

CARTA DO GESTOR Nº 4 – RENDA VARIÁVEL – SEGUNDO TRIMESTRE DE 2023

Caros Investidores,

Como ressaltado nas primeiras cartas trimestrais do **Ace Capital Absoluto FIC FIA**¹, o cenário com muitas incertezas e volatilidade tem nos feito focar mais em histórias micro que tenham bons momentos operacionais, ventos a favor nos segmentos que atuam, opcionalidades positivas e riscos de *downside* controlados.

Neste trimestre, optamos por trazer em nossa carta mais uma das teses de investimento que temos como posição nos nossos fundos e que acreditamos que se enquadra muito bem no perfil que gostamos de investir, dado que se trata de uma empresa com exposição a tendências seculares de crescimento e que, em certa medida, independem da situação econômica atravessada pelo Brasil.

Acreditamos que a **Oncoclínicas** se enquadra como uma oportunidade de investimento interessante, dado o seu posicionamento de liderança no mercado de oncologia brasileiro, oportunidades claras de crescimento orgânico e inorgânico, boa dinâmica operacional e *valuation* atrativo.

Boa leitura!

¹ Até 18/10/2022, o fundo Ace Capital Absoluto FIC FIA (CNPJ: 39.992.830/0001-88) era denominado Grou Absoluto 30 FIC FIA. Vide anexo para mais informações sobre o fundo.

1. O MERCADO DE SAÚDE E ONCOLOGIA NO BRASIL

Os setores de saúde e farmacêutico estão naturalmente expostos a tendências de longo prazo bastante promissoras quando olhadas sob a ótica de investimentos, sendo a principal delas o envelhecimento populacional, com a consequente inversão da pirâmide etária brasileira e o aumento da expectativa de vida da população. Devemos ver, inexoravelmente, despesas cada vez maiores direcionadas à saúde ano após ano, uma vez que estas crescem a um ritmo proporcionalmente mais acelerado que o envelhecimento da população.

O principal desafio para o crescimento sustentável do setor no Brasil, ao nosso ver, é o *affordability* dos planos de saúde quando olhamos horizontes mais longos à frente. A conjuntura setorial causada pela pandemia, aliada as mudanças regulatórias acontecidas nos últimos anos, causou forte pressão na sinistralidade das operadoras, que neste momento recorrem a fortes reajustes em seus contratos a fim de recuperar a sua rentabilidade. Neste ponto cabe ressaltar que, apesar da tendência de longo prazo apresentar certa desconexão ao crescimento do PIB brasileiro, no curto prazo existem aspectos que certamente influenciam o desempenho do setor. Os fortes reajustes mencionados e uma desaceleração do mercado de trabalho formal, podem e devem ser os principais impeditivos de uma performance melhor do mercado de saúde suplementar no curto prazo. Isso não afeta contudo as perspectivas mais otimistas no médio e longo prazo, uma vez que planos de saúde continuam sendo um dos bens mais desejados pelos brasileiros e a penetração desses planos na população ainda é baixa.

Olhando especificamente para o mercado de Oncologia, temos um alto nível de confiança de que este é um dos segmentos que possui o maior crescimento potencial a médio e longo prazo. A incidência de câncer no Brasil ainda é substancialmente menor do que em países desenvolvidos, o que acreditamos ser resultado de alguns fatores e que, em nossa opinião, se apresenta como uma oportunidade de crescimento no setor. Os três vistos por nós com os principais são (i) a pirâmide etária em estágios diferentes quando olhamos o Brasil contra os países comparados; (ii) os hábitos de consumo que vemos aqui em comparação com outros países onde a incidência é maior; e, em algum grau, (iii) uma sub-notificação do número de casos reais que acontecem por ano no Brasil, causada pela falta de infraestrutura dedicada à doença.

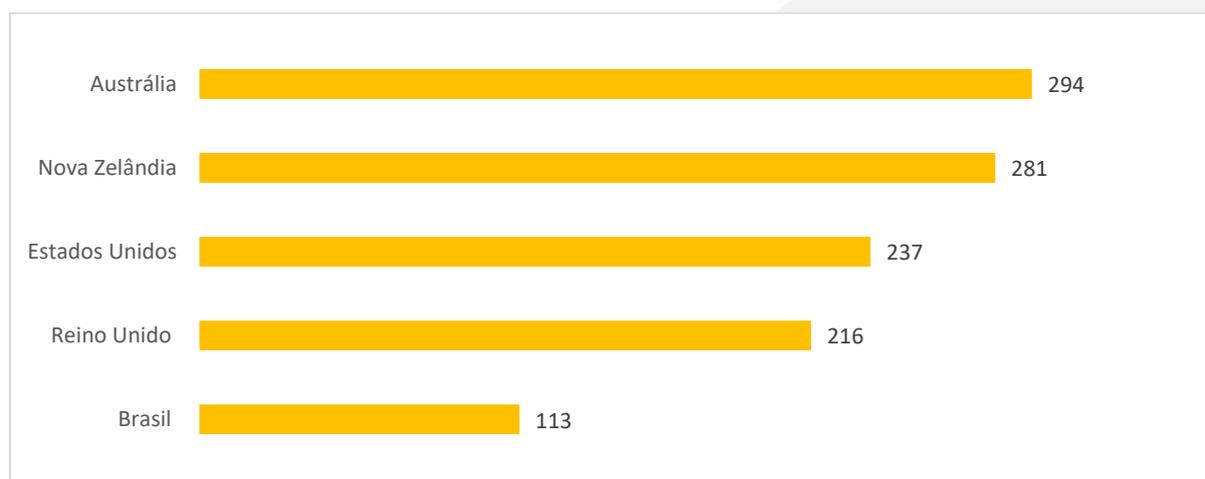
Adicionalmente, o avanço da tecnologia disponível não só para diagnósticos cada vez mais precoces e mais precisos, como também para novas possibilidades de tratamento, atua como um vento de cauda para o segmento, não só por prolongar a sobrevida do paciente e a sua jornada de tratamento, mas também pelo efeito composto que novas terapias e procedimentos têm nas receitas originadas no segmento. A oncologia é líder entre as classes terapêuticas em termos de vendas globais e também em termos de estudos clínicos para o desenvolvimento de novas drogas e medicamentos.

Figura 1: Oncocentro, em Belo Horizonte – Primeira Clínica da Companhia.



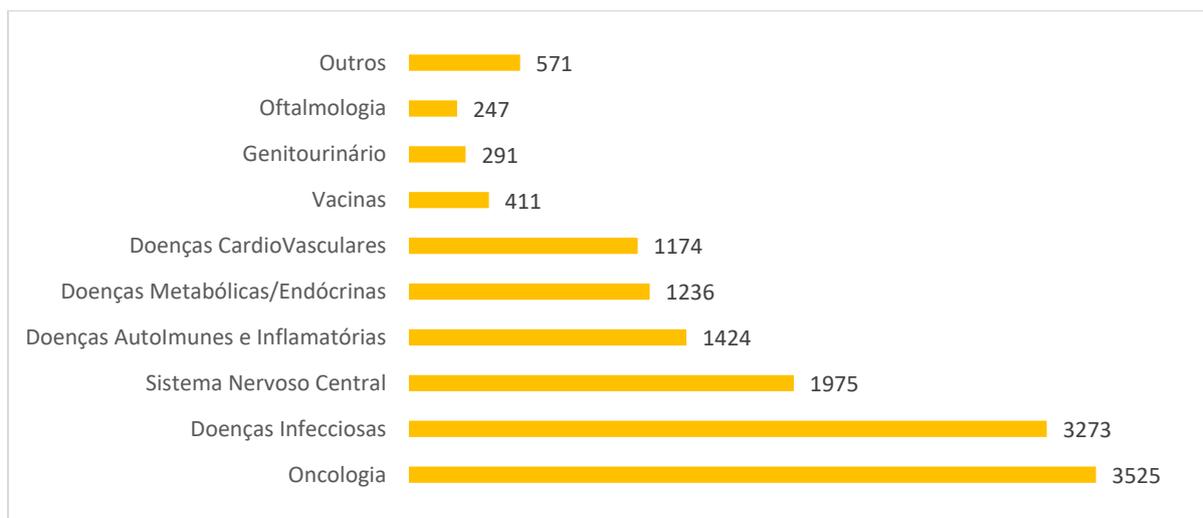
Fonte: Oncoclínicas.

Figura 2: Incidência de Câncer (Casos por 100 mil habitantes).



Fonte: OMS.

Figura 3: Número de estudos clínicos por Classe Terapêutica (Global), em 2020.



Fonte: Interfarma.

Para o intervalo entre 2023 e 2025, o INCA (Instituto Nacional do Câncer) estima que teremos aproximadamente 705mil casos por ano no país, número esse que no triênio anterior fora estimado em 625mil, o que mostra uma expectativa de crescimento de 12,8% somente em novos pacientes.

Existem diversas estimativas de qual é o tamanho do mercado de oncologia privada no Brasil, que nós consideramos estar por volta dos R\$ 40 bilhões, sendo metade representativo da oncologia clínica e a outra metade correspondendo à oncologia hospitalar ou cirúrgica. Mais importante do que isto, na nossa visão, é que este número deve crescer a uma taxa de aproximadamente 13% nos próximos anos, alcançando a marca de R\$ 100 bilhões em faturamento em menos de 10 anos.

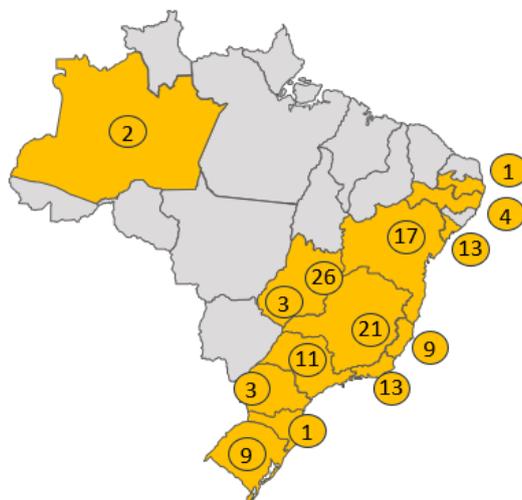
2. SOBRE A COMPANHIA

O Grupo Oncoclínicas teve o início de suas operações em 2010 na cidade de Belo Horizonte, depois que o atual CEO, Bruno Ferrari, adquiriu o Oncocentro, a primeira clínica ambulatorial da companhia e que até hoje segue sendo uma das maiores unidades da rede.

Após 2 anos de operações, a empresa se tornou uma investida da gestora de Private Equity Victoria Capital Partners e acelerou a sua agenda de crescimento orgânico e principalmente inorgânico. Posteriormente, a companhia recebeu também o investimento do banco Goldman Sachs, que dividiu o controle da empresa até adquirir a participação detida pelo Victoria em 2019, se tornando o sócio majoritário, posição que mantém até hoje. Ao longo de todo esse período, a empresa cresceu de forma exponencial, combinando aquisições e parcerias com aberturas de unidades orgânicas, até realizar o seu IPO em 2021.

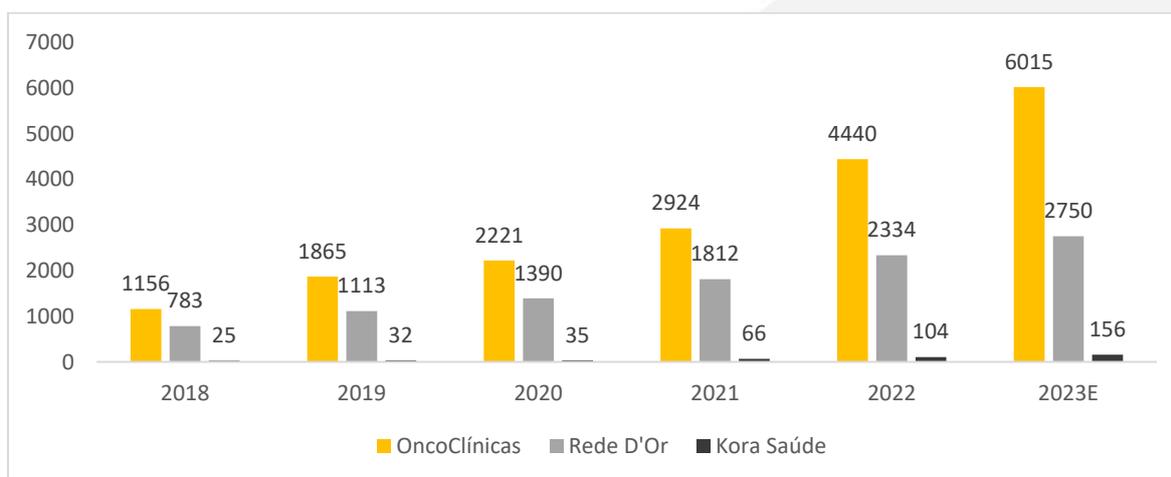
Hoje, a Oncoclínicas é uma rede médica de abrangência nacional focada primordialmente em diagnósticos, tratamentos e cirurgias oncológicas, e está presente em mais de 35 cidades com 133 unidades. Olhando puramente para o segmento de oncologia, a Oncoclínicas é hoje a empresa líder deste segmento no Brasil, com mais de 600 mil procedimentos previstos para esse ano e uma receita bruta prevista para o ano de 2023 de mais de R\$ 6 bilhões.

Figura 4: Footprint Geográfico Oncoclínicas.



Fonte: Oncoclínicas.

Figura 5: Receita Bruta em Oncologia. Fontes: Rede D'or, Oncoclínicas, Kora Saúde.



Fonte: Oncoclínicas, Rede D'Or, Kora Saúde.

Acreditamos que as vantagens competitivas da companhia residem em 4 pilares principais, sendo eles: (i) escala; (ii) atração e retenção de médicos; (iii) protocolos bem definidos com boa proposta de custo-efetividade e desfechos clínicos acima da média; e (iv) relação de longo prazo com as fontes pagadoras, muitas vezes por meio de parcerias ou acordos societários.

(i) A escala e a capilaridade atingida pela companhia nos últimos anos, principalmente após o seu IPO, e os diversos movimentos inorgânicos feitos com o capital levantado, lhe traz diversas vantagens contra os seus competidores. Além de beneficiar a companhia na compra de materiais e medicamentos, decorrente do maior poder de barganha com os seus fornecedores, também ajuda a diluir fortemente as despesas operacionais, o que em conjunto alavanca as margens e melhora o retorno das aquisições feitas. Ainda, a maior capilaridade da empresa, que hoje tem abrangência praticamente nacional, pode ser importante em situações de negociações com fontes pagadoras e diversifica a receita da companhia, minimizando riscos idiossincráticos de um ou outro cliente, questão que a OncoClínicas tem buscado endereçar desde que veio a mercado.

(ii) A atração e retenção médica são especialmente importantes quando falamos sobre o nicho de Oncologia dentro da Saúde, uma vez que ela é a principal fonte de fluxo de pacientes e, portanto, originação de tratamentos e cirurgias. De acordo com a Sociedade Brasileira de Oncologia Clínica (2019), existem somente 3,5 mil médicos especializados em Oncologia no país, fazendo com que, naturalmente, haja uma competição por parte das redes prestadoras para que esses médicos estejam presentes em seu corpo clínico e atraindo pacientes para as suas dependências.

Nesse contexto, a OncoClínicas tem se mostrado muito eficiente em atrair e reter cada vez mais profissionais, com 2,6 mil médicos em sua base na última atualização da empresa, e com um *turnover* médico abaixo de 2% anualmente. Vale notar ainda que, recentemente, temos visto redes competidoras relevantes e com histórico longo no segmento oncológico perdendo médicos para a OncoClínicas, mostrando a força da proposta de valor da companhia para os médicos e o valor de ser uma empresa focada no segmento da oncologia.

Ainda neste ponto, a empresa se muniu ao longo do tempo de diversas ferramentas para atração e retenção do seu corpo clínico. A parceria com o Dana Farber Cancer Institute, por exemplo, estabelecida em 2014 e renovada no começo de 2023, traz exposição e contato a um dos mais reconhecidos centros de tratamento e pesquisa de Câncer no mundo, permitindo que os médicos realizem intercâmbios e participem de congressos organizados pelo Instituto. Além disso, o programa carreira médica, desenvolvido pela companhia ao longo de anos, remunera os médicos com base em metas objetivas e lhes dá direito à participação nos resultados da companhia, sendo outra importante ferramenta de retenção. Um exemplo interessante é que, na aquisição da rede de oncologia Unity, que teve sua conclusão no ano passado, a aderência dos médicos a esse programa foi de praticamente 100%, com

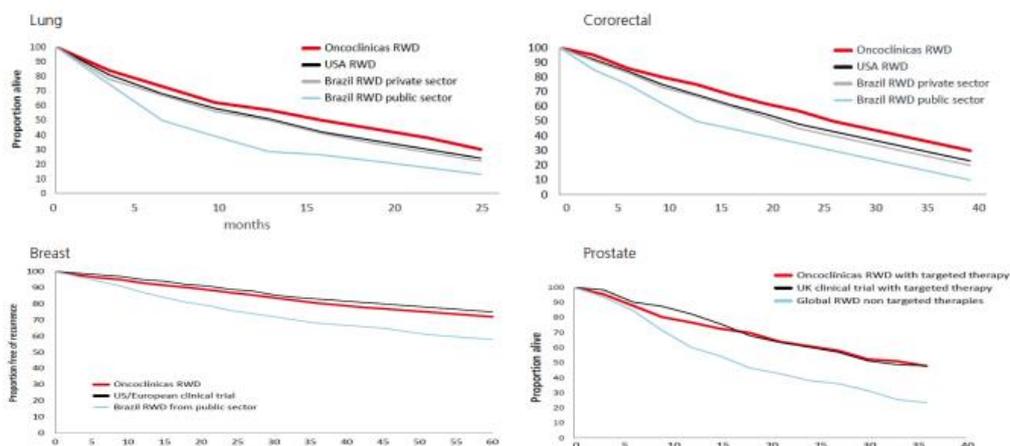
diversos deles atrelando cláusulas de exclusividade aos seus contratos.

(iii) A respeito dos protocolos e linhas de cuidado desenvolvidos e colocados em prática pela companhia, estes são focados em, ao mesmo tempo, obter o melhor desfecho para os pacientes, alinhar os incentivos para os médicos prescritores e, como consequência, garantir boa proposta de custo efetividade para as fontes pagadoras. Estes protocolos foram, em grande parte, desenvolvidos em parceria com o Dana Farber Institute, que por sua vez, participa ativamente nas discussões de casos, os chamados Tumor Boards, que acontecem diariamente na companhia.

Os resultados demonstrados pela Oncoclínicas são animadores, com os índices de sobrevida apresentados por seus pacientes se mostrando melhores que a média dos desfechos documentados no Brasil, e até mesmo acima da média de países como os EUA,

Além disso, com a Oncologia ganhando relevância nos custos do sistema, acreditamos que a boa proposta de custo efetividade será um diferencial na construção de uma boa relação com as fontes pagadoras, o que já pode ser demonstrado pelas parcerias firmadas entre estes entes e a companhia, que iremos comentar a seguir.

Figura 6: Resultados de tratamentos para diferentes tipos de Câncer, utilizando Real World Data.



Fonte: UBS BB e Oncoclínicas.

(iv) Na época do IPO, um dos questionamentos mais comuns feito pelo mercado foi sobre a estratégia da companhia de crescer por meio de acordos societários ou *Joint-Ventures* com fontes pagadoras que pudessem suportar o direcionamento de fluxo de pacientes para as suas operações. As dúvidas eram originadas no valor deste modelo de parceria, que era visto como incomum pelos analistas e que, para muitos, indicava uma incapacidade da Oncoclínicas de trazer pacientes para o seu ecossistema sem que estes fossem redirecionados por operadoras parceiras. Após quase dois anos de histórico como

companhia aberta e diversas movimentações no setor, passamos a acreditar que esse modelo é mais interessante do que parece.

Hoje, a percepção que temos é que em um setor de saúde cada vez mais competitivo e em processo claro de consolidação, seja pelo lado das fontes pagadoras ou dos prestadores (ou em conjunto como no caso da aquisição da Sulamérica pela Rede D'or), além das pressões conjunturais causadas pela saída da pandemia, será cada vez mais comum a aproximação das redes prestadoras com as operadoras e seguradoras, como forma de garantir a sustentabilidade e crescimento das suas operações. Já do ponto de vista das operadoras de saúde, acreditamos que elas enxerguem essas parcerias como forma de "semi-verticalizar" parte de seu custo, com protocolos claros que evitem desperdício e, portanto, trazem mais eficiência para a sua gestão de sinistralidade. Vemos que a Oncoclínicas construiu protocolos que oferecem custo-efetividade com curvas de sobrevida dos pacientes acima dos reportados em estudos clínicos, o que evidencia um claro aspecto positivo para os pacientes, além do potencial dessas parcerias para as fontes pagadoras. Dada a relevância que a Oncologia já tem e deve ganhar ao longo dos próximos anos dentro do sinistro do sistema, essa parece ser uma vertical que irá cada vez mais passar por estes tipos de acordos.

Podemos citar diversos exemplos de movimentos em modelos parecidos com os praticados pela Oncoclínicas que aconteceram após o seu IPO, como a JV entre a BP, Fleury e Bradesco para a área de Oncologia, a parceria entre Einstein e Bradesco para a construção de um hospital geral em São Paulo, e a própria aquisição da Sulamérica por parte da Rede D'or. Além disso, em conversas com outros *players* não listados do setor, é possível notar que o modelo de parceria estratégica em forma de sociedades em novos ativos tem se tornado cada vez mais desejado para a abertura e *ramp-up* seguro de novos ativos.

Assim, esperamos que a Oncoclínicas continue com a sua estratégia de crescimento acelerado e ganho de *market share* dentro do seu segmento de atuação e acreditamos na capacidade dela de oferecer modelos atrativos de parcerias para diferentes fontes pagadoras, focando principalmente em uma boa relação custo-efetividade e com o objetivo de conseguir cada vez mais *share of wallet* dentro das despesas assistenciais destinadas à oncologia.

3. ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO PÓS-IPO

Após a sua abertura de capital, a companhia focou na continuação da sua agenda de crescimento inorgânico, além de expandir o seu *footprint* em operações hospitalares, os chamados Cancer Centers.

Como dito anteriormente, apenas metade do mercado de oncologia corresponde à parte ambulatorial, fazendo com que, no modelo em que a companhia operava em seus primeiros anos, se valendo somente de clínicas, grande parte do volume e, portanto, da receita que era captada por ela acabasse “vazando” para os *players* hospitalares. Assim, a empresa começou a se movimentar para poder também atender os seus pacientes no âmbito hospitalar, para que fosse capaz de captar o valor gerado em toda a jornada, oferecendo soluções pensadas, dedicadas e customizadas ao paciente oncológico.

Para capturar essa demanda adicional, a companhia novamente optou majoritariamente por parcerias, com diferentes tipos de *players* da cadeia e com modelos distintos de funcionamento. Os movimentos variaram entre anúncio de Unidades *Greenfield* e *Brownfield* com diferentes parceiros, ou até mesmo a aquisição de hospitais não necessariamente focados na especialidade oncológica mas que podem assumir este perfil ao longo do tempo com a gestão da Oncoclínicas.

Gostaríamos de destacar principalmente o acordo operacional com o Grupo Santa Lúcia, anunciado em maio deste ano e com aprovação pendente no CADE, e que nós avaliamos como a parceria com o desenho mais interessante feito pela companhia até agora. O formato acordado implica que não existirá nenhum tipo de arranjo societário, e sim somente um acordo operacional, do qual a Oncoclínicas deve deter em torno de 60%. Uma vez que a Oncoclínicas possui um grande número de unidades ambulatoriais no Distrito Federal, uma de suas principais praças de atuação, a companhia irá, a partir da conclusão da operação, redirecionar pacientes com necessidade de tratamento hospitalar e, em troca, receberá do Grupo Santa Lúcia o EBITDA incremental gerado (proporcional ao seu *stake* no acordo) por conta deste redirecionamento. Do ponto de vista da Oncoclínicas, a empresa terá um incremento de resultado sem que seja necessário investir capital para isso, o que deve contribuir para melhorar os retornos da companhia além de expandir de certa forma o *footprint* hospitalar.

Para além do modelo de Cancer Centers, a companhia acelerou a aquisição de unidades de diagnósticos e clínicas oncológicas, com a maior delas sendo a aquisição da Unity, que, no momento da conclusão, era a segunda maior rede focada em oncologia no país.

O que nos surpreendeu positivamente foi a capacidade da companhia de integrar as aquisições de forma rápida e eficiente, capturando os ganhos de sinergias mais diretas em poucos meses após o fechamento das transações, o que se traduziu em ganhos de margem relevantes nos últimos trimestres e que consideramos que podem continuar a acontecer nos próximos resultados.

Por último, a companhia também tem continuado a estratégia de JVs com exclusividade, como o exemplo mais recente sendo a parceria com a Porto, *player* que tem se tornado relevante na cidade de São Paulo e tem metas de crescimento ambiciosas para os próximos anos.

4. VALUATION E RISCOS

Hoje vemos as ações da Oncoclínicas negociando a um desconto substancial contra alguns pares do setor, apesar do maior crescimento prospectivo e retornos sobre o capital crescentes. Apesar de não existirem outras empresas com foco em oncologia, vemos que empresas como Rede Dor e Mater Dei podem servir como boas comparações.

Acreditamos que os fatores descritos acima a respeito da companhia irão contribuir para que ela continue ganhando espaço no mercado de Oncologia, que por sua vez já apresenta um crescimento acelerado. Assim, esperamos que o crescimento expressivo de resultados colabore para um aumento do retorno sobre o capital da Oncoclínicas e, potencialmente, para uma re-precificação dos múltiplos da empresa.

Monitoramos também alguns riscos para o nosso investimento, que apesar de estarem em sua maioria sendo endereçados pela companhia, na nossa visão precisam ser acompanhados constantemente. Acreditamos que os principais fatores de risco sejam: (i) a competição por parte de outros prestadores; (ii) a dinâmica do capital de giro em um momento no qual as fontes pagadoras estão com margens muito pressionadas; (iii) a exposição da companhia à Unimed Rio e também a ineficiência tributária decorrente do modelo de aquisições e parcerias da companhia, que prejudica a geração de caixa no curtíssimo prazo.

Porém, vemos que a dinâmica de crescimento secular do segmento de atuação da Oncoclínicas, uma estratégia que vemos como acertada por parte do *management*, um *playbook* de aquisições provado e *valuation* que julgamos como atrativo, justificam o nosso investimento na empresa.

Fundo: Ace Capital Absoluto FIC FIA – CNPJ nº 33.992.830/0001-88

Objetivo e Política de Investimento: o fundo tem como objetivo proporcionar aos seus cotistas a valorização real de suas cotas, a médio e longo prazos. A política de investimento do fundo consiste em aplicar, no mínimo, 95% de seu patrimônio líquido em cotas do Ace Capital Absoluto Master FIA, inscrito no CNPJ nº 39.737.075/0001-95 (“Fundo Master”), cuja política de investimento consiste em aplicar preponderantemente em ações negociadas em bolsa de valores ou em mercado de balcão organizado.

Características:

- Tipo Anbima: Ações Livre
- Data de Início: 21/06/2021
- Público-alvo: Investidores Qualificados
- Taxa de Administração: 2% a.a.
- Taxa de Performance: 20% sobre o que exceder o IMA-B
- Mínimo para aplicação Inicial: R\$ 100,00
- Mínimo para Aplicação Adicional e Resgate: R\$ 100,00
- Saldo Mínimo: R\$ 100,00
- Cotização de Aplicações: D+1
- Cotização de Resgate: D+30, com liquidação após dois dias úteis
- Classificação Tributária: Renda Variável
- Gestor: Ace Capital Grou Gestora de Recursos Ltda.
- Administrador: BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A.
- Custodiante: BNY Mellon Banco S.A.
- Auditor: KPMG

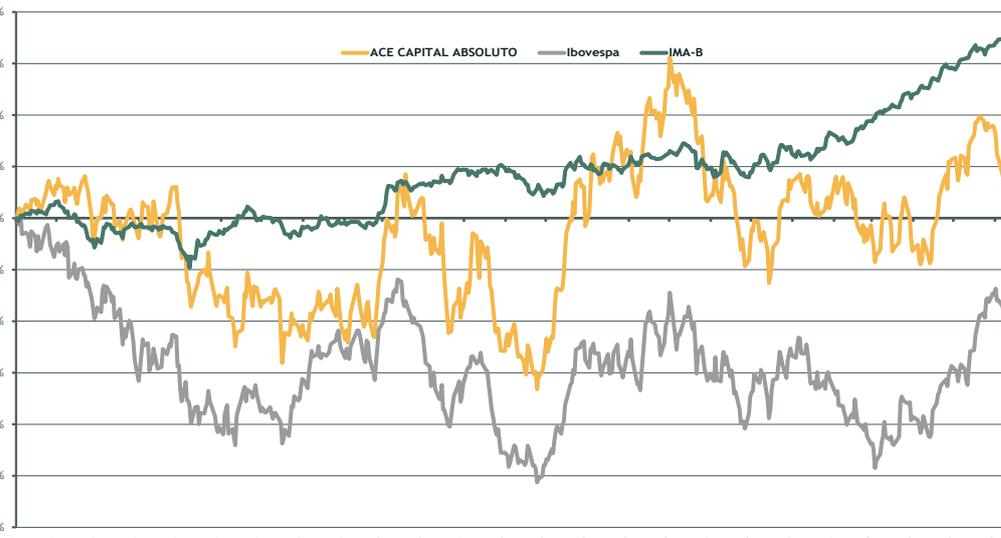


A Ace Capital (ou Grupo Ace) é constituída pelas gestoras Ace Capital Gestora de Recursos Ltda. e Ace Capital Grou Gestora de Recursos Ltda., conforme governança estabelecida em seu website: www.acecapital.com.br. As informações contidas neste material têm caráter meramente informativo e estão sujeitas a mudança sem qualquer tipo de notificação prévia. Este documento não constitui uma oferta de serviço ou recomendação de investimento pela Ace Capital, seja em fundo de investimentos ou nos valores mobiliários eventualmente mencionados. A Ace Capital utiliza informações de fontes que acredita serem confiáveis, mas não se responsabiliza pela exatidão de quaisquer das informações assim obtidas e utilizadas neste documento, as quais não foram independentemente verificadas. Além disso, as informações e expectativas sob o cenário da economia brasileira e global foram analisadas até a data de envio deste material, sendo que eventuais fatores econômicos futuros podem não ter sido previstos e, conseqüentemente, considerados para esta análise fornecida pela Ace Capital. Fundos de investimento que utilizam estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimentos podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a conseqüente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo, caso o fundo de investimento adote estratégia com derivativos para fins de alavancagem. As informações constantes nesta apresentação estão em consonância com os Regulamentos, Formulários de Referência, se houver, Lâmina de Informações Essenciais, se houver, porém não os substituem. Para avaliação da performance de quaisquer fundos de investimentos, é recomendável uma análise de período de, no mínimo, 12 (doze) meses. Os fundos de investimento multimercados com renda variável e os fundos de investimento em ações podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Fundos de investimento não contam com garantia da Ace Capital, do administrador, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do Regulamento, de eventual Lâmina de Informações Essenciais, se houver, e do Formulário de Informações Complementares, se houver, dos fundos de investimento em que deseja aplicar. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. Este documento não constitui uma opinião ou recomendação, legal ou de qualquer outra natureza, por parte da Ace Capital, e não leva em consideração a situação particular de qualquer investidor. A utilização das informações aqui contidas se dará exclusivamente por conta e risco de seu usuário. Antes de tomar qualquer decisão acerca de seus investimentos, a Ace Capital recomenda ao interessado que consulte seu próprio consultor.

RENTABILIDADE

ANO	RETORNO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO	INÍCIO
2021	Fundo	-	-	-	-	-	-	1,10%	-0,95%	-1,60%	-8,28%	-2,22%	4,18%	-6,88%	-6,88%
	IMA-B	-	-	-	-	-	-	-0,37%	-1,09%	-0,13%	-2,54%	3,47%	0,22%	-0,16%	-0,16%
	Ibovespa	-	-	-	-	-	-	-3,94%	-2,48%	-6,57%	-6,74%	-1,53%	2,85%	-18,91%	-18,91%
2022	Fundo	-1,65%	-0,89%	8,77%	-1,62%	-1,49%	-9,55%	7,49%	12,07%	1,21%	6,83%	-6,35%	-6,53%	5,96%	-1,33%
	IMA-B	-0,73%	0,54%	3,07%	0,83%	0,96%	-0,36%	-0,88%	1,10%	1,48%	1,23%	0,43%	-0,24%	6,32%	6,16%
	Ibovespa	6,98%	0,89%	6,06%	-10,10%	3,22%	-11,50%	4,69%	6,16%	5,45%	5,45%	-3,06%	-2,45%	4,68%	-15,12%
2023	Fundo	5,31%	-0,64%	-2,91%	-2,28%	6,40%	3,12%	-	-	-	-	-	-	8,92%	7,48%
	IMA-B	0,00%	1,28%	2,66%	2,02%	2,53%	2,39%	-	-	-	-	-	-	11,36%	17,52%
	Ibovespa	3,37%	-4,79%	-2,91%	2,50%	3,74%	9,00%	-	-	-	-	-	-	7,61%	-8,66%

RETORNO ACUMULADO DESDE O INÍCIO



INFORMAÇÕES OPERACIONAIS

INÍCIO DO FUNDO	21/06/2021
APLICAÇÃO INICIAL	R\$ 100,00
MOVIMENTAÇÃO MÍNIMA	R\$ 100,00
SALDO MÍNIMO	R\$ 100,00
HORÁRIO DE MOVIMENTAÇÃO ATÉ 14H00	
TAXA DE ADMINISTRAÇÃO	2% A.A.
TAXA DE PERFORMANCE	20% SOBRE O QUE EXCEDER O IMA-B
TAXA DE SAÍDA	NÃO HÁ
COTA DE APLICAÇÃO	D+1
COTA DE RESGATE	D+30
LIQUIDAÇÃO FINANCEIRA	D+32
ADMINISTRADOR	BNY MELLON SERVIÇOS FINANCEIROS DTVM S.A.
CUSTODIANTE	BNY MELLON BANCO S.A.
AUDITOR	KPMG
CATEGORIA ANBIMA	AÇÕES LIVRE
CÓDIGO ANBIMA	596681
DADOS PARA APLICAÇÃO	ACE CAPITAL ABSOLUTO FIC FIA CNPJ: 39.992.830/0001-88 BANCO: BNY MELLON (17) AGENCIA 01 CC 4843-7

ATRIBUIÇÃO DE DESEMPENHO POR SETOR	Mês	Ano
Bens industriais	0,47%	3,09%
Construção	0,03%	0,95%
Consumo cíclico	-0,33%	-1,56%
Consumo não cíclico	-0,34%	0,79%
ETF	0,05%	0,05%
Financeiro	1,51%	2,83%
Índice	0,00%	-0,46%
Materiais básicos	0,50%	3,11%
Petróleo gás e biocombustíveis	-0,22%	-1,00%
Properties	0,00%	0,00%
Saneamento	0,46%	0,12%
Saúde	-0,10%	-0,07%
Tecnologia da informação	0,26%	0,48%
Telecomunicações	0,00%	0,00%
Transporte e Logística	-0,02%	1,29%
Utilidade pública	0,56%	-0,54%

Obs.: Não considera custos de taxa de administração e performance

ESTATÍSTICAS

	Últimos 12 meses	Desde o Início
> Retorno Mensal	12,07%	12,07%
< Retorno Mensal	-6,53%	-9,55%
Meses Acima do IMA-B	54,55%	41,67%
Meses Abaixo do IMA-B	45,45%	58,33%
Meses Positivos	53,85%	41,67%
Meses Negativos	46,15%	58,33%

PATRIMÔNIO

Patrimônio da Estratégia (R\$ M)	257,9
PL Médio Fundo desde início (R\$ M)	166,5
Patrimônio do fundo (R\$ M)	203,4

CARACTERÍSTICAS GERAIS

OBJETIVO

O fundo tem como objetivo proporcionar aos seus clientes cotistas a valorização real de suas cotas a médio e longo prazo.

CARACTERÍSTICAS

A política de investimento do FUNDO consiste em aplicar, no mínimo, 95% de seu patrimônio líquido em cotas do ACE CAPITAL ABSOLUTO MASTER FUNDO DE INVESTIMENTO DE AÇÕES, inscrito no CNPJ nº 39.737.075/0001-95 ("Fundo Master"/"Fundo Investido"), gerido pela GESTORA, cuja política de investimento consiste em aplicar preponderantemente em ações negociadas em bolsa de valores ou em mercado de balcão

PÚBLICO

O Fundo é destinado a investidores qualificados



Gestão de Recursos

A Ace Capital não comercializa nem distribui cotas de fundos de investimento ou qualquer outro ativo financeiro. As informações contidas neste material são de caráter exclusivamente informativo e não se caracterizam e nem devem ser entendidas como uma promessa ou um compromisso da Ace Capital, além de não levar em consideração a situação particular de qualquer investidor. Antes de tomar qualquer decisão acerca de seus investimentos, a Ace Capital (i) recomenda ao interessado que consulte seu próprio consultor e (ii) não se responsabiliza pelas decisões de investimento. O FUNDO utiliza estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimentos, o que pode resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo, inclusive, acarretar em perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do FUNDO. O FUNDO está autorizado a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior. O FUNDO pode estar exposto a significativa concentração em ativos de poucos emissores, variação cambial e outros riscos não mencionados neste material. Os fundos de investimento multimercados com renda variável e os fundos de investimento em ações podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Para avaliação da performance de quaisquer fundos de investimentos, é recomendável uma análise de período de, no mínimo, 12 (doze) meses. O FUNDO buscará manter uma carteira de ativos com prazo médio superior a 365 dias. Alterações nestas características podem levar a um aumento do IR incidente sobre a rentabilidade auferida pelo cotista. Não há garantia de que este Fundo terá o tratamento tributário para fundos de longo prazo. A RENTABILIDADE DIVULGADA NÃO É LÍQUIDA DE IMPOSTOS E DA TAXA DE SAÍDA. RENTABILIDADE PASSADA NÃO REPRESENTA GARANTIA DE RENTABILIDADE FUTURA. FUNDOS DE INVESTIMENTO NÃO CONTAM COM GARANTIA DO ADMINISTRADOR, DOS GESTORES, DE QUALQUER MECANISMO DE SEGURO OU FUNDO GARANTIDOR DE CRÉDITOS - FGC. É recomendada a leitura cuidadosa do Formulário de Informações Complementares, se houver, da Lâmina de Informações Essenciais e do Regulamento do FUNDO e do MASTER pelo investidor antes de aplicar seus recursos, conforme disponíveis no site do Administrador: Intrag DTVM Ltda., CNPJ nº 62.418.140/0001-31, www.intrag.com.br, Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 3.400, 10º andar, Itaim Bibi, São Paulo - SP. Telefone (11) 3072-6109, dias úteis, das 9 às 18h, ou utilize o SAC Itaú 0800 728 0728, todos os dias, 24h. Se desejar a reavaliação da solução apresentada após utilizar esses canais, recorra à Ouvidoria Corporativa Itaú Unibanco 0800 570 0011, dias úteis, das 9 às 18h, Caixa Postal nº 67.600, CEP 03162-971. Deficientes auditivos ou de fala 0800 722 1722, disponível 24h todos os dias.