

Comentário do mês

O mês de abril foi marcado por uma performance positiva dos fundos da STK e principais índices acionários globais. No comentário desse mês, vamos destacar em maior detalhe os resultados de Meta e Amazon, além do anúncio feito por Warren Buffet na conferência anual da Berkshire Hathaway.

Meta

Os resultados do primeiro trimestre da Meta evidenciam que o negócio continua crescendo com elevada rentabilidade, gerando o fluxo de caixa necessário para que a empresa siga investindo na direção dos cinco pilares de inteligência artificial delineados por Mark Zuckerberg.

No trimestre, a receita total avançou 16% para US\$ 42,3 bi, impulsionada por um **aumento de 6% nas impressões e de 10% no preço médio por anúncio** — combinação que demonstra simultaneamente maior engajamento dos seus 3,4 bi de usuários diários e excelente retorno entregue aos anunciantes. Mesmo diante das preocupações com a redução do investimento em anúncios digitais das plataformas de e-commerce chinesas e de um cenário macroeconômico e empresarial mais incerto, a empresa apresentou projeção de receita para o 2T25 entre US\$ 42,5–45,5 bi, sinalizando um forte crescimento e **resiliência da demanda por seu inventário como canal essencial de performance e geração de vendas** para as mais de 10 milhões de empresas que expõem seus anúncios nas plataformas da Meta.

A empresa seguiu apresentando expansão de margem, mesmo diante de grandes investimentos. A margem operacional subiu para **41%** (excluindo o prejuízo dos novos negócios, a margem do negócio de **advertising** chegou a incríveis **52%**). As despesas com pesquisa e desenvolvimento cresceram 22% **ano a ano**, totalizando mais de US\$ 12 bi no trimestre (cerca de 28% da receita). A companhia elevou o **CAPEX** projetado para 2025 para US\$ 64–72 bi (vs. US\$ 60–65 bi anteriormente), refletindo a aceleração do pipeline ligado **à infraestrutura** de data centers para suportar a demanda da empresa por **poder computacional**.

A geração de caixa da empresa é expressiva e, mesmo com CAPEX alto e em crescimento, permite que a companhia siga realizando recompras de ações. No trimestre, totalizaram **US\$ 13,4 bi, o que reduziu o número de ações em 3% e contribuiu para um crescimento de lucro por ação de ~18% ano a ano**. Com US\$ 70 bi em caixa e o negócio principal operando com margem de 52 %, a Meta combina alta rentabilidade

presente com reinvestimento pesado para continuar entregando retornos aos seus acionistas, enquanto se posiciona para o longo prazo.

Em relação aos pilares da inteligência artificial para a Meta, a empresa mostrou alguns progressos importantes no trimestre:

1. AI-powered advertising

A Meta vem sendo cada vez mais ativa na parte de criação e alocação dos anúncios. Com inteligência artificial no centro do processo, os modelos geram múltiplos formatos, fazem variações dinâmicas e testam em tempo real — elevando substancialmente os retornos das campanhas.

Campanhas que testaram o novo modelo de atribuição com IA registraram +46% de conversões e o **Advantage+**, ferramenta de automação de campanhas já mencionado nas cartas passadas, **passará a ser padrão para os anunciantes**. Além disso, a empresa está testando novos **agentes de anúncios conversacionais** no Ads Manager que vão permitir que anunciantes descrevam o objetivo de negócio em linguagem natural e recebam um plano de mídia completo — eliminando etapas manuais.

O novo *Generative Ads Recommendation Model* já eleva conversões nos anúncios de Reels em ~5%, e mais de 30% dos anunciantes já estão usando ferramentas de criação generativa, o que reforça nossa tese que, à medida que *targeting*, *bidding* e *creative* fiquem *AI-native*, **a vantagem competitiva da plataforma de anúncios da Meta só aumenta**.

2. Engagement

A inteligência artificial tem melhorado de forma expressiva os sistemas de recomendação de conteúdo, o que vem aumentando o engajamento nas plataformas, especialmente no segmento de vídeo. Nos últimos seis meses, o tempo gasto aumentou em 7% no Facebook e 6% no Instagram e **Reels representam mais de 50% do tempo de uso no Instagram**. Maior engajamento nas plataformas oferece mais espaço para a promoção de marcas e enriquece ainda mais os dados para treinamento de modelos.

3. Business messaging

A empresa tem a **grande oportunidade de distribuir para os seus mais de 3 bi de usuários no WhatsApp soluções de agentes conversacionais**, que podem oferecer uma ampla gama de serviços, tais como assistência para os clientes das empresas, geração de leads e conversão de vendas de maneira

automatizada, sempre funcionando 24/7. Nenhum concorrente dispõe de uma plataforma de mensagens privadas nessa escala.

Países como Tailândia, Vietnã e Brasil— onde o custo de mão-de-obra é baixo, quando comparado a países desenvolvidos— já fazem do chat-commerce o principal canal de vendas, motivo pelo qual figuram no Top 10 de receita da Meta. **Ao reduzir o custo marginal de atendimento a quase zero, a IA torna esse modelo viável também em mercados desenvolvidos, onde o atendimento humano tornava o canal caro.**

À medida que esses agentes evoluírem de suporte para vendas proativas e campanhas automatizadas, o **WhatsApp deve emergir como uma nova fonte de monetização para a empresa, com potencial de representar impacto material nos próximos 3 anos.**

4. Meta AI

O agente vem ganhando tração e cerca de 1 bi de pessoas já conversam com o Meta AI dentro da família de apps da empresa. No médio prazo, a empresa irá testar possibilidades de monetização, por meio de assinaturas premium e agentes.

5. AI devices

Os óculos Ray-Ban Meta triplicaram suas vendas no último ano e vem comprovando o *product-market fit* para óculos com IA embarcada. Os novos modelos em 2025-2026 trarão novos recursos de multimodalidade e **a empresa fala em chegar, nos próximos 2 anos, a marca de 10 MM unidades vendidas anualmente**, patamar que historicamente consolida novas plataformas (comparável ao iPhone 3G).

Portanto, o 1T25 reforçou, mais uma vez, que a **Meta combina um negócio extraordinariamente rentável com a excelente e rara capacidade execução do seu fundador**, que possui um horizonte de longo prazo na sua forma de conduzir a empresa. Reconhecemos que o mundo tecnológico evolui rapidamente, mas permanecemos convictos de que a **empresa reúne os ativos e a liderança necessária para seguir inovando e compondo valor ao longo do tempo.**

Amazon

O primeiro trimestre mostrou novamente o poder do ciclo virtuoso da Amazon: **o investimento em ampla seleção, preços competitivos, infraestrutura escalável e entregas cada vez mais rápidas** foram fundamentais para mais um período de bom crescimento de receita com elevada expansão de rentabilidade. A receita subiu 10% ano a ano, atingindo US\$ 155,7 bilhões, enquanto o lucro operacional avançou 20%, para US\$ 18,4 bilhões. Como resultado, a margem consolidada alcançou 11,8% — sexto trimestre seguido acima de 10% — **destacando que o custo de servir segue sendo diluído por um maior volume, passando por sua estrutura logística com melhor *unit economics*.**

Há dois anos, a Amazon regionalizou sua rede de centros de distribuição; neste trimestre, ela reposicionou também a malha de recebimento (*inbound*), abastecendo cada centro com uma variedade maior de itens. O resultado foi **mais entregas no mesmo dia do pedido ou no dia seguinte, menos pacotes fracionados e redução dos custos de transporte.**

Isso ajudou a operação de e-commerce da América do Norte a chegar à margem operacional de 6,3%, e a operação internacional segue apresentando margem operacional positiva de forma consistente desde o ano passado, chegando a margem de 3,0%, com potencial de se aproximar da operação norte-americana.

As ações da Amazon têm enfrentado volatilidade recente em meio à crescente incerteza sobre novas políticas tarifárias, sobretudo no comércio com a China, que é o país no qual fornece grande parte dos itens vendidos pelos negócios que fazem parte do marketplace da Amazon. Embora ainda existam incertezas, acreditamos que a empresa está bem-posicionada para absorver os possíveis impactos, visto que dentro da Amazon existe uma **base extremamente ampla e descentralizada de mais de 2 milhões de sellers globais**, que utilizam cadeias de suprimento distintas. Essa diversidade implica que eventuais aumentos de custo serão absorvidos ou repassados de maneira heterogênea, diluindo o impacto agregado nos preços ao consumidor. Além disso, a combinação de **sortimento vasto, com centenas de milhões de SKUs, e a intensa competição entre vendedores na plataforma atua como um freio natural a aumentos generalizados de preços.** Vemos, portanto, que mesmo em um ambiente mais pressionado por tarifas, a Amazon tende a preservar seu apelo competitivo junto ao consumidor, especialmente em categorias essenciais e de alta frequência, como alimentos e produtos básicos. **Historicamente, em momentos de disrupção, a empresa conseguiu ganhar participação de mercado graças à sua escala, confiabilidade logística e capacidade de oferecer preços atrativos.**

Os *Everyday Essentials* já respondem por um em cada três itens vendidos nos EUA. Hoje, a empresa ainda é vista principalmente como fonte de consumo discricionário, mas vem se transformando gradualmente **em plataforma de compras de necessidades diárias, com alta frequência de recompra e receita mais resiliente.**

A receita da AWS, divisão que oferece serviços de computação na nuvem, cresceu 17% ano a ano, para US\$ 29,3 bilhões, e a margem do segmento alcançou patamar recorde de 39,5%, beneficiada pelo uso crescente de silício próprio (Graviton e Trainium) e iniciativas de eficiência em data centers. O *backlog* de US\$ 189 bilhões, 20% acima de um ano atrás e com vida média de 4,1 anos (isto é, a duração média ponderada dos contratos firmados), **mostra que o pipeline de migração de grandes empresas segue robusto.**

Dentro da AWS, a soma da receita dos serviços de inteligência artificial na nuvem já solidifica um negócio de **receita multibilionária, que vem apresentando crescimento de triple digits ano contra ano.** A empresa afirmou que clientes esgotam a capacidade de GPUs e aceleradores Trainium assim que a Amazon adiciona instâncias, indicando demanda bem maior do que a oferta permite hoje. **Se não fosse pela restrição de chips da NVIDIA e do Trainium, o crescimento poderia ser ainda mais expressivo** — um sinal claro de que a IA é um motor relevante de crescimento da AWS, o que justifica o grande investimento anunciado, no montante de **US\$ 105 bilhões em CAPEX para 2025, com grande parte destinada a sustentar a expansão da capacidade de IA na nuvem.**

Advertising já é um negócio de US\$ 55 bi de receita anualizada para a Amazon e, no trimestre, apresentou crescimento forte de 19%. **Por ter custo incremental muito baixo, o negócio é um grande contribuinte para a expansão de lucro no varejo, e a empresa segue executando para criar frentes de monetização,** como a introdução de anúncios em *tiers* do Prime Video, no Twitch e com colocações *off-site* de sua plataforma de anúncios em propriedades como Pinterest.

Portanto, acreditamos que as vantagens competitivas da Amazon seguem se ampliando ao longo do tempo, em múltiplas frentes. A escala massiva e irreplicável de sua rede logística, de seu negócio *first party* e de sua base de vendedores no marketplace impulsiona entregas cada vez mais rápidas, com redução do custo de servir e preços cada vez mais atrativos para os clientes.. Simultaneamente, a AWS se consolida como vencedor estrutural em computação em nuvem. **Acreditamos que a empresa possui as bases para uma forte expansão de lucro e geração de caixa nos próximos anos, continuando sua jornada de geração de valor para clientes e acionistas.**

Conferência Anual – Berkshire Hathaway

No primeiro final de semana do mês de maio, investidores pararam para ouvir Warren Buffett discursar na tradicional conferência anual da Berkshire Hathaway, ocorrida em Omaha, no estado de Nebraska.

O destaque do evento foi o anúncio feito por Buffett, que atualmente ocupa a posição de Chairman e CEO da companhia, de que Greg Abel, executivo responsável por todas as operações que não envolvem as seguradoras, seria apontado como CEO, assumindo a posição a partir do dia 1 de janeiro de 2026. Trata-se do fim de um ciclo de 60 anos com Warren Buffett à frente da companhia.

No dia seguinte ao anúncio, aconteceu a reunião do conselho de administração da Berkshire e a proposta foi aprovada com unanimidade pelos conselheiros da Berkshire. Buffett ainda seguirá na companhia, mantendo sua posição como presidente do conselho.

Em discurso feito na conferência anual, Buffett deu a entender que apenas seus dois filhos que se sentam no conselho sabiam da sua decisão de passar o bastão a partir de 2026:

"Tomorrow we're having a board meeting of Berkshire and we have 11 directors. Two of the directors who are my children, Howie and Susie, know what I'm going to talk about. The rest of them – this will come as news to them.

I think the time has arrived where Greg should become the chief executive officer of the company at year-end. I want to spring that on the directors effectively and then give that as my recommendation. Let them have the time to think about what questions or what structures or anything that they want, and then the meeting following that, which will come in a few months, we'll take action on whatever the view is of the 11 directors. I think they'll be unanimously in favor of it."

A sucessão em si – e o próprio nome de Abel – não são surpresa para ninguém. Em primeiro lugar, a idade de Buffett já diz muito sobre a necessidade de ter um plano sucessório bem desenhado. Um segundo ponto é que Buffett e Charlie Munger, seu companheiro de décadas falecido em 2023, foram vocais sobre o assunto em diversas cartas e conferências anuais.

Buffett tem sido um grande professor ao longo desses últimos anos. Foi extremamente prazeroso e profícuo poder acompanhar a sua trajetória como CEO ao longo dos anos, de forma que pudemos incorporar ensinamentos, filosofias e conceitos em nossas formas de analisar empresas aqui na STK.

Um dos conceitos atribuídos a Buffett mais incrustados na nossa filosofia é o conceito de 'moat' – ou seja, a analogia de um fosso, como existira nos castelos medievais, para representar vantagens competitivas que

isolem uma companhia de sua competição. Procuramos investir em empresas com modelos de negócios sólidos caracterizados por forças que as blindem dos efeitos nefastos da competição e que garantem a criação de valor por períodos mais longos de tempo.

Diante da nossa forma de pensar, o pensamento de Buffett é uma unanimidade: *"The most important thing to me is figuring out how big a moat there is around the business. What I love, of course, is a big castle and a big moat with piranhas and crocodiles."*

Atribuição de Performance:

O STK Long Biased FIC FIA teve um desempenho de 6.56% contra 3.69% do Ibovespa no mês de abril. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores Elétrico/Saneamento e Industrial. Do lado negativo, os principais detratores foram os setores de Saúde e Petróleo e Gás.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
RENT3	2.02%
EQTL3	1.47%
BPAC11	0.99%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
TMO US	-0.51%
RECV3	-0.37%
MC FP	-0.33%

Em relação a exposição:

	Long Brazil	Long Global	Short	Hedge	Valor Relativo	Total
Exp Bruta	54.6%	25.9%	0.5%	0.4%	18.7%	100.0%
Exp Líquida	54.6%	25.4%	-0.5%	-0.4%	-0.2%	79.3%

Abril de 2025 | Material de Divulgação

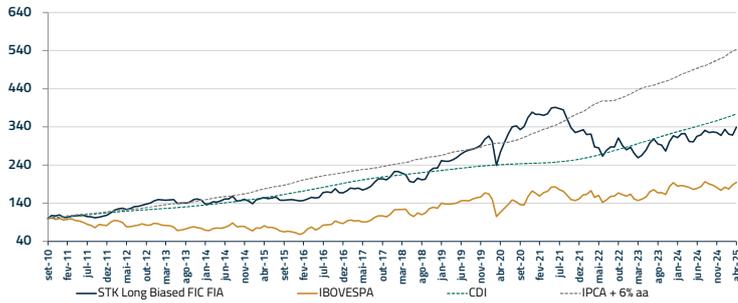
O STK Long Biased FIC FIA mantém no mínimo 95% de sua carteira investido no STK Long Biased Master FIA, cuja estratégia é investir em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. As posições do fundo são primordialmente compradas, mas o fundo pode também manter posições vendidas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, primordialmente através de investimentos em

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano	Ibovespa	IPCA+6%
2010										7.28%	-0.21%	1.94%	9.13%	-0.18%	3.72%
2011	-5.89%	0.04%	2.76%	0.86%	1.14%	0.59%	-3.16%	-0.90%	-2.10%	1.55%	2.20%	2.28%	-0.99%	-18.11%	12.87%
2012	6.07%	6.11%	2.73%	1.05%	-2.20%	2.16%	3.50%	0.63%	1.95%	2.56%	1.79%	4.68%	35.45%	7.40%	12.14%
2013	1.88%	-0.24%	-0.49%	0.29%	0.37%	-6.59%	0.71%	-0.32%	2.23%	4.39%	1.29%	-2.34%	0.77%	-15.50%	12.29%
2014	-6.86%	1.04%	3.29%	-0.38%	1.91%	3.88%	0.16%	4.65%	-8.57%	1.12%	2.72%	-3.71%	-1.76%	-2.91%	12.83%
2015	-4.18%	7.11%	2.21%	1.65%	-1.95%	1.23%	1.60%	-5.37%	-0.15%	0.74%	0.95%	-1.53%	1.76%	-13.31%	17.25%
2016	-0.71%	0.33%	2.97%	2.77%	-1.30%	0.86%	8.50%	0.84%	-1.06%	6.21%	-5.55%	-0.86%	12.97%	38.93%	12.67%
2017	3.59%	3.73%	-0.63%	1.12%	-2.89%	1.60%	3.58%	6.04%	4.60%	0.10%	-1.44%	3.41%	24.85%	26.86%	9.04%
2018	7.30%	-0.10%	-1.73%	-2.06%	-8.23%	-1.30%	5.92%	-2.27%	0.84%	10.30%	3.54%	0.10%	11.52%	15.03%	9.94%
2019	8.30%	-0.61%	0.10%	1.69%	2.14%	3.42%	2.34%	1.53%	1.09%	1.49%	1.88%	5.40%	32.50%	31.58%	10.54%
2020	2.81%	-4.57%	-20.74%	14.22%	9.09%	8.17%	5.64%	0.63%	-2.93%	2.55%	6.90%	4.04%	23.38%	2.92%	10.76%
2021	-1.67%	0.01%	-0.72%	1.24%	3.89%	0.39%	-0.69%	-0.94%	-6.19%	-6.40%	-3.78%	1.15%	-13.32%	-11.93%	16.67%
2022	1.15%	-3.78%	0.35%	-10.37%	-0.87%	-7.88%	5.94%	3.26%	0.06%	8.08%	-6.41%	-3.70%	-14.77%	4.69%	12.11%
2023	2.26%	-5.42%	-4.36%	2.13%	5.61%	6.75%	3.23%	-4.31%	-0.85%	-5.29%	8.99%	5.10%	13.16%	22.28%	10.84%
2024	-1.71%	3.24%	0.34%	-6.60%	-0.26%	4.67%	1.41%	3.70%	-1.78%	0.50%	-0.61%	-2.22%	0.17%	-10.36%	11.15%
2025	5.10%	-3.88%	-0.72%	6.56%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	6.87%	12.29%	4.41%

	Mês		Ano		12M		24M		36M		60M		Desde o Início	
	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade										
STK Long Biased FIC FIA	6.56%	14.79%	6.87%	14.79%	12.56%	13.13%	28.22%	13.46%	17.95%	15.04%	24.29%	15.81%	239.19%	15.58%
Ibovespa	3.69%	17.66%	12.29%	17.66%	7.26%	14.81%	29.34%	14.72%	25.21%	17.30%	67.77%	19.35%	94.54%	23.43%
IPCA + 6%	0.90%	4.41%	4.41%	4.41%	11.82%		22.91%		35.73%		82.33%		442.59%	

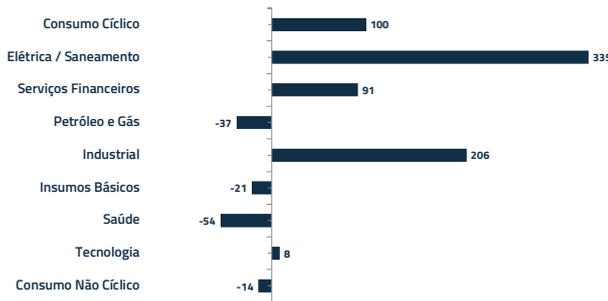
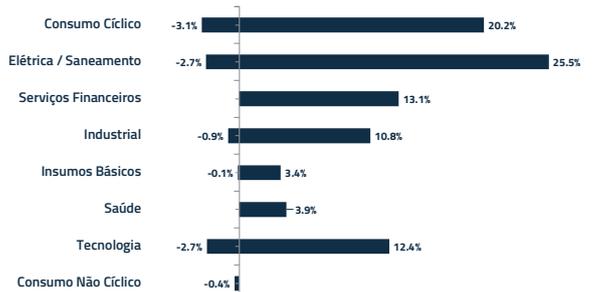
Performance Desde o início 30 de setembro de 2010

Rentabilidade Acumulada [Desde o início | 30 de Setembro de 2010]



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

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

Contribuição Setorial Bruta | Abril

Exposição Setorial (Fechamento de Mês)

Termos
Público Alvo: Investidores Qualificados

Início do Fundo: 30/09/2010

Classificação ANBIMA: Ações Livre

Cód. Anbima: 257982 / Cód. CVM: 147656

Cód. BRF: STKLBFRRZ Equity

Perfil de Risco: Agressivo

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

Taxa de Performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IPCA + 6% aa, com marca d'água. Apurada diariamente e paga semestralmente

Tributação: 15% sobre os rendimentos, incidente no resgate.

Conversão de Cotas na Aplicação: D+1 da disponibilidade dos recursos

Conversão de Cotas no Resgate: D+30 dias corridos da solicitação

Pagamento do Resgate: D+2 dias úteis da conversão de cotas

Carência para Resgate: Não há

Administrador e Distribuidor: BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A. (CNPJ: 02.201.501/0001-61) Av.

Presidente Wilson, 231, 11º andar, Rio de Janeiro, RJ.

CEP: 20030-905, Tel: (21) 3219 2500 / Fax: (21) 3219 2501 www.bnymellon.com.br/sf

SAC: sac@bnymellon.com.br ou (21) 3219 2600, (11) 3050 8010

Ouvidoria: ouvidoria@bnymellon.com.br ou 0800 725 3219

O regulamento do fundo poderá ser encontrado no site do distribuidor por meio do seguinte hiperlink:

[Regulamento do fundo](#)
Gestor: STK Capital Gestora de Recursos Ltda.

Tel: (21) 3219 6550 / Fax: (21) 3219 6505

contato@stkcapi.com.br

Auditor: KPMG

Custodiante: BNY Mellon Banco

SUPERVISÃO E FISCALIZAÇÃO

- Comissão de Valores Mobiliários - CVM

- Serviço de Atendimento ao Cidadão em www.cvm.gov.br.

O STK Long Biased FIC FIA mantém no mínimo 95% de sua carteira investido no STK Long Biased Master FIA, cuja estratégia é investir em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. As posições do fundo são primordialmente compradas, mas o fundo pode também manter posições vendidas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, primordialmente através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores e em seus respectivos derivativos. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

Início do fundo: 30 de setembro de 2010.

Público alvo: Investidores Qualificados.

Classificação ANBIMA: Ações Livre | Código ANBIMA - 257982 | Código CVM – 147656

Perfil de Risco: Agressivo.

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

Taxa de performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IPCA + 6% aa, com marca d'água. Apurada diariamente e paga semestralmente.

Tributação: 15% sobre os rendimentos, incidente no resgate. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos.

Conversão de cotas na Aplicação: D+1 da disponibilidade dos recursos

Conversão de cotas no Resgate: D+30 dias corridos da solicitação

Pagamento do Resgate: D+2 dias úteis da conversão de cotas

Carência para Resgate: não há

Administrador e Distribuidor: BNY Mellon Serviços Financeiros DTVM S.A. (CNPJ: 02.201.501/0001 61)

Av. Presidente Wilson, 231, 11º andar, Rio de Janeiro, RJ, CEP: 20030-905, Tel: (21) 3219 2500 / Fax: (21) 3219 2501 www.bnymellon.com.br / sf SAC: sac@bnymellon.com.br ou (21)3219-2600 | (11) 3050-8010

Ouvidoria: ouvidoria@bnymellon.com.br ou 0800-725-3219

Gestor: STK Capital Gestora de Recursos Ltda.

Auditor: KPMG

Custodiante: BNY Mellon Banco

O regulamento do fundo poderá ser encontrado no site do distribuidor por meio do seguinte hiperlink: [Regulamento do fundo](#)

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

Leia a lâmina de informações essenciais, se houver, e o regulamento antes de investir. Os investimentos em fundos não são garantidos pelo administrador ou por qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, pelo Fundo Garantidor de Crédito. Para avaliação da performance de um fundo de investimento, é recomendável a análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A rentabilidade divulgada não é líquida de impostos. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de resultados futuros. Os fundos geridos pela STK Capital utilizam estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Os fundos de ações podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Este fundo está autorizado a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior. As informações contidas nesse documento são confidenciais e não podem ser reveladas sem o consentimento prévio e expresso da STK capital. A exposição ao risco e a possibilidade de perda são inerentes aos investimentos



Gestão de Recursos