtual do mercado financeiro. Ela adentrou as salas de conselho e mentes dos empresários e executivos. Isso despertou *animal spirits* a níveis que deixariam Keynes impressionado, com exageros sendo cometidos em praticamente todas as frentes possíveis: expansões territoriais, exagerada contratação de pessoal, investimentos indiscriminados em digitalização e, claro, algumas fusões e aquisições espetacularmente desastrosas.

Como o ambiente de bonança não durou muito tempo, a inescapável realidade foi aparecendo e expondo o que em muitos casos já parecia excessivo mesmo *ex-ante*, culminando no fatídico 4T22, reportado nos primeiros meses de 2023, que além desses fatores ainda se deparou com um mercado financeiro com expectativas ainda parcialmente ancoradas na realidade precedente.

A boa notícia é que observamos reversões importantes no decorrer do ano, tanto do ponto de vista macro como no ambiente corporativo. O ciclo de queda de juros já é uma realidade e os preços dos insumos já não geram a pressão recente. Do lado de dentro das companhias, a compressão de resultados e, em muitos casos, escassez de caixa, trouxeram uma lucidez forçada aos gestores, que iniciaram programas de corte de custos e otimização nos investimentos, além de adotarem posturas mais realistas quanto ao que fazer com as empresas recém-adquiridas. E isso tudo num ambiente com expectativas mais ajustadas e cada vez mais distantes da euforia de 2021.

Tanto do lado macro, quanto do lado micro, tangenciamos pontos de divergência perigosos no início do ano que, por ora, parecem superados.

Sharp Equity Value

O fundo apresentou alta de 18% no ano. O Ibovespa avançou 22% e o IVBX2, 17%.

Dois dos nossos maiores ganhos foram de companhias cuja disciplina se mostrou bem acima da média nos últimos anos: Equatorial e Mercado Livre, que ironicamente seguem apresentando as maiores taxas de crescimento de seus respectivos setores. Além delas, tivemos um bom resultado com a XP, que havia amargado perdas pela ressaca do crescimento nos últimos dois anos mas reagiu adequadamente e voltou a uma trajetória construtiva. Do lado negativo, obtivemos perdas importantes em Hapvida e Assaí, que foram parcialmente contaminadas pela conjuntura descrita acima e tiveram em 2023 um “ano de ajustes”.

Prospectivamente, acreditamos na continuidade desse movimento, no qual adentramos o ciclo de corte de juros e começamos a ver as companhias, de forma geral, colhendo frutos de maior racionalidade.

Sharp Ibovespa Ativo

O fundo apresentou retorno 0,7 pp abaixo do Ibovespa. Os destaques positivos relativos ao índice foram nos setores de Mineração e Varejo e os negativos em Petróleo e Saúde.

Para 2024, um particular desafio se apresenta em Petrobras. A empresa hoje representa o segundo maior peso do índice Bovespa e depende da manutenção da racionalidade da administração para a continuidade de bons resultados.

O ano de 2023 começou com a pior das expectativas, uma vez que o plano de “abrasileirar” os preços dos combustíveis era das mais claras e alardeadas promessas de campanha. A manipulação de preços não ocorreu e o dividendo veio, ainda acompanhado de uma recompra. Mais recentemente, o plano de investimentos e a flexibilização do estatuto são sinais de alerta dentro do cenário complexo e de difícil previsibilidade que influenciam a gestão da empresa.

Sharp Long Short 2X

O fundo apresentou retorno de CDI + 0,4% e volatilidade realizada de 2,6% no ano. Nos últimos cinco anos, o fundo obteve um retorno de 12,8% aa, equivalente a CDI + 5,1% aa. Ao longo de 2023, tivemos ganhos nas estratégias de pares e *shorts*, enquanto as estratégias paramétricas que buscam espelhar as carteiras dos fundos *long only* contra índices não renderam contribuições expressivas.

Em termos de resultados, tivemos ganhos concentrados e poucas perdas pulverizadas. No início do ano, julgamos que as ações da XP estavam subavaliadas e a companhia passava por um ajuste de gestão necessário. No entanto, considerando a ciclicidade do negócio, decidimos combinar a posição comprada com a venda de outro ativo, que apresentava fatores de riscos similares e que possibilitou uma aposta de tamanho adequado e risco exógeno menor. Quanto às perdas, houve poucos destaques, dentre eles dois pares, um no setor de combustíveis e outro no setor de energia elétrica, este último que ainda mantemos em carteira.

Sharp Long Biased

O fundo apresentou retorno de 18%, majoritariamente pela combinação das estratégias anteriormente citadas. A exposição bruta média foi de 148% e a líquida, 52%. Não houve contribuições significativas em ativos fora da renda variável local.

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% | 14,46% | 279,38% | 247,34% |
| 2022 | 3,23% | -0,01% | 1,15% | -6,68% | -0,60% | -9,36% | 9,03% | 4,77% | 0,75% | 8,56% | -5,79% | -2,38% | 0,88% | 11,56% | 282,71% | 287,49% |
| 2023 | 4,76% | -7,99% | -3,83% | 3,12% | 4,11% | 9,28% | 3,66% | -4,46% | -0,34% | -5,05% | 10,41% | 4,45% | 17,54% | 10,63% | 349,83% | 328,70% |

| 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% |
| 2022 | 4,13% | 0,30% | 2,99% | -6,38% | 1,67% | -8,23% | 6,59% | 6,12% | 0,51% | 10,45% | -6,91% | -1,88% | 7,77% | 4,69% | 212,22% | 126,85% |
| 2023 | 2,50% | -7,09% | -4,34% | 2,79% | 4,00% | 9,34% | 3,84% | -4,58% | -0,45% | -5,09% | 10,27% | 4,65% | 15,04% | 22,28% | 259,19% | 177,39% |

| 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% | 3,57% | 0,26% | -4,02% | 5,34% | 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% |
| 2022 | 7,38% | 2,54% | 4,24% | -8,44% | 3,69% | -10,30% | 5,46% | 6,35% | 1,12% | 5,78% | -2,79% | -2,54% | 11,10% | 4,69% | 241,84% | 89,08% |
| 2023 | 3,93% | -7,93% | -3,77% | 2,65% | 3,09% | 9,73% | 4,07% | -4,11% | 0,45% | -2,70% | 11,14% | 4,93% | 21,61% | 22,28% | 315,70% | 131,21% |

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% |
| 2022 | 0,96% | 1,24% | 0,29% | 1,39% | 0,77% | 0,90% | 1,33% | 1,34% | 1,19% | 1,12% | 1,06% | 0,85% | 13,18% | 12,39% | 692,75% | 450,03% |
| 2023 | 1,11% | 0,63% | 0,74% | 1,16% | 0,75% | 1,62% | 1,34% | 1,22% | 1,03% | 0,74% | 0,54% | 0,65% | 12,16% | 13,04% | 789,18% | 521,75% |

| 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% |
| 2022 | 1,13% | 1,71% | 0,02% | 1,97% | 0,65% | 1,03% | 1,64% | 1,66% | 1,44% | 1,36% | 1,24% | 0,70% | 15,56% | 12,39% | 163,02% | 83,68% |
| 2023 | 1,26% | 0,51% | 0,47% | 1,56% | 0,55% | 2,26% | 1,64% | 1,41% | 1,22% | 0,70% | 0,47% | 0,63% | 13,43% | 13,04% | 198,35% | 107,63% |

| 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% | 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% |
| 2022 | 3,30% | 1,68% | 1,27% | -2,32% | -0,03% | -5,59% | 6,77% | 4,12% | 1,53% | 6,19% | -2,81% | -2,22% | 11,69% | 12,39% | 98,54% | 27,98% |
| 2023 | 3,36% | -4,80% | -2,42% | 2,88% | 2,41% | 7,49% | 3,59% | -2,21% | 0,15% | -2,86% | 6,23% | 3,45% | 17,76% | 13,04% | 133,79% | 44,67% |

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.