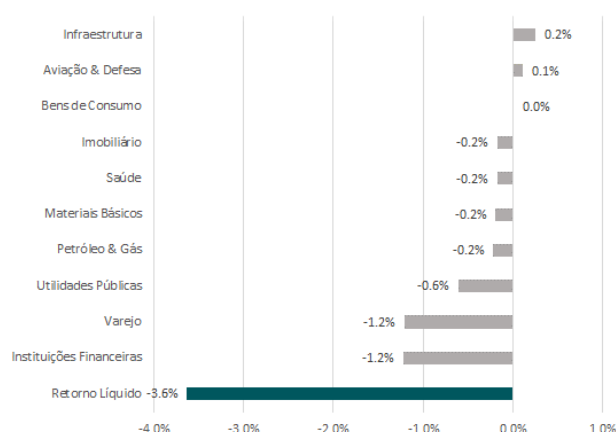


# Relatório de Gestão – Setembro 2020

Atlas One FIC FIA

Performance Líquida Acumulada			
	Atlas One	IBrX-100	Excesso
Setembro 2020	-3.63%	-4.58%	0.95%
Últimos 12 Meses	-7.91%	-17.42%	9.51%
Desde o Início (Anualizado)	3.08%	-8.59%	11.67%
Desde o Início (Atualizado)	13.88%	6.90%	6.98%

Figura 1: Contribuição por setor em Setembro/20 – em %



Fonte: One Partners, Atlas Intelligence

Gostaríamos de compartilhar que estamos comemorando seis meses do lançamento do nosso fundo Atlas One Long Bias, que apresentou performance positiva de **13.17%** desde o início em 05/03/2020.

Durante o ápice da atual crise, observamos diversas empresas de nossa cobertura com atitudes em prol da valorização de seus funcionários, clientes e da sociedade de maneira mais ampla. Podemos citar como exemplo: Renner fechando rapidamente todas as suas lojas para proteger seus clientes e funcionários, independentemente de restrições governamentais; Itaú com doação expressiva (um bilhão de reais) para a construção de uma frente de combate ao vírus; Magazine Luiza fomentando a entrada de *sellers* em seu marketplace com *take rate* subsidiado; Grupo de moda Soma, recém-ingresso na bolsa, mantendo seu cronograma de coleções e pedidos com seus fornecedores, etc. Essas atitudes chamaram nossa atenção para alguns comentários que consideramos pertinentes neste espaço.

Durante meio século, as ideias capitaneadas por Milton Friedman em torno da maximização de lucro como única razão de existência das empresas definiram o *modus operandi* das companhias. Estaríamos entrando em uma nova fase? Primeiramente, nos parece claro que a busca por maximização de lucro deve continuar a nortear as decisões estratégicas. A reflexão aqui passa por 2 questionamentos principais: de onde realmente vem o lucro e como ele se torna sustentável e perene?

As recentes atitudes supracitadas mostram o caminho de não estrangulamento de *stakeholders*<sup>1</sup>. Essa preservação encontra claro respaldo sob a ótica de mensuração ASG (Ambiental, Social e Governança), termo que está ganhando tração atualmente, embora seus princípios não sejam novos.

Nós entendemos ASG como excelente *framework* de análise, que expande nossas lentes para melhor compreendermos as vantagens competitivas das empresas e principalmente como os riscos potenciais na perpetuação destas vantagens podem ser mitigados.

Nesta ótica, a mensuração de valor das companhias seria em parte explicada pela soma do valor das relações das mesmas com seus *stakeholders*. Logo, mais valiosas seriam as companhias que consigam maximizar interações ganha-ganha com acionistas, funcionários, fornecedores, meio ambiente e sociedade. Aqui, a otimização de alinhamentos e incentivos coloca as empresas em posição de maximizar seus diferenciais competitivos ao longo dos anos.

Em tempos nos quais a velocidade da informação é cada vez maior, a tradicional análise de barreiras de entrada e de poder de barganha com clientes e fornecedores parece ultrapassada. A leitura é que esses fatores criam vantagens competitivas artificiais. As empresas deveriam estar municiadas de cultura de inovação e capacidade de adaptação para criarem plataformas e efeitos rede que efetivamente as tornem menos vulneráveis.

Ao se fomentar um olhar mais atento para todos os *stakeholders*, compreendemos quais empresas terão menor chance de se depararem com a deterioração de suas propostas de valor. Muitas vezes, os executivos são obrigados a tomar decisões difíceis, mas que nos revelam uma visão genuína de longo prazo. É esta visão que buscamos nos melhores investimentos.

Teria a recente pandemia acelerado o capitalismo de *stakeholder* e a gestão ASG? É provável que sim e estamos direcionando nossos esforços para a melhor compreensão.

Entendendo a complexidade do assunto, estamos fazendo nosso dever de casa e aos poucos incorporando este *framework* em nossa metodologia de investimento. Desde já, encontramos diversas empresas em nosso portfólio com os conceitos aqui discorridos devidamente incorporados em suas culturas e muitas em clara curva de evolução.

Agradecemos a confiança e nos colocamos à disposição.

*“Whatever affects one directly, affects all indirectly. I can never be what I ought to be until you are what you ought to be. This is the interrelated structure of reality” – Martin Luther King Jr.*

<sup>1</sup>Stakeholders: acionistas,

A Investment One Partners Gestão de Recursos Ltda. (“Investment One”) não comercializa ou realiza distribuição de cotas de fundos de investimentos ou quaisquer outros valores mobiliários. As informações constantes neste material são de caráter exclusivamente informativo, com o único propósito de divulgar informações e dar transparência à gestão executada pela Investment One, e não deve ser considerado como (i) oferta ou solicitação de investimento ou desinvestimento em cotas de fundos de investimento sob gestão da Investment One (“Fundos”) ou em quaisquer outros ativos financeiros, ou (ii) texto, relatório, estudos ou análise que vise ou possa auxiliar ou influenciar investidores no processo de tomada de decisão de investimento. Ao investidor é recomendada a leitura cuidadosa do Regulamento, da lâmina de informações e do Formulário de Informações Complementares do respectivo Fundo antes de aplicar os seus recursos. A rentabilidade divulgada já é líquida das taxas de administração, de performance e dos outros custos pertinentes aos Fundos. A rentabilidade no passado não representa garantia futura. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos e taxa de saída. Os Fundos podem utilizar estratégias com derivativos como parte integrante de suas políticas de investimento, as quais, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo, inclusive, acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrição do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo dos Fundos.