

Comentário do mês: Heico

No comentário desse mês, vamos destacar em maior detalhe nossa tese de Heico. O foco dessa carta será nos seguintes tópicos: 1) Breve introdução, 2) Histórico, 3) *Flight Support Group*, 4) Alocação de capital, 5) Cultura e 6) Conclusão.

Breve Introdução

Fundada em 1957 e conduzida pela família Mendelson desde 1990, a Heico é uma fabricante especializada em produtos aeronáuticos e de defesa, organizada em dois segmentos: *Flight Support Group* e *Electronic Technologies Group*.

O *Flight Support Group* (FSG) produz, repara e distribui peças de reposição certificadas pela FAA (*Federal Aviation Administration* – agência governamental dos EUA responsável pela regulamentação e segurança da aviação) para motores e sistemas de aeronaves das principais companhias aéreas globais. Responsável por aproximadamente 70% da receita da empresa em 2024, esse segmento é impulsionado pelo crescimento do tráfego aéreo, pelo envelhecimento da frota de aviões comerciais — que demanda mais peças de reposição — e pelos ganhos de *market share*. Ao longo desta carta, concentraremos nossa análise nesse segmento, dada sua maior relevância nos resultados.

O *Electronic Technologies Group* (ETG) da Heico projeta, fabrica e vende subcomponentes e subsistemas eletrônicos de alta confiabilidade para operação em condições extremas, atendendo principalmente aos mercados de aviação comercial, defesa e espaço. São apenas alguns exemplos de produtos oferecidos neste segmento: antenas instaladas em aeronaves para comunicação em voo; módulos de câmera espacial ("*space camera head*") que capturam imagens científicas em satélites; transmissores acústicos subaquáticos ("*underwater locator beacons*") fixados às caixas-pretas para emitir pulsos de alta frequência e facilitar a localização de destroços submersos; chips de memória projetados para suportar elevados níveis de radiação espacial sem perda de dados; receptores de telémetro a laser ("*laser rangefinder receivers*") utilizados em drones e veículos militares para determinar com precisão a distância até alvos; e sistemas de combustível com proteção contra impactos ("*crashworthy fuel systems*"), usados em helicópteros militares para manter a integridade do tanque mesmo após quedas, colisões ou condições de alto estresse. Esses componentes, em geral produzidos em baixo volume e com alto valor agregado, integram sistemas críticos cujas falhas não são toleradas, criando barreiras de entrada e garantindo à Heico um posicionamento estável no mercado.

Histórico

Fundada em 1957, no sul da Flórida, como Heinicke Instruments Company, a empresa dedicava-se inicialmente à fabricação de equipamentos para laboratórios clínicos. Em 1974 adquiriu a Jet Avion Corporation, fabricante de componentes para motores a jato, e com isso entrou no mercado de peças aeronáuticas — um braço ainda pequeno na época, mas que marcou a primeira incursão da empresa na produção de peças para aviação comercial. A história moderna da Heico começa em 1990, quando a família Mendelson — o patriarca Larry e os filhos Eric e Victor — assumiu o comando da empresa.

Quando estudavam na Columbia Business School, Eric e Victor Mendelson passaram a se interessar pelo universo de aquisições. Em conversa com um corretor de ações, Victor tomou conhecimento da Heico e, ao analisar os relatórios na biblioteca da universidade, identificou uma oportunidade singular: uma empresa avaliada em cerca de US\$ 25 milhões, cujo conselho não detinha participações acionárias relevantes e que possuía um ativo regulatório valioso — a licença da FAA para fabricar a câmara de combustão do motor JT8D, da Pratt & Whitney, peça essencial para a queima de combustível em aeronaves comerciais. Sabendo que seu pai, Larry, contador e investidor imobiliário, disporia do capital necessário, a família Mendelson adquiriu cerca de 15 % das ações e, em janeiro de 1990, integrou o conselho de administração, assumindo os principais cargos executivos.¹

Logo após a entrada dos Mendelson, o negócio laboratorial foi vendido. O foco passou a ser o setor de aviação comercial no qual a Heico já detinha uma certificação vigente da FAA. Jim Reum, um consultor veterano do setor — que se tornaria posteriormente COO da Heico — fez uma sugestão que transformou o rumo da empresa. Ele propôs que a Heico fabricasse peças de reposição genéricas — as *PMA*s (*Parts Manufacturer Approval*) — aprovadas pela FAA, oferecendo às companhias aéreas componentes equivalentes aos originais, porém com desconto de 30 %–50 %. Por meio de engenharia reversa, cada peça PMA é recriada para ter forma, ajuste e função idênticos aos originais. Embora o mercado tenha começado a adotar lentamente essa alternativa, em 1997 a Lufthansa Technik comprou 20 % da subsidiária de peças da Heico e passou a instalar PMAs em larga escala, validando que a solução era segura e econômica. Atualmente, mais de 80 milhões de unidades PMA da Heico já voaram sem registrar incidentes de segurança.

¹ Fonte: The 47,500% Return: Meet The Billionaire Family Behind The Hottest Stock Of The Past 30 Years

A expansão orgânica foi complementada por uma política de aquisições que permanece em vigor: pagar com caixa múltiplos que raramente ultrapassam 10x EV/ EBITDA por empresas de nicho, preservar a marca e sistemas locais e, sempre que possível, manter o fundador com participação minoritária e autonomia operacional. Até hoje, foram mais de cem transações, cada qual adicionando propriedade intelectual, canais de distribuição ou expertise regulatória. A companhia opera como um agrupamento de unidades relativamente pequenas, mantendo estrutura enxuta na sede e evitando integração excessiva.

O ano de 2023 foi transformacional para a Heico, que adquiriu seu principal concorrente no segmento de peças genéricas, a Wencor. A transação foi realizada a um múltiplo de 12,9x EV/EBITDA, incorporando um amplo portfólio de peças em que a Heico ainda não atuava.

Em 2024 atingiu receita de aproximadamente US\$ 3,8 bilhões e lucro líquido de US\$ 514 milhões, resultado de um crescimento médio anual de 15,5 % entre 2014 e 2024.

Partindo de um valor de mercado de 25 milhões de dólares em 1990, a Heico com a família Mendelson no comando alcançou até o momento 36 bilhões. O objetivo aspiracional da empresa para os próximos anos é claro: *"The stated goal of the company every year when we come out of the boxes is to grow the bottom line 15% to 20%"*.

Flight Support Group

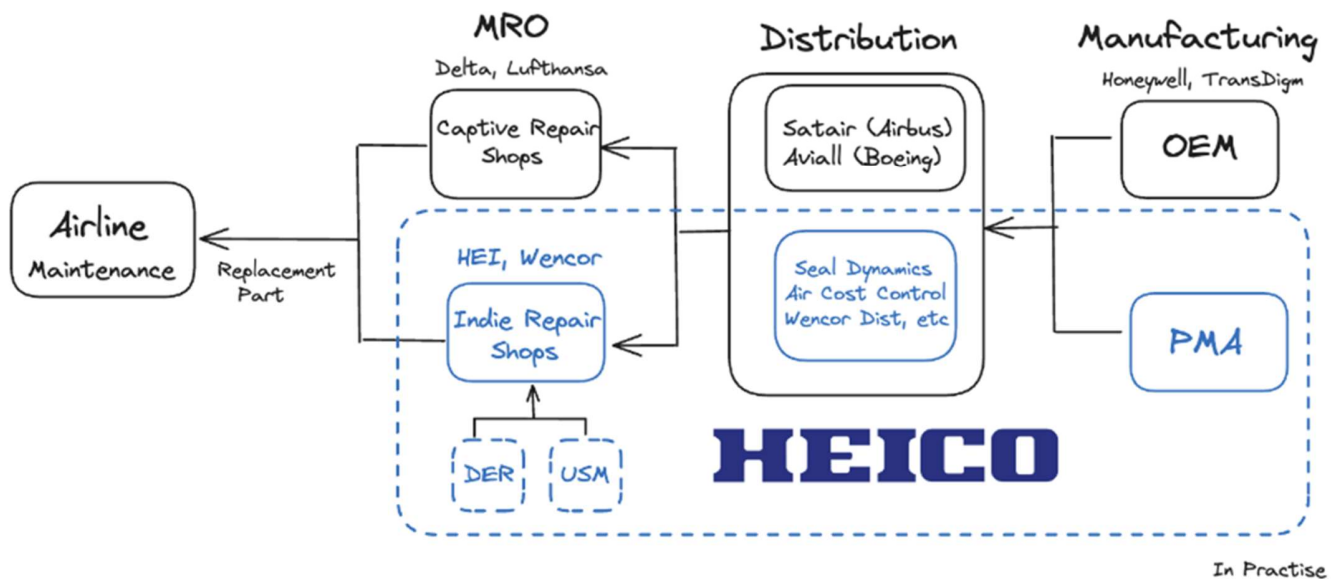
O *Flight Support Group (FSG)* dedica-se principalmente a oferecer peças genéricas de reposição para as principais companhias aéreas do mundo. Em nossas estimativas, a Heico detém cerca de dois terços do mercado de peças PMA após a aquisição, em 2023, da Wencor — até então o segundo maior participante no segmento de reposição genérica para aviação comercial. Contudo, esse nicho corresponde a apenas 1 % do mercado total endereçável, de modo que seus principais concorrentes continuam sendo os fabricantes originais (*OEMs – Original Equipment Manufacturers*), e não outras empresas de PMA.

A Heico baseia sua proposta de valor na oferta de peças com descontos significativos — normalmente em torno de 30 % — em comparação às fornecidas pelos fabricantes originais, como Rolls-Royce, GE e Pratt & Whitney. Esse diferencial é viabilizado pelo uso de engenharia reversa para recriar componentes, evitando os vultosos investimentos em pesquisa e desenvolvimento necessários à criação de peças a partir do zero. Enquanto os OEMs investem bilhões no ciclo de inovação de um motor e recuperam esse capital somente após anos, por meio de preços elevados nas peças de reposição, a Heico destina uma parcela reduzida de sua receita a P&D e concentra esforços em comprovar à FAA que suas PMA são equivalentes aos itens

originais. Graças a custos de desenvolvimento substancialmente menores, a Heico transfere a economia ao cliente sem renunciar à qualidade ou segurança — fato comprovado pelas mais de 80 milhões de peças vendidas sem nenhum incidente de segurança.²

Os diferenciais competitivos nesse segmento são notáveis. As barreiras regulatórias dificultam a entrada de novos fabricantes de PMA, enquanto a escala da Heico e a confiança que as principais companhias aéreas globais depositam na empresa consolidam sua posição. Atualmente, a Heico possui um portfólio de aproximadamente 19 mil peças PMA e desenvolve aproximadamente 500 novas peças por ano. Nesse ritmo, um concorrente levaria cerca de 38 anos para reproduzir esse portfólio de forma orgânica.

Outro diferencial relevante é a verticalização da Heico: além de fabricar suas próprias PMAs, a empresa mantém uma rede de distribuição de peças de clientes OEM e oficinas de reparo. Esse canal de distribuição fornece inteligência de mercado, permitindo identificar quais peças têm maior demanda no mercado. Já nas oficinas de reparo, a Heico oferece tanto peças OEM de terceiros quanto suas PMAs, dando aos clientes a opção de reduzir custos sem perder qualidade. O gráfico abaixo ilustra essa verticalização:



Fonte: In Practise.

² Fonte: HEICO: A Compounding Beast — Eagle Point Capital

As oportunidades de crescimento continuam significativas, pois há espaço para ganho de participação de mercado e a frota de aviões, envelhecida nos últimos anos, requer manutenção mais frequente. Embora seja líder no mercado global de PMAs, a Heico atinge apenas 1 %–2 % do mercado endereçável. Essa baixa penetração evidencia o potencial de expansão contínua, à medida que mais operadores migram para soluções de menor custo. No último trimestre, a empresa apresentou um crescimento orgânico substancial de 14 %.

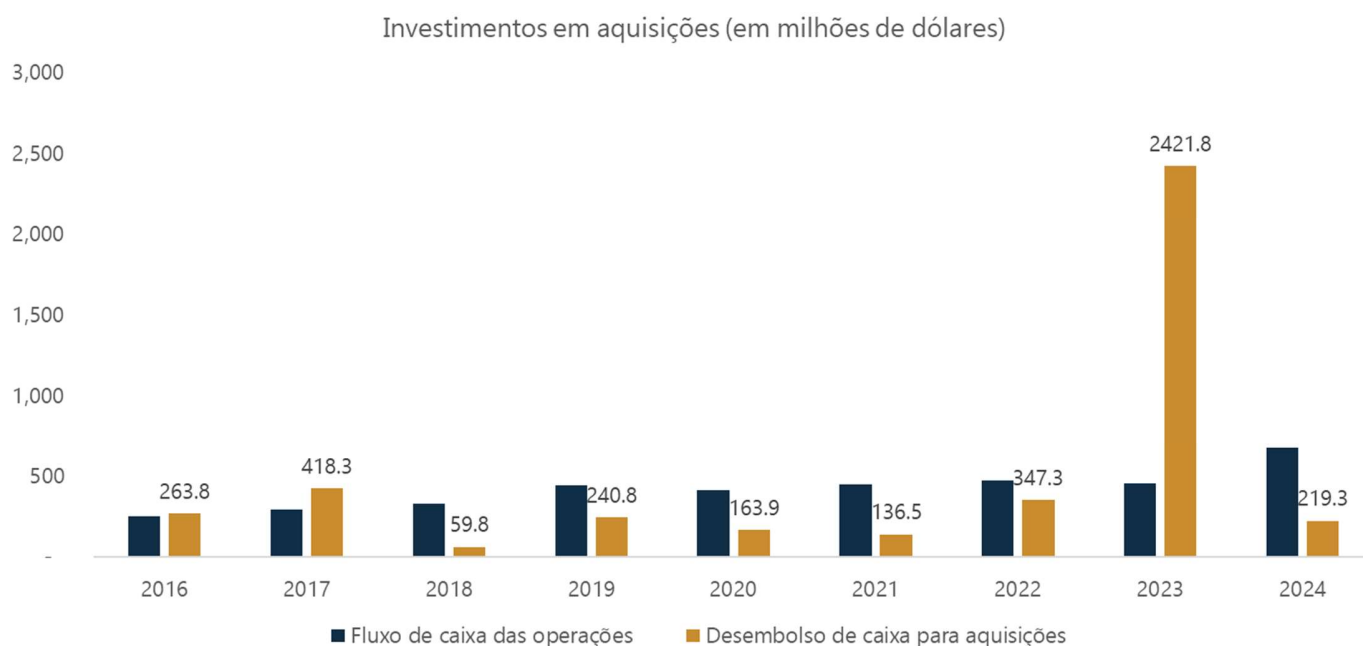
Victor Mendelson comentou recentemente sobre esse potencial durante uma teleconferência: *"PMA parts constitute somewhere around 1% to 2%, we believe, of the market. So it's tiny. And in fact, because of that 6% to 13% price increase each year, interestingly enough, Mr. Gabelli's heard this before from me, the market expands more than our size every year from price increases alone. And so it's like the expanding universe theory, right? We can never get to the edge of the universe because it just keeps growing. And it's a good problem to have, right?"*

Alocação de Capital

A Heico adotou ao longo dos anos uma disciplina de alocação de capital claramente voltada para aquisições. Historicamente, apenas uma parcela reduzida do caixa livre é destinada a dividendos. Nos anos anteriores à compra da Wencor, a Heico mantinha uma alavancagem conservadora, tipicamente abaixo de 1,5× dívida líquida/EBITDA.

Com um perfil saudável de geração de caixa operacional – em média, 19% da receita se transformou em caixa operacional ao longo da última década – a estratégia histórica, conforme comentamos, privilegiou aquisições de empresas pequenas e de nicho, com margens EBITDA superiores a 20%, que pudessem ser adquiridas com caixa, a múltiplos não substancialmente superiores a 10× EV/EBITDA, e cujo fundador permanecesse à frente do negócio com total autonomia. Para ilustrar o poder de autonomia que os Mendelsons conferem aos líderes locais, vale a citação de Vaughn Barnes, cofundador da Thermal Structures, em reportagem da Forbes:

"As long as you do what you say you're going to do, they [the Mendelsons] leave you alone. And they ask, do you need anything?"



Fonte: STK.

Em 2023, porém, a aquisição da Wencor — realizada a 12,9× EV/EBITDA — elevou a dívida líquida para cerca de 3,2× EBITDA, o maior índice já registrado pela Heico. Desde então, por meio do fluxo de caixa operacional robusto e da integração bem-sucedida do negócio, a empresa conseguiu reduzir rapidamente a alavancagem para 1,9x.

Em relação ao capex, através de sua disciplina financeira e constante busca por eficiências, se manteve historicamente abaixo de 2% da receita na última década.

Cultura

Na Heico, a cultura baseia-se em autonomia, descentralização e mentalidade de dono. Como Eric Mendelson comentou em uma entrevista: *"We're not an integrator. We're good at running 100-person businesses where they can get intimate with their products and really be a category killer."* Esse princípio orienta a atuação de cada unidade: em vez de centralizar decisões, a Heico confia nos líderes locais e evita a microgestão.

Nas palavras de Eric, *"Just as we wouldn't like people telling us what to do and micromanaging us, when we found these successful businesses, by and large we let them go do their thing. We want to make sure they're*

motivated and really enjoy what they're doing. If you've got good people, they're able to make good decisions. We joke around that one of the core competencies at Heico is that we don't mess things up."

Encarar cada desafio com *"beginners mind"* é outro valor essencial na visão de Eric. Essa postura permite enxergar problemas e oportunidades sem pré-conceitos, incentivando a inovação contínua.

Desde cedo, a família Mendelson buscou compartilhar os ganhos da empresa com os funcionários. Nos primeiros anos de sua gestão, foi alocado 10% das ações da empresa no plano 401(k) dos colaboradores, cujo valor hoje supera US\$ 2 bilhões. Eric reforça: *"My dad, my brother and I are not greedy people. We want to make sure that we spread the benefit and, frankly, expect people to work very hard. If they're going to do that, we want them to share in all of the benefits."*

Em síntese, a Heico cultiva um ambiente no qual os gestores-proprietários de cada subsidiária desfrutam de ampla autonomia para inovar e expandir seus negócios, sempre guiados por metas de longo prazo e pela partilha do sucesso. Essa combinação de liberdade, incentivo ao empreendedorismo e espírito de equipe torna o grupo particularmente atraente para fundadores que desejam vender suas empresas sem abrir mão da cultura que construíram.

A força dessa reputação foi ilustrada por Laurans Mendelson numa teleconferência de resultados ao comentar sobre a aquisição da Sensor Systems:

"So the reason for that is that one of the sellers of Sensor Systems would only sell because he wanted Heico shares. And it really was as simple as that. We have known this seller for over seven years. He—the seller—really loves Heico. He was approached by many other companies, we believe, who offered more money, but he only wanted to sell to Heico and he only wanted Heico shares. And that was the only way we could make the deal, and we were happy to do so".

Conclusão

Em suma, acreditamos que a Heico reúne as características das empresas que buscamos: 1) fortes barreiras de entrada; 2) alto potencial de crescimento, evidenciado pelo crescimento orgânico que tem sido entregue quanto pelo robusto pipeline de aquisições; 3) equipe de gestão e conselho alinhados pelo elevado nível de participação acionária; e 4) uma cultura que admiramos.

Atribuição de Performance:

O STK Long Only FIA teve um desempenho de 4.55% contra 1.45% do Ibovespa no mês de maio. Em termos setoriais, as principais contribuições positivas vieram dos setores de Tecnologia e Consumo Cíclico. Do lado negativo, os principais detratores foram os setores de Saúde e Industrial.

As principais contribuições positivas para a carteira no mês foram:

Ticker	% Retorno
NVDA US	0.74%
META US	0.71%
AMZN US	0.54%

Do lado negativo, os destaques foram:

Ticker	% Retorno
TMO US	-0.15%
CPRT US	-0.09%
WEGE3	-0.07%

Em relação a exposição:

O fundo fechou o mês com uma exposição de 81.1%, sendo destes 27.8% em empresas americanas e 53.3% em empresas brasileiras.



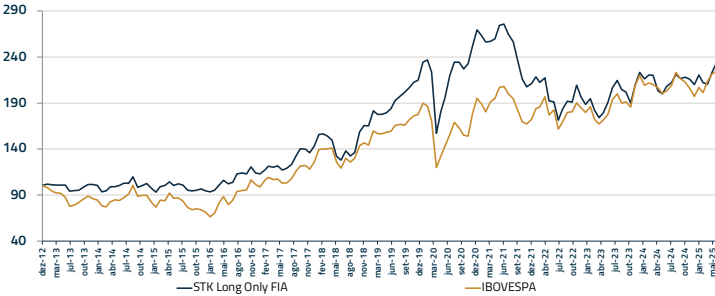
Maio de 2025 | Material de Divulgação

O STK Long Only FIA investe em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores, mantendo apenas posições compradas. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Ano	Ibovespa
2012	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.72%	0.72%	-0.01%
2013	1.19%	-0.87%	-0.06%	0.05%	-0.12%	-6.67%	0.80%	0.42%	3.67%	2.67%	-0.04%	-1.05%	-0.38%	-15.50%
2014	-6.94%	1.30%	4.86%	0.00%	1.33%	2.31%	0.05%	6.75%	-10.42%	2.19%	1.92%	-4.87%	-2.86%	-2.91%
2015	-4.29%	6.38%	1.15%	3.80%	-3.54%	1.84%	-1.33%	-5.86%	-0.65%	1.01%	1.26%	-1.96%	-2.82%	-13.31%
2016	-1.21%	1.60%	6.44%	4.64%	-3.60%	1.85%	8.78%	0.72%	-0.84%	6.88%	-5.67%	-0.84%	19.20%	38.93%
2017	3.82%	3.47%	-0.84%	1.20%	-3.91%	1.91%	3.68%	7.52%	5.67%	-0.41%	-2.75%	5.12%	26.61%	26.86%
2018	9.13%	0.45%	-1.78%	-2.85%	-11.59%	-3.14%	7.90%	-4.16%	2.89%	16.47%	4.42%	-0.30%	15.54%	15.03%
2019	9.88%	-2.15%	0.01%	1.12%	2.52%	4.63%	2.50%	2.09%	2.53%	2.84%	1.16%	8.94%	41.83%	31.58%
2020	1.07%	-5.53%	-29.77%	15.06%	8.47%	12.29%	6.56%	-0.15%	-3.08%	2.56%	8.35%	6.89%	15.12%	2.92%
2021	-2.37%	-2.68%	0.33%	1.10%	5.63%	0.43%	-3.94%	-3.02%	-8.03%	-8.33%	-4.12%	1.65%	-21.75%	-11.93%
2022	3.52%	-2.81%	2.38%	-11.48%	-0.64%	-10.37%	6.99%	4.67%	-0.56%	9.78%	-6.13%	-4.23%	-10.75%	4.69%
2023	3.35%	-6.39%	-4.35%	2.84%	6.49%	8.20%	3.94%	-4.78%	-1.16%	-5.97%	10.44%	6.47%	18.59%	22.28%
2024	-3.14%	1.87%	-0.05%	-7.67%	-1.67%	3.95%	2.24%	4.16%	-2.18%	0.70%	-0.95%	-2.65%	-5.84%	-10.36%
2025	4.81%	-3.74%	-0.84%	6.21%	4.55%								11.09%	13.92%

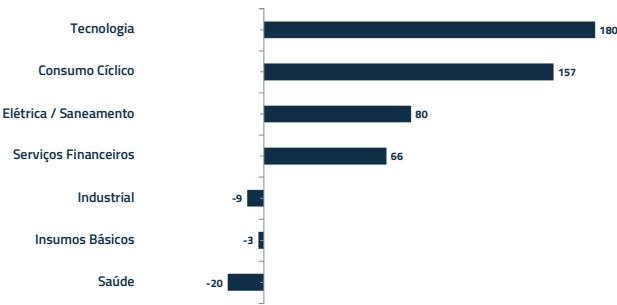
	Mês	Ano		12M		24M		36M		60M		Desde o Início	
	Retorno	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade	Retorno	Volatilidade
STK Long Only FIA	4.55%	11.09%	15.32%	16.81%	13.96%	22.40%	14.47%	22.19%	16.65%	19.16%	17.94%	133.63%	20.00%
Ibovespa	1.45%	13.92%	16.91%	12.23%	15.01%	26.48%	14.55%	23.06%	17.09%	56.78%	18.95%	124.78%	23.55%

Performance Desde o início 26 de dezembro de 2012
Rentabilidade Acumulada [Desde o início | 26 de dezembro de 2012]

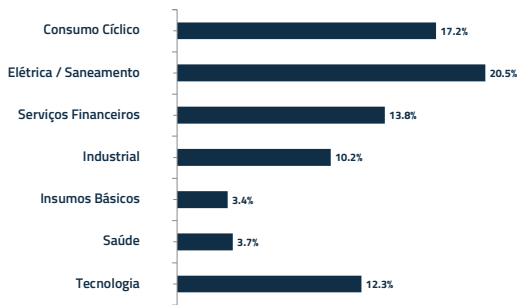


* Ibovespa é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo.
* CDI é mera referência econômica e não meta ou parâmetro de performance do fundo

Contribuição Setorial Bruta | Maio



Exposição Setorial (Fechamento de Mês)



Termos		
Público Alvo: Investidores em geral	Taxa de Performance: 20% aa sobre o ganho que exceder IBOVESPA aa, com marca d'água. Apurada diariamente e paga semestralmente	
Início do Fundo: 26/12/2012	Tributação: 15% sobre os rendimentos, incidente no resgate.	
Classificação ANBIMA: Ações Livre	Conversão de Cotas na Aplicação: D+1 da disponibilidade dos recursos	
Cód. Anbima: 32177-1 / Cód. CVM: 194700	Conversão de Cotas no Resgate: D+30 dias corridos da solicitação	
Cód. BBG: STKLOI BZ Equity	Pagamento do Resgate: D+2 dias úteis da conversão de cotas	
Perfil de Risco: Arrojado	Carência para Resgate: Não há	
Taxa de Administração: - 2% aa sobre o patrimônio líquido do Fundo. Apurada diariamente e paga mensalmente	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.	
Taxa de Administração Máxima: 2.25% aa. Compreende a taxa de administração mínima e o percentual máximo que a política do FUNDO admite despendar em razão das taxas de administração dos fundos de investimento investidos	CER. 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@stkcapital.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	



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.

O STK Long Only FIA investe em ações utilizando análise fundamentalista como principal metodologia de avaliação de empresas. O objetivo é valorizar suas cotas no longo prazo, através de investimentos em ações negociadas no mercado à vista de bolsas de valores, mantendo apenas posições compradas. A Gestora busca maximizar a performance do fundo através de gestão ativa da carteira.

Início do fundo: 26 de dezembro de 2012.

Público alvo: Investidores em geral.

Classificação ANBIMA: Ações Livre | Código ANBIMA – 32177-1 | Código CVM – 194700

Perfil de Risco: Arrojado.

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

Taxa de administração máxima: 2,25% aa. Compreende a taxa de administração mínima e o percentual máximo que a política do FUNDO admite despende em razão das taxas de administração dos fundos de investimento investidos

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

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

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