

Caro Investidor,

A Aster Capital completa 7 meses de operação de seus fundos e, em primeiro lugar, gostaríamos de agradecer o apoio e confiança de nossos investidores. Empreender não é fácil e é inviável sem o apoio dos clientes. Muito obrigado!

Escreveremos cartas aos investidores em todo final de semestre, e esperamos que essa comunicação contribua para familiarizar nossos parceiros com o nosso processo de tomada de decisão.

Nessa 1ª carta, achamos importante detalhar nossa filosofia de investimento: A Aster Capital busca compor retornos sólidos ajustados a risco, em horizontes longos de tempo, por meio do investimento em empresas, principalmente no Brasil.

A escolha das empresas é feita após um profundo estudo, e focamos em encontrar negócios de qualidade com durabilidade de crescimento. Após encontrar um grupo de companhias que passam nesse filtro de qualidade, fazemos um filtro subsequente, adicionando análises de retorno esperado e risco de perda permanente de capital.

"I very frequently get the question: 'What's going to change in the next 10 years?' And that is a very interesting question; it's a very common one. I almost never get the question: 'What's not going to change in the next 10 years?'"

– Jeff Bezos

Respondendo à pergunta de Jeff Bezos, construímos nossa filosofia de investimentos ao redor do conceito de qualidade. Quando falamos de negócios de qualidade, estamos buscando uma combinação de atributos como: (i) presença de barreiras à entrada de novos concorrentes que conseguimos compreender; (ii) negócios com *economics* sólidos e consistentes – ROIC¹ é a nossa métrica mais usada nesse aspecto, mas não a única; (iii) time forte e aderente aos desafios da companhia; (iv) oportunidades de alocação de capital a taxas atrativas de retorno e (v) grupo controlador e/ou os executivos da companhia alinhados com os minoritários, buscando gerar valor para todos os acionistas.

Embora esses atributos do conceito de qualidade evoluam ao longo do tempo, esperamos que a ideia central deles permaneça. Por exemplo: com a aceleração da digitalização da economia, nossa avaliação de barreiras à entrada hoje incorpora nuances diferentes de 10 anos atrás, principalmente em relação a durabilidade delas – mas continuaremos

¹ ROIC: *Return on Invested Capital* que significa o retorno sobre o capital investido

preferindo negócios com barreiras à entrada que conseguimos compreender do que negócios nos quais não identificamos tais barreiras.

Um outro aspecto importante da nossa filosofia é nosso interesse em investir em grandes transformações nos negócios. Esses processos de transformação têm sido acelerados pela digitalização do mundo, mas, ainda assim, não acontecem em meses ou trimestres, e o horizonte de investimento de longo prazo se mostra essencial para manifestar esse interesse no portfólio.

"A great business at a fair price is superior to a fair business at a great price."

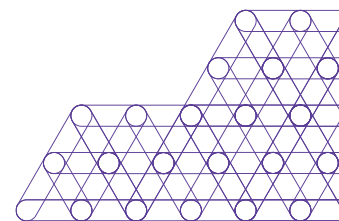
– *Charlie Munger*

A avaliação do retorno esperado e perda potencial dos investimentos nesses negócios é o passo subsequente. Investir não é simples, e é um jogo repetitivo. Dessa forma, parte da escolha da nossa filosofia veio da análise de nosso comportamento passado, identificando certos padrões e focando onde entendemos que teremos um índice de acerto superior ao longo do tempo.

Entendemos, por exemplo, que teremos um índice de acerto melhor em um negócio com ROIC variando entre 16-20% em horizontes longos de tempo, do que em um negócio que tem um ROIC de 6% em um momento, -2% em outro momento, e 50% em outro. Assim como achamos que teremos um índice maior de acerto em companhias com governança consolidada do que em companhias com controladores não necessariamente alinhados com os minoritários, às vezes até sujeitas a uma troca de controlador a cada 4 anos.

O foco em negócios de qualidade é, portanto, também uma decisão de gestão de risco. Vemos duas fontes mais comuns de perda permanente de capital: (i) desempenho operacional decepcionante (ou expectativa de que decepcionará num futuro próximo) e (ii) múltiplos. A concentração da nossa energia em negócios de qualidade nos ajuda a mitigar o risco de desempenho operacional decepcionante, o que entendemos ser um risco especialmente agudo no Brasil. Já o risco de múltiplos tem uma natureza mais cíclica. Após um *bull market* de mais de uma década nos Estados Unidos, estamos em um momento em que esse risco tem tido um peso maior do que em anos anteriores.

Queremos combinar uma filosofia de investimentos já bem consolidada e testada, com uma composição de time que adicione *backgrounds*, experiências e *networks* diferentes no decorrer do nosso processo de investimento. Em períodos longos de tempo, esperamos que a combinação de uma filosofia vencedora com um processo com muita disciplina e paciência sejam os pilares de retornos superiores.



Portfólio

Entendemos que nossa expertise está na análise profunda das empresas e escolha de negócios que continuarão crescendo e expandindo sua relevância ao longo do tempo, e que, ao fazer isso, sairão mais fortes desses momentos mais desafiadores.

O Brasil começou a enfrentar pressões inflacionárias antes da maior parte dos países e entrou em seu ciclo de alta de juros já em Janeiro/2021. Desde o lançamento dos nossos fundos, passamos por 2 temporadas de resultados, 4T21 e 1T22. Foram, portanto, resultados já inteiramente dentro do ciclo de alta de juros, inflação alta e perspectiva desafiadora de crescimento econômico.

Nesse semestre de resultados (4T21 + 1T22), verificamos mais uma vez a resiliência dos bons negócios brasileiros. Se nosso portfólio fosse uma *holding*, ela teria tido o seguinte desempenho ao longo desse período:

Portfólio Aster	4T21 + 1T22
Crescimento de Receita	24%
Crescimento de EBITDA ²	17%
Crescimento de Lucro	18%
ROIC (%)	18%

Esse desempenho dos negócios do portfólio é superior à média dos negócios no Brasil, e à média das empresas listadas em bolsa. É um desempenho que traz evidências de um processo que insiste em se repetir no Brasil: as empresas mais fortes vão ficando ainda mais fortes, em especial em momentos de desafios macroeconômicos, pois aproveitam sua superioridade operacional e acesso a capital para abrir uma vantagem adicional em relação aos competidores.

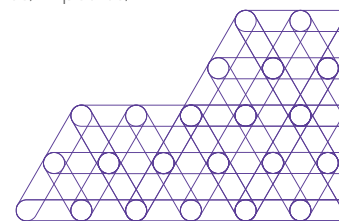
Detalharemos algumas posições do nosso portfólio a seguir para ajudar a tangibilizar quais são as empresas por trás dessa performance. São companhias que hoje representam mais de 50% da nossa exposição.

Equatorial e Energisa

Distribuição de energia elétrica é um segmento regulado, no qual a gestão faz toda a diferença na execução operacional. Sob influência de fatores como oscilação da demanda, inadimplência, roubo de energia e qualidade do serviço, vimos alguns casos de empresas que foram à falência, enquanto outras geraram muito valor aos seus acionistas.

Ao longo de sua história, a Equatorial desenvolveu uma capacidade de execução difícil de replicar, combinada a alocações de capital que consistentemente geraram valor aos

² EBITDA: *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* que significa lucro antes dos juros, impostos, depreciação e amortização.

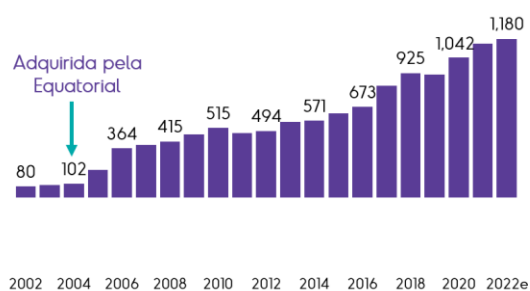


acionistas, multiplicando o EBITDA/ação em mais de 8x nos últimos 10 anos (23% CAGR³). A empresa possui o *know-how* de transformar distribuidoras mal operadas, com lucro operacional negativo, nas melhores do Brasil, o que foi provado nos *turnarounds* emblemáticos da Cemar (Maranhão) e da Celpa (Pará).

Além da distribuição, a empresa tem aberto novas avenidas de crescimento, como foi o caso da entrada no segmento de transmissão de energia em 2016 e, mais recentemente, geração renovável e saneamento em 2021.

Com o trabalho a fazer com os ativos que a Equatorial já tem dentro de casa, vemos um retorno bem atrativo, pois vemos o potencial para a companhia dobrar seu EBITDA e seu lucro em 4 a 5 anos, sem contar com mais nenhuma aquisição.

EBITDA Ajustado da CEMAR
(BRL mi)



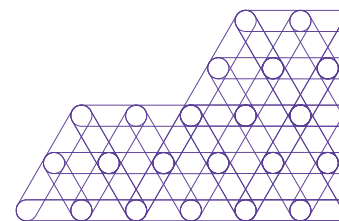
EBITDA Ajustado da CELPA
(BRL mi)



A Energisa é uma tese similar à Equatorial em vários aspectos e, também, tem consistentemente provado sua excelente capacidade de execução em períodos longos de tempo. Desde o *re-IPO* em 2016, multiplicou seu lucro líquido por mais de 6x, suportado pelo *turnaround* das distribuidoras que adquiriu do Grupo Rede em 2014. Além disso, trata-se de uma empresa de dono (família Botelho), com acionistas bem alinhados com a performance de longo prazo da companhia.

Nas duas últimas décadas, acompanhamos a consolidação das maiores oportunidades de distribuição de energia no Brasil, mas acreditamos que a Energisa se encontra bem posicionada para entregar a melhoria operacional das distribuidoras que já eram parte do grupo, e ainda executar o *turnaround* das concessões adquiridas da Eletrobras em 2018. Ou seja, embora a alocação de capital seja uma capacidade importante da Energisa, não precisamos contar com aquisições adicionais para que o investimento tenha um retorno esperado atrativo nos níveis atuais.

³ CAGR: *Compound Annual Growth Rate* que significa taxa de crescimento anual composto.



Banco Itaú Unibanco

O Itaú é um negócio que provou ser consistentemente rentável ao longo dos mais diferentes cenários pelos quais o Brasil passou, mas está em um mercado que está passando por deterioração de cenário competitivo, o que é o principal ponto de preocupação no caso.

Nossa diligência tem trazido frequentes *feedbacks* positivos sobre as mudanças que a nova liderança do banco está implementando, tornando a organização mais ágil e aberta a tomar decisões antes improváveis.

O trabalho proprietário do nosso time de Dados indica que o Itaú foi o único dentre os bancos incumbentes que não perdeu *market-share* de contas principais nos últimos 10 meses, ao mesmo tempo em que apresentou o maior delta positivo de NPS dentre os bancos. Isso nos sugere que as medidas da nova liderança já começam a mostrar efeitos positivos importantes na perspectiva do cliente, e coloca o Itaú em uma posição vantajosa perante os outros bancos incumbentes.

Ao combinar essa visão mais positiva sobre competição com um P/E⁴ 2022 = 7,5x e um crescimento esperado de EPS⁵ de 10% a.a. nos próximos anos, construímos convicção para montar uma posição.

Rumo Logística

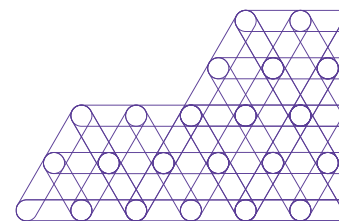
O Brasil já é o maior exportador de soja do mundo, e estima-se que representará 60% do crescimento do trade global de soja e milho nos próximos dez anos. O Centro-Oeste é a principal região produtora de grãos no Brasil, e o principal contribuidor para chegarmos em tal posição.

A Rumo é a maior empresa transportadora da produção do Centro-Oeste para o Porto de Santos, que é o maior exportador de grãos do Brasil. É uma empresa de alto valor estratégico para o país e para o mundo, e ainda combina uma série de características que buscamos em nossos investimentos: (i) vantagens competitivas estruturais em sua região de atuação; (ii) time experiente com bom histórico de alocação de capital; (iii) oportunidades grandes de crescimento por meio de alocação de capital a um ROIC atrativo (ao redor de 15%) – em leilões, como a Ferrovia Norte-Sul, e também em investimentos orgânicos, caso de Lucas do Rio Verde.

Estimamos que a Rumo entregará um crescimento ao redor de 8% de volume e 15% de EBITDA por muitos anos, em um negócio que tem um ROIC sólido, ao mesmo tempo que é descorrelacionado com o restante do portfólio – pois tem um perfil de crescimento que praticamente independe do crescimento do PIB ou do consumo, e está essencialmente exposto ao crescimento do agronegócio no Brasil.

⁴ P/E: *Price to Earnings Ratio* que significa razão do preço pelo lucro é um múltiplo que representa o preço do ativo relativo ao lucro deste por ação.

⁵ EPS: *Earning Per Share* significa lucro por ação.



BTG Pactual

Nossa posição no Banco BTG Pactual (BTG) é um bom exemplo de um investimento na transformação de um negócio. O BTG, que já era um Banco de Investimentos relevante e rentável, adicionou o crescimento em investimentos e no varejo, que não apenas são novas linhas rentáveis per se, como também melhoram o *funding* do banco com melhor acesso a depósitos, ajudando a desenvolver o negócio de crédito, que por sua vez também é sinérgico à clássica franquia de *Investment Banking* do BTG.

Gostamos da capacidade do BTG de criar uma franquia completa de soluções bancárias, que se reforçam entre si. Essas avenidas de crescimento são tocadas por uma *partnership* muito alinhada, e que faz parte da cultura do banco de maneira profunda.

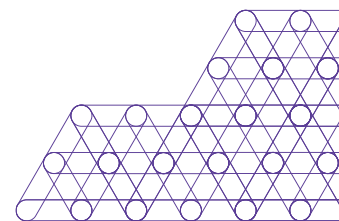
O BTG hoje é um negócio que mudou de patamar, tem uma carteira de crédito de R\$110 bi, crescendo aceleradamente, deve lucrar mais de R\$8 bi esse ano, e esperamos que entregue um crescimento de lucro de 17% a.a. nos próximos 4 anos, o que deve posicioná-lo como um destaque dentre os bancos. É um caso em que a organização é preparada para ver um momento difícil como oportunidade, tem execução e gestão de riscos muito fortes, e tem todos os elementos para aproveitar o momento para ganhar ainda mais *market-share*. É um time jogando no ataque.

Raia Drogasil

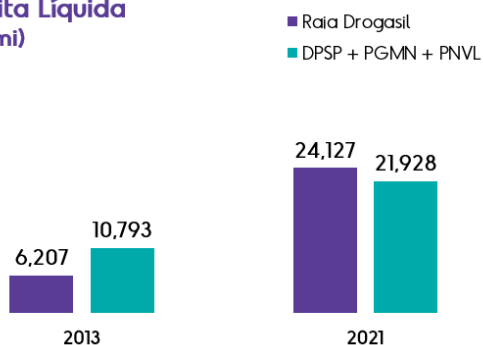
A Raia Drogasil (RD) é a líder incontestável do setor de farmácias no Brasil e reúne boa parte dos atributos que buscamos nas companhias em que investimos: (i) oportunidade grande de crescimento a um ROIC não só atrativo (ao redor de 20%), como claramente superior ao dos concorrentes; (ii) governança consolidada; (iii) escala substancialmente superior aos concorrentes; (iv) construção organizada de capacidades para lidar com a transformação digital pela qual estamos passando e (v) barreiras à entrada de novos competidores que já foram testadas algumas vezes.

O gráfico abaixo demonstra o poderoso efeito do *compounding* em um negócio no longo prazo. Em 2013, o EBITDA da Raia Drogasil não só era menor do que o da Drogaria São Paulo (DPSP), como representava um pouco menos da metade da soma das suas 3 maiores concorrentes. Agora, o EBITDA da Raia Drogasil é quase 50% maior. Isso foi feito sem necessidade de aumentos de capital, em um período em que os competidores em questão levantaram R\$2,5 bi.

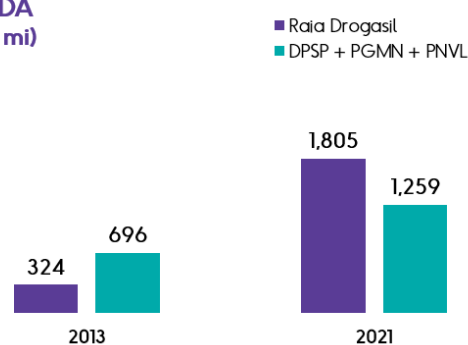
Entendemos que a vantagem operacional da RD em relação a seus competidores continuará abrindo a favor dela. Um exemplo disso é o ritmo de abertura de lojas: a RD continua abrindo 4 vezes a quantidade de lojas que o seu maior concorrente abre, sem comprometer a qualidade da expansão, já que mesmo as lojas novas têm, em média, uma venda ao menos 20% superior ao melhor concorrente.



Receita Líquida (BRL mi)



EBITDA (BRL mi)



Mercado Libre

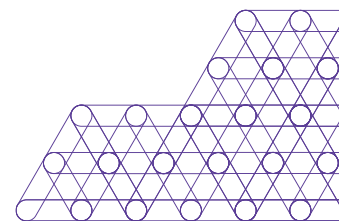
Entendemos que o Mercado Libre (MELI) é o melhor veículo para participarmos da aceleração da digitalização da economia na América Latina. Ao longo de mais de 20 anos de história, o MELI foi capaz de se anteciper às principais mudanças do ambiente de negócio - por meio do desenvolvimento da sua plataforma de *marketplace*, pagamentos, logística, publicidade e mais outros segmentos.

Vemos fortes evidências de que o MELI irá ampliar novamente a distância em relação aos seus principais competidores. Enquanto observamos concorrentes diretos realizando demissões de time de tecnologia e de produtos digitais, o Mercado Libre anunciou a contratação de 4.000 pessoas até o final de 2022, para compor principalmente o time de tecnologia, e está dobrando o número de cidades onde oferecerá entregas no mesmo dia para 100 municípios.

MELI tem um modelo econômico superior aos seus concorrentes diretos por ser essencialmente um *marketplace*, o que faz com que seu negócio tenha capital de giro negativo (ele recebe os recursos da venda antes de repassar aos vendedores do *marketplace*), uma característica especialmente valiosa em um mundo com custo de capital maior. Além disso, MELI tem um histórico de execução único na América Latina, com viés de construção orgânica de capacidades - e entendemos que essas características se provarão ainda mais poderosas em um cenário de mais escassez de capital.

Weg

A Weg é uma empresa especializada originalmente em motores elétricos, mas que evoluiu para se tornar um provedor de soluções para a eletrificação do mundo. É possivelmente a multinacional brasileira de maior sucesso, com uma cultura de dono, muito focada em *ROIC*. A companhia tem hoje fábricas em 12 países, e mais da metade do faturamento vindo do mercado externo.



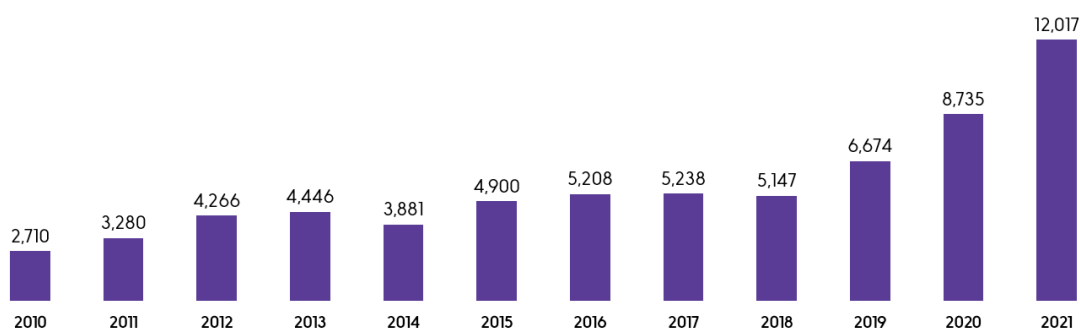
Somos entusiastas do modelo de negócios da Weg, com destaque para (i) o modelo verticalizado; (ii) o crescimento modular e (iii) a inovação constante.

A verticalização da produção torna a empresa mais ágil e assertiva no fornecimento de equipamentos para seus clientes, mitigando a dependência de complexas redes de *supply*. Não à toa, a companhia está passando quase sem sobressaltos pela maior crise logística em décadas. Não é uma surpresa para nós que o caos logístico tenha sido uma oportunidade de ganho de *market-share* para a Weg.

O crescimento modular da Weg é um dos mais importantes fatores que permite à companhia crescer com um ROIC tão distintivo (maior que 20% em termos normalizados). Em vez de grandes plantas em regiões novas, a Weg constrói pequenas unidades fabris, que podem ser facilmente expandidas por meio de módulos. Isso contribui para a eficiência e a simplicidade do modelo de negócios da companhia.

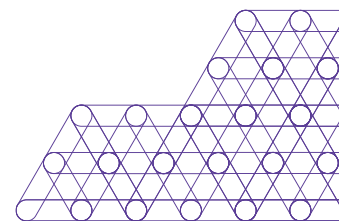
Por fim, valorizamos a capacidade da Weg de descobrir novas avenidas de crescimento. Só na última década, a Weg desenvolveu, com sucesso, os segmentos de transformadores de potência, turbinas eólicas e, mais recentemente, energia solar. Hoje, esses segmentos são muito importantes na composição de sua receita e de seu crescimento futuro, evidenciando a capacidade da empresa de se reinventar. Quanto ao futuro, ainda não sabemos quais outras novas avenidas de crescimento – como a indústria 4.0, a eletrificação de veículos ou as soluções para residências – serão as mais relevantes, mas vemos uma alta probabilidade de que o ímpeto inovador da Weg continue fazendo diferença.

Receita Líquida advinda de produtos lançados nos últimos 5 anos
(BRL mi)



Totvs

A Totvs é a empresa líder em *software* no Brasil há muitos anos. Gostamos de negócios estabelecidos de *software*, pois (i) têm receitas recorrentes - e, no Brasil, essas receitas são ajustadas por inflação; (ii) são escaláveis, com baixo custo por venda incremental; (iii) têm margens altas e pouco voláteis; (iv) o cliente tem custo de mudança relativamente alto e, por isso, costuma ficar com o serviço por muitos anos; e (v) geram muito caixa.



Além do segmento clássico de ERP⁶, a Totvs tem 2 outras avenidas de crescimento relevantes: Techfin e Business Performance. Dessas, somos especialmente positivos com o potencial transformacional de Techfin.

Techfin teve início com a aquisição da Supplier, e marcou o início da jornada da Totvs na fusão dos mundos de software e serviços financeiros. Por meio dos conduítes existentes de software, a Totvs terá uma oferta cada vez mais completa de soluções de crédito e outros serviços financeiros - uma visão que também foi comprada pelo Itaú, hoje sócio da Totvs na JV responsável por essa iniciativa. Esse segmento representa menos de 10% da operação da Totvs, mas não seria uma surpresa para nós se chegar a representar o maior centro de lucro da companhia no futuro.

Essa combinação de um negócio legado resiliente, rentável e gerador de caixa, com uma opcionalidade transformacional nos deixa muito positivos com o investimento na Totvs.

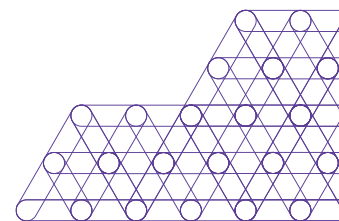
Começamos nossos fundos em um momento de mudanças das placas tectônicas no mundo dos investimentos. Desde o nosso início, as taxas de juros de 10 anos nos Estados Unidos – talvez umas das variáveis mais impactantes na determinação de preços de ativos no mundo – mais que dobrou, de 1.45% para 3.01%, o que tem sido aderente ao fato de que a inflação de 12 meses no Estados Unidos era 6.8% em Novembro/21 e está hoje em 8.6%, o maior patamar em 40 anos. Quando começamos não havia uma Guerra na Ucrânia, cujo desenrolar tem trazido impactos relevantes nos mercados, não restritos às commodities.

Nas grandes crises globais que presenciamos nesse século (Nasdaq 2000, e Crise Financeira de 2008), soluções parecidas foram utilizadas: uma combinação de injeção de liquidez e redução de taxas de juros. No cenário global atual, essa solução usada anteriormente aprofundaria o problema. Estamos diante de um novo capítulo.

Apesar do nosso foco micro nos negócios, precisamos estar vigilantes com o cenário macro em que estamos vivendo, ele desafia os paradigmas de *valuation* vigentes no mercado até pouco tempo atrás. O fator de risco que mais diminuímos desde o lançamento dos nossos fundos são as empresas negociando a múltiplos altos e/ou negócios com *duration* muito longa, além de um filtro extra no endividamento das companhias - já que juros altos podem fazer com que companhias que não tem problema de liquidez ou solvência, tenham dificuldade em entregar crescimento de lucro.

Há nuances importantes nesse processo de ajuste, e podemos usar Mercado Livre (MELI) como um exemplo: nos últimos anos, MELI de fato reunia essa combinação de múltiplos altos e *duration* muito longa. Mas entendemos que hoje a companhia está vivendo uma transição: estimamos que a companhia terá taxas mais normalizadas de crescimento, mas que lucros relevantes chegarão antes do que o mercado espera, e, com isso, vemos retornos atrativos mesmo utilizando P/E de saída conservadores e abaixo do histórico dela até 2016. Dessa forma, não só vemos em MELI uma tese sólida e um negócio que

⁶ ERP: *Enterprise Resource Planning* que significa planejamento de recursos empresariais.



continuará prosperando, como também achamos que o investimento continua oferecendo um retorno esperado atrativo mesmo no novo paradigma de *valuation*.

Em outros casos, concluímos que o *duration* era de fato longo demais, e que, apesar de gostarmos do negócio, o novo cenário de custo de capital não combinava com uma concentração relevante dos fluxos de caixa esperados em um futuro tão longínquo.

Adicionamos posições novas no portfólio ao longo desses 7 meses que, além de atender aos nossos filtros de qualidade, ajudaram a mitigar o fator de risco múltiplo alto, como Itaú Unibanco, B3 e Cosan.

O múltiplo de saída requerido para uma IRR⁷ de 25% nas empresas do nosso portfólio é, na média, 11% menor do que a média histórica delas (essa média exclui os anos de 2020 e 2021, que consideramos *outliers* em termos de múltiplos). Isso não sugere, de forma alguma, que não podemos ter quedas adicionais relevantes nos mercados. Em certos momentos de 2015 e 2008, por exemplo, vimos retornos esperados maiores do que esses. Mas indica que enxergamos retornos atrativos em companhias de qualidade muito boa.

Reforçamos nossa intenção em construir uma relação de longo-prazo próxima e transparente com nossos investidores, para nós é essencial que nossos parceiros nos entendam bem. Agradecemos a confiança.

Time Aster Capital

Disclaimer: 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. 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 Aster 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 a qualquer lei de qualquer jurisdição. Fundos de Investimento não contam com a garantia de administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantido 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 investimentos, 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 Aster 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 Aster Capital. A utilização das informações aqui contidas se dará exclusivamente por conta e risco do seu usuário.

⁷ IRR: Internal Rate of Return que significa taxa interna de retorno.

