

Análise

AmBev
ABEV3



PONTOS POSITIVOS

- Marcas populares e líderes de mercado;
- Alta lucratividade e rentabilidade;
- Caixa líquido positivo;
- Forte geração de caixa operacional;
- Negócios sustentáveis.



PONTOS NEGATIVOS

- Aumento de concorrência;
- Exposição ao câmbio para matérias-primas;
- Mercado com crescimento limitado;
- *Tag Along* de 80% somente.



COMO TUDO COMEÇOU

A AmBev é a sucessora nos negócios das Cervejaria Brahma e Antarctica, duas das marcas mais antigas do país, fundadas ainda no século XIX.

1994+

Começava a expansão da empresa em territórios internacionais, com início da operação na Argentina, Paraguai, Uruguai e outros. Iniciava também uma série de aquisições em outras regiões da América.

1999

Nesse contexto, através da aliança entre Brahma e Antarctica surgia a AmBev, controlada pelos empresários Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Carlos Sicupira, do Grupo 3G.

2004

Concluída a combinação de negócios com a *Interbrew*, uma das maiores cervejarias belga, que envolveu a incorporação de uma controladora indireta da *Labatt*, uma das líderes do Canadá.

Após a operação, a Interbrew alterou sua denominação social para InBev (e, a partir de 2008, para AB InBev) e tornou-se acionista majoritária da AmBev. Importante ressaltar que o Grupo 3G também passou a ter participação na AB InBev.

2008+

A controladora da AmBev, InBev, chegou a um acordo de fusão com a *Anheuser-Busch*, proprietária da *Budweiser*, criando o maior grupo cervejeiro do mundo.

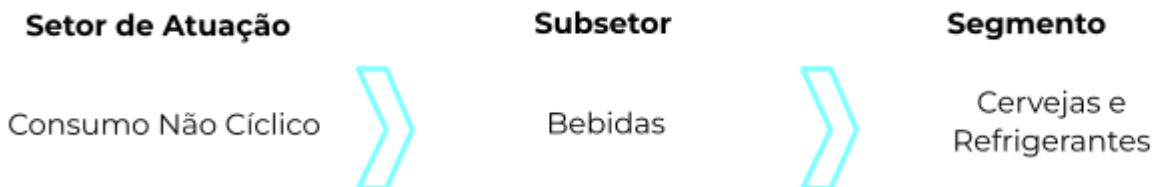
A partir de então, outras marcas foram agregadas ao portfólio da empresa, entre elas: *Cintra*, *Wäls*, *SABMiller*, *Quilmes*, *Colorado*, entre outras.

2021

Atualmente, a AmBev tem operações em 18 países, todos eles localizados na América, destacando o Brasil como o maior centro consumidor da empresa, seguido da Argentina.



ÁREA DE ATUAÇÃO



A AmBev desenvolve, principalmente, atividades de produção, comercialização e distribuição de cervejas, chopes, refrigerantes e outras bebidas não alcoólicas e não carbonatadas. A empresa é a maior cervejaria da América Latina e uma das maiores do mundo em volume de vendas.

Embora a AmBev tenha um portfólio extenso, a companhia prefere separar as suas unidades em geografias. Assim, temos abaixo a distinção de cada uma delas, enquanto na Figura 1 temos a relevância individual na composição da sua receita líquida.

- **Brasil:** existem duas subunidades de negócios, sendo uma atuante na venda de cervejas e outra em bebidas não alcoólicas. É a operação mais relevante em questão de volume de vendas e tamanho do portfólio.
- **CAC (Caribe e América Central):** inclui as operações distribuídas na República Dominicana, Cuba, Guatemala, Panamá e outros países.
- **América Latina Sul:** inclui as operações na Argentina, Bolívia, Paraguai, Uruguai e Chile.
- **Canadá:** atuando por meio da *Labatt Brewing Company*, inclui a produção e comercialização de cerveja no Canadá, além de exportação para os Estados Unidos, esse em menor grau.

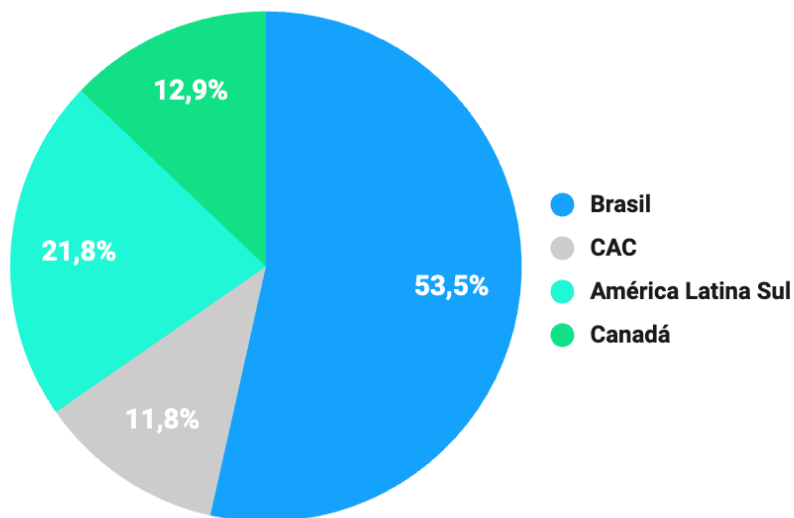


Figura 1 – Composição receita líquida.
Fonte: RI AMBEV.

A empresa tem uma capacidade instalada de produção de cerveja e bebidas não alcoólicas de 25,7 bilhões de litros por ano. Porém, nos últimos 12 meses foram produzidos 18,7 bilhões de litros, indicando uma utilização de 72,7% dos tanques de produção.

O portfólio da empresa traduz toda a sua vantagem competitiva, agregando desde marcas populares e *premium*, regionais e nacionais, alcoólico e não alcoólico, carbonatada e não carbonatada. Destaque para *Skol*, *Brahma* e *Antártica*, que estão na liderança de vendas em praticamente todos os estados brasileiros.

Importante lembrar que além desses produtos, a AmBev também está presente na produção e comercialização de produtos da *PepsiCo* (válido em alguns países, somente); como *Pepsi*, *Gatorade* e *H2OH!*, *Sukita* e *Tônica*.

Apesar de não termos dados públicos atualizados sobre a participação de mercado das companhias, a repartição do mercado ainda é parecida com a ilustrada na Figura 2.

Com isso, vemos que a AmBev perdeu *market share* nos últimos anos, tanto para a Heineken, como para o Grupo Petrópolis. Porém, mais recentemente, a AmBev vem conseguindo expandir o volume de vendas em uma proporção que indica ter conseguido estancar essa perda de mercado e manter sua posição soberana.

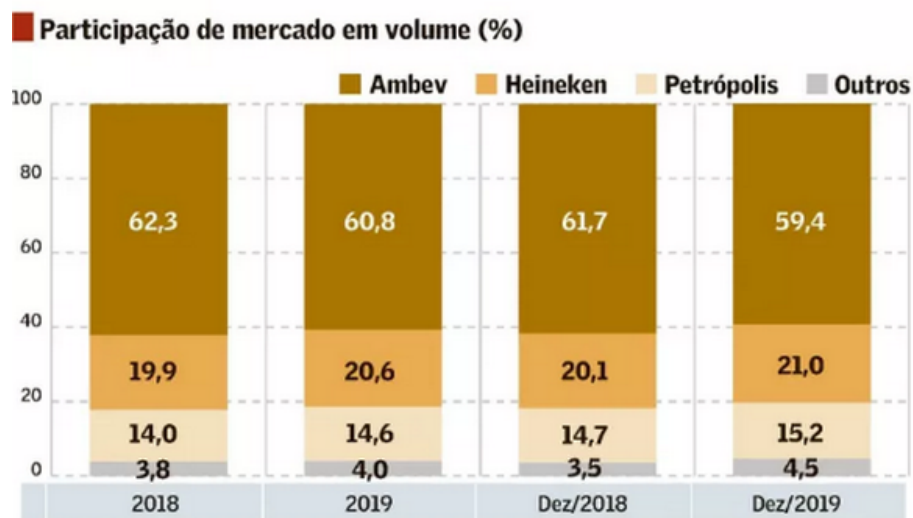


Figura 2 – Market Share Serviço Móvel e Banda Larga Fixa.

Fonte: Cibelle Bouças (Valor Econômico, 2020).

Infográfico retirado do material “Concorrentes avançam sobre a AmBev”.

A AmBev tem uma participação de mercado consolidada e bem à frente de qualquer concorrente, mesmo que nos últimos anos o *market share* tenha reduzido.

Além do mais, escala e capilaridade são dois fundamentos explorados pela empresa, visto que a mesma atua com uma rede ampla de distribuidores espalhados por todas as regiões do país. Incluindo, até mesmo, aquelas cidades menos populosas e povoadas.

A companhia acredita ter aproximadamente 1 milhão de pontos de vendas, o que garante demanda de fácil acesso. Em outras palavras, existem muitos bares, restaurantes e supermercados nos quais os concorrentes não conseguem chegar com tanto poder quanto a AmBev.

E para criar um vínculo ainda mais forte com seus revendedores, a companhia consegue oferecer soluções que vão além de bebidas. Por exemplo, foi lançado um plano de levar energia solar para milhares de empreendimentos.

Além desse programa, a AmBev consegue utilizar sua malha logística para transportar produtos de terceiros, podendo ser empresas como Unilever, PepsiCo, Sadia, etc. Não o bastante, a empresa oferece soluções financeiras e uma plataforma totalmente integrada aos empreendimentos.

Para os consumidores finais, a empresa também vem expandindo seus serviços. O Zé Delivery, plataforma de pedidos online, atingiu 4,8 milhões de Usuários Ativos Mensais, que geraram mais de 60 milhões de pedidos.

Por isso, reunindo todas essas informações, percebemos que a AmBev está em um novo ciclo. Enquanto até 2015 a companhia estava em uma fase de consolidar seu portfólio de bebidas e promover inúmeras aquisições, a AmBev, hoje, se preocupa com a criação de um ecossistema completo para pessoas jurídicas e físicas.

Como a AmBev tem uma escala consideravelmente maior, além de uma robustez financeira e tecnológica, essas medidas conseguem evitar sua perda de participação de mercado. Isso, mesmo que não existam barreiras de entrada a novos competidores relevantes.

Entre as projeções de crescimento para o mercado cervejeiro, vê-se o Brasil com potencial aumento de demanda, seja pela maturidade do setor, expansão demográfica ou maior consumo *per capita*, conforme ilustra a Figura 3.



Figura 3 – Maturidade do mercado brasileiro.
Fonte: RI AMBEV.

É importante ressaltar que, apesar de existirem perspectivas de crescimento, essas são limitadas, principalmente para uma companhia que já detém a maior parte do mercado consumidor. Isto é, no longo prazo esperamos da AmBev um papel mais focado em proteger sua posição do que focada em expandir ainda mais seu *market share*.

No sentido de trazer proteção ao seu posicionamento, a companhia vem promovendo algumas mudanças no seu portfólio. Isso porque foi identificado que o futuro da indústria será menos concentrado nas marcas principais. Logo, mais marcas disputarão o mesmo espaço nas prateleiras, sendo preciso reequilibrar seu portfólio.

Espera-se que as cervejas intermediárias e *premium* vão dominar cerca de 33% do segmento, enquanto em 2018 as perspectivas eram cerca de 15%. Na Figura 4, vemos como o mercado mais desenvolvido se comporta. Trazendo essa realidade para o Brasil e demais países com baixa maturidade, esperamos que surjam mais marcas fortes.

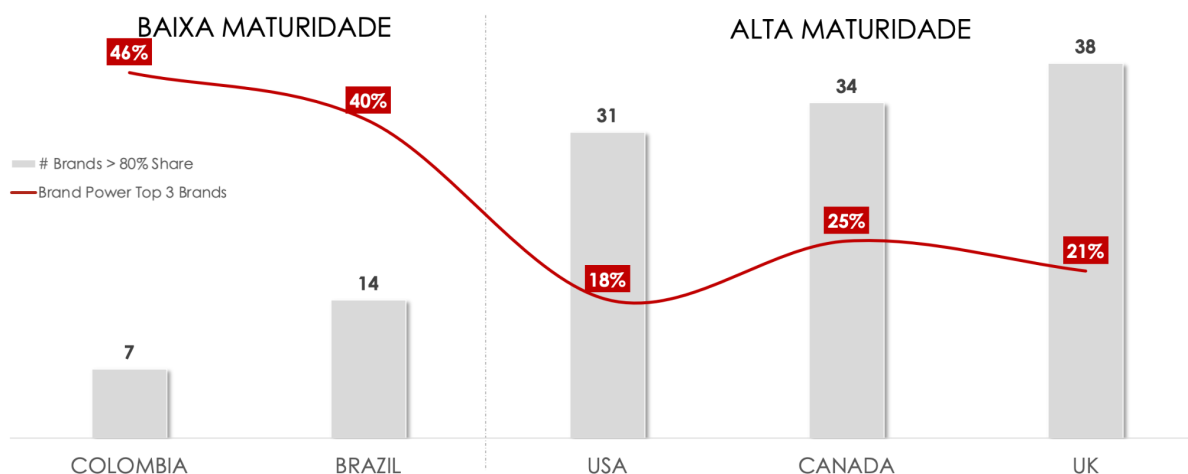


Figura 4 – Futuro do segmento.
Fonte: RI AMBEV.

Nos últimos anos, o Brasil caminhou nessa mesma direção. Na Figura 5 é possível notar o maior número de marcas na cesta de consumo. Lembrando que as preferências do consumidor se alteram com frequência e, por isso, é preciso manter uma renovação do portfólio com frequência.

Com base em todas essas informações, a AmBev desenvolveu cervejas para todos os públicos e perfis de consumidores. Essa análise de dados, junto com a criação de um ecossistema completo e uma logística robusta, permite que a empresa opere em alto nível, melhor do que seus competidores.

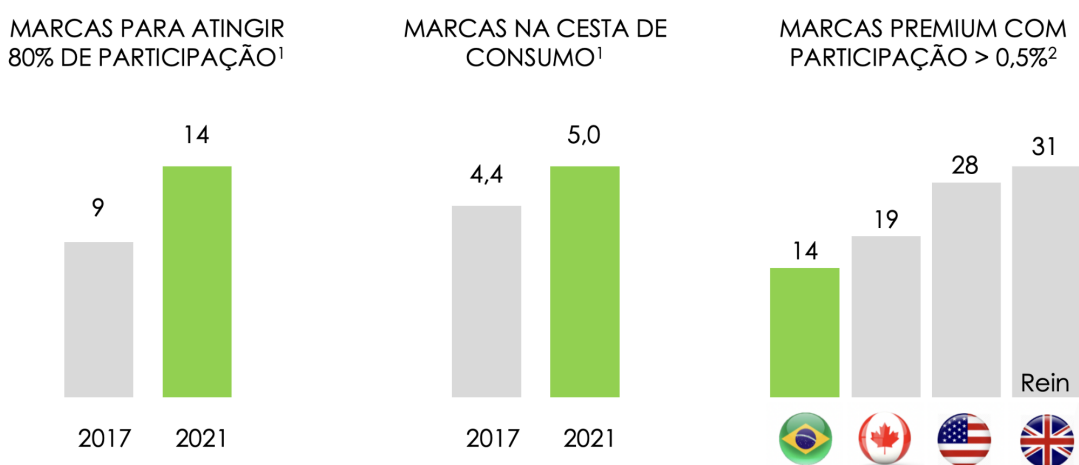


Figura 5 – Comportamento do mercado brasileiro.
Fonte: RI AMBEV.



GOVERNANÇA, CONTROLE E DIRETORIA

A AmBev está inserida no segmento de Listagem Tradicional, o nível de menor exigência conforme as boas práticas de Governança Corporativa, que requer somente o mínimo cobrado pela legislação.

A empresa só negocia ações ordinárias com *tag along* de 80% e em seu conselho de administração é identificado poucos membros independentes. Ou seja, o órgão que tem função máxima, o monitoramento, em sua maior parte, é composto por indicações dos próprios controladores.

Entre os controladores, com participação no capital social da AB InBev, destaca-se a presença do Grupo 3G (Lemann, Telles e Sicupira), que são reconhecidos pela meritocracia que adotam em sua gestão (Figura 6). Até em reflexo disso, vê-se que a diretoria executiva é composta por profissionais de grande capacidade técnica.

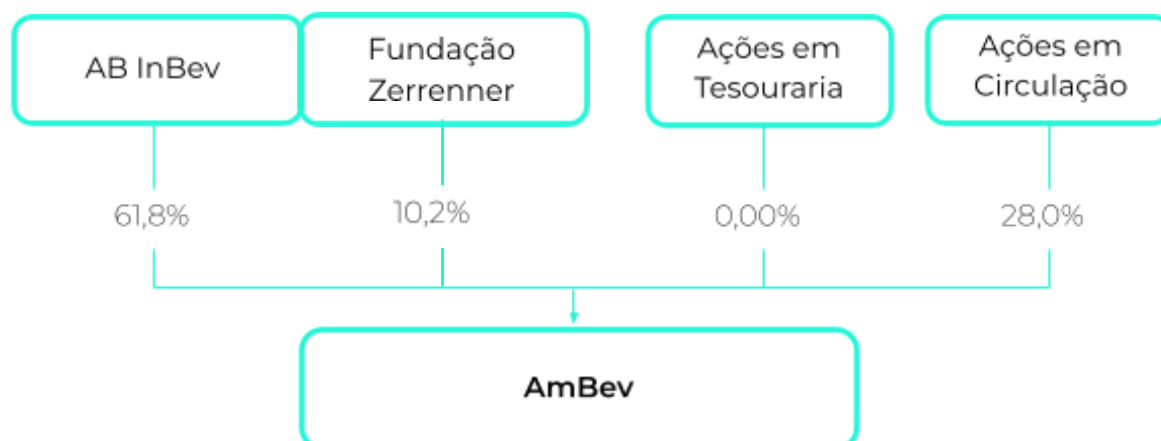


Figura 6 – Estrutura acionária.
Fonte: RI AMBEV.



OS RISCOS DO NEGÓCIO

Como visto, a AmBev perdeu participação de mercado nos últimos anos, enquanto as duas maiores concorrentes avançaram. Por inexistir barreiras de entrada significativas, outras empresas podem entrar no mercado e acirrar ainda mais a disputa.

O resultado disso pode ser prejudicial à AmBev em diferentes perspectivas, que envolvem desde a queda no volume de bebidas vendidas, assim como na lucratividade da operação. Isto é, caso os concorrentes façam campanhas de preço agressivas, com objetivo de ganhar volume de venda, a AmBev pode ter que sacrificar sua margem para acompanhar o mercado.

E mesmo que a empresa tenha larga vantagem em relação aos demais, os gostos e preferências dos consumidores variam ao longo do tempo. Isso exige da AmBev a capacidade de se antecipar às novas tendências do mercado para perpetuar-se na liderança.

Além disso, a empresa depende de fornecedores externos para diversas matérias-primas, como por exemplo o lúpulo e material para embalagem. Muitos desses contratos são feitos de médio a longo prazo, para evitar flutuações no mercado, porém, a rescisão ou alteração de acordos relevantes podem impactar sua cadeia de suprimentos.

Não só isso, vemos que as matérias-primas exigidas no processo produtivo são voláteis e, algumas delas, são negociadas em outras moedas. Nesse caso, a empresa tem parte de seus custos em moedas fortes,

enquanto tem grande exposição de venda a moedas fracas, como o Real e outras moedas na América Latina. Nesse caso, novamente a empresa pode ser pressionada a reduzir sua margem de lucro, assim como aconteceu nos últimos dez anos.

Devido à sua relevância no mercado, o Risco de Negócios exige constante monitoramento pelas autoridades nos países em que a AmBev opera, principalmente Brasil e Argentina, pela defesa da concorrência. Possíveis aquisições ou fusões, que fazem parte da história da companhia, podem não ser aprovadas por órgãos reguladores e fiscalizadores.



RESULTADOS ANTERIORES...

A AmBev já é uma empresa consolidada em um setor que também apresenta limitações de crescimento. Não fosse só, a concorrência tem se acirrado cada vez mais, resultando em redução do *market share* de cerca de 8 pontos percentuais em relação a 2013, quando a companhia reportou 67,9% de participação de mercado.

Como vemos na Figura 7, o volume de vendas chegou a apresentar uma queda relevante durante um período. Embora com as novas estratégias, a AmBev tenha conseguido recuperar seu caminho ascendente.

Tomando como base o volume vendido desde 2014, o crescimento anual médio composto é de 1,0%. Já o crescimento tomando como base o ano de 2018, o mais baixo dessa série histórica, resultou em um CAGR de 4,0%.

O interessante é que, além do aumento no volume vendido, a empresa vem tendo êxito no repasse de seus custos. A receita operacional para cada hectolitro vendido supera, pelo menos, o acumulado da inflação nos últimos 5 anos.

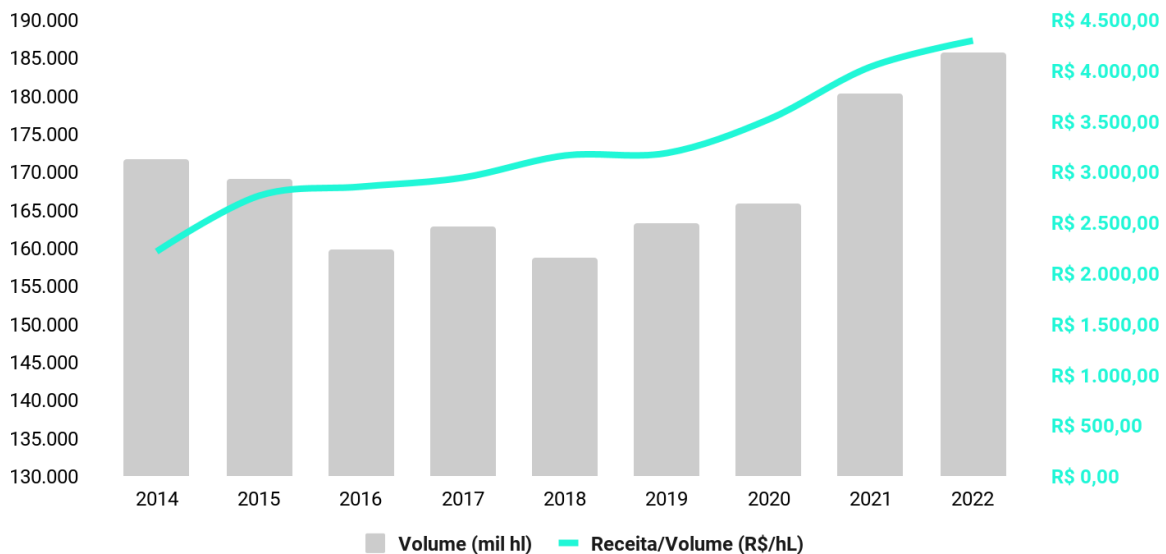


Figura 7 – Volume de bebidas produzido.
Fonte: RI AMBEV.

Dessa forma, chegamos à Figura 8, onde é possível notar um crescimento contínuo do faturamento da companhia. O problema é que, mesmo tendo crescido seu faturamento acima da inflação, outros pontos fizeram pressão no EBIT e no lucro líquido.

O custo dos produtos vendidos (CPV) saltou de 32,4% para 50,7% de 2011 até 2022, aumento de mais de 18 pontos percentuais. Esse dado pode ser explicado pela desvalorização cambial, visto que a empresa opera em países com moedas mais fracas, a exemplo de Argentina e até Brasil

Além disso, temos que considerar os ciclos das *commodities* necessárias para o processo produtivo, que também vivem um contexto de alta em relação aos anos anteriores.

Não fosse só, as despesas com vendas, aqui incluídas tanto a parte logística quanto a parte comercial, tiveram aumento nesse intervalo. O que evidencia aumento de despesas com *marketing* para conter avanço das concorrentes.

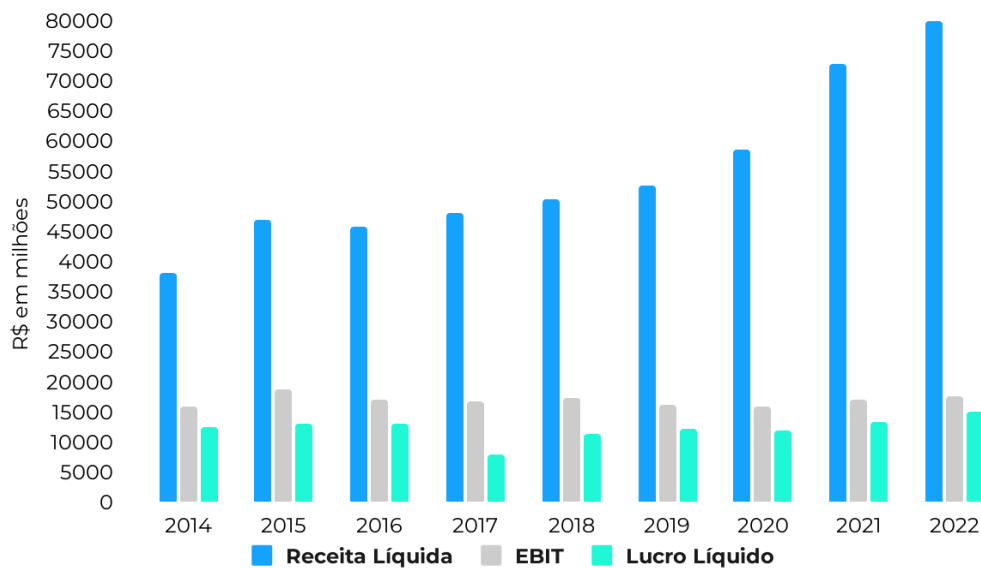


Figura 8 – Receita Operacional.
Fonte: RI AMBEV.

Dessa forma, os aumentos dos custos e despesas se refletem em menores margens de operação e rentabilidade, conforme são ilustradas pela Figura 9.

Podemos até considerar um aumento nesses indicadores, tomando como base a normalização do preço de algumas *commodities*. Contudo, dificilmente veremos a empresa operando no mesmo nível de qualidade de antes. Note que a AmBev continua com bons fundamentos, só não é tão boa quanto antes.

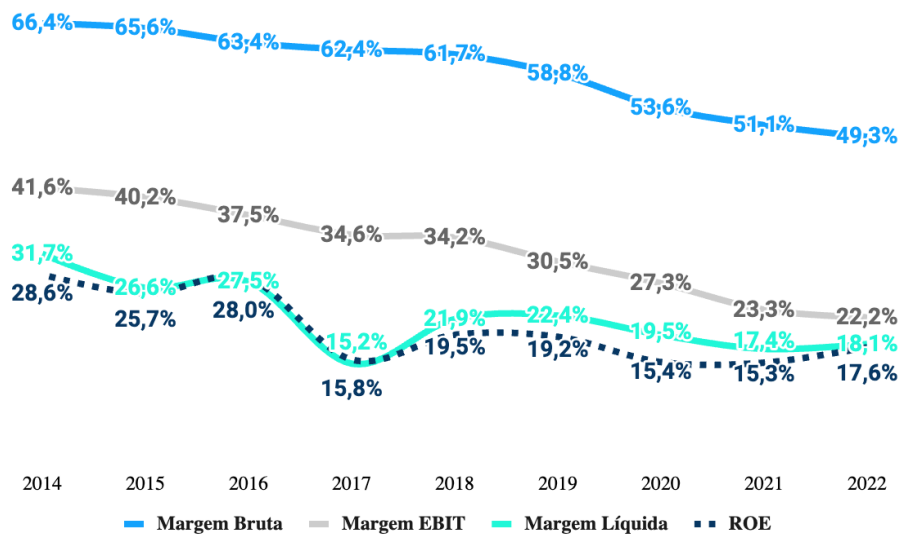


Figura 9 – Lucratividade e Rentabilidade.
Fonte: RI AMBEV.

A boa lucratividade também está associada a uma saúde financeira excelente. Em um cenário de juros altos, ter uma posição relevante de caixa, que no caso da AmBev, é superior ao seu endividamento, permite operar com grande flexibilidade. Vemos essa informação na Figura 10.

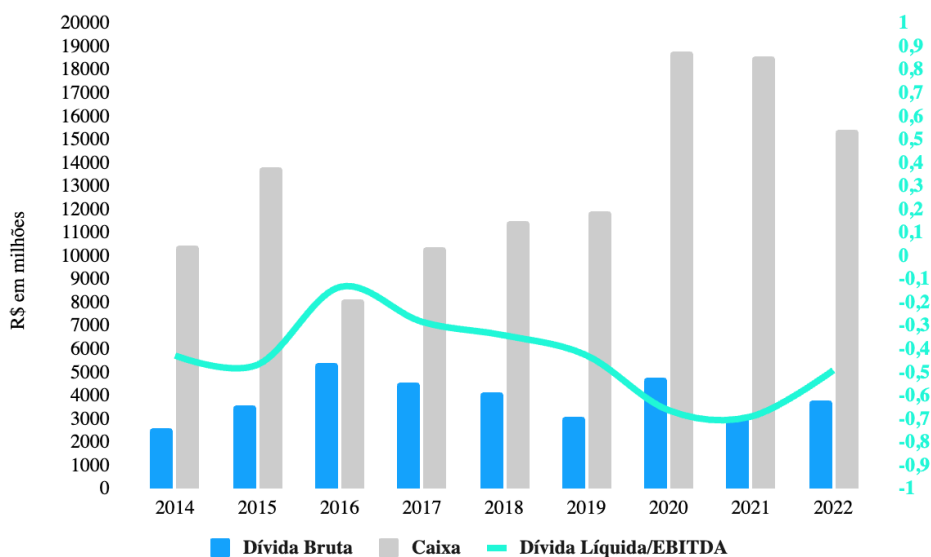


Figura 10 – Endividamento.
Fonte: RI AMBEV.

Nesse caso, vemos a grande diferença da AmBev para seus competidores. O Grupo Petrópolis, terceira maior cervejaria do país, entrou com pedido de recuperação judicial diante da escalada de juros. Por isso, vale reforçar a robustez que a AmBev possui.

A empresa também melhorou sua necessidade por capital de giro, isto é, a empresa recebe pelas vendas antes de pagar seus fornecedores, sendo essa uma maneira otimizada de financiamento para as atividades de curto prazo. O reflexo disso é visto na Figura 11, com a maior geração de caixa operacional.

Além do mais, o fluxo de caixa livre indica a capacidade de distribuição de dividendos aos acionistas. A política da AmBev é distribuir, no mínimo, 40% do lucro líquido, embora a média dos últimos 10 anos tenha sido superior a 80%. Seu *dividend yield* só não é maior porque suas ações costumam ser negociadas com prêmio relevante. Para os próximos anos, as projeções indicam um *dividend yield* entre 5% a 7%.

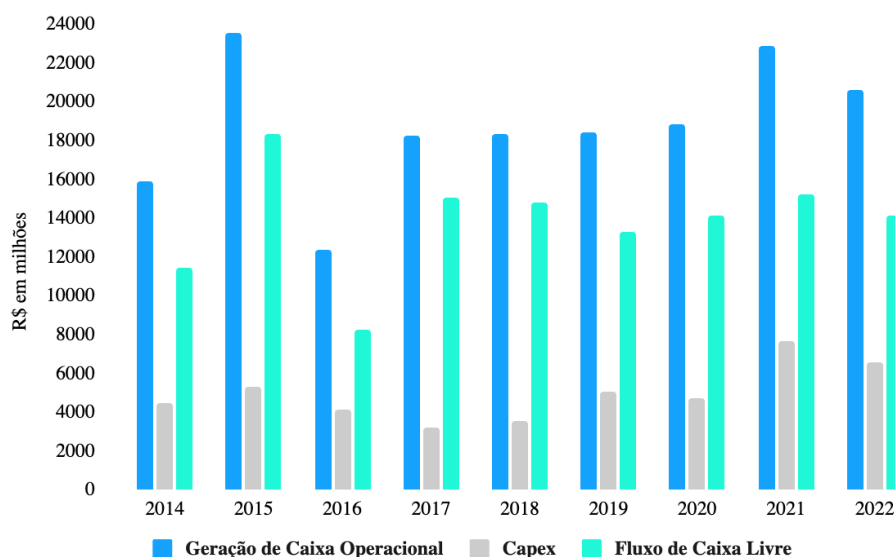


Figura 11 – Fluxo de Caixa.
Fonte: RI AMBEV.



ATUALMENTE...

Apesar da tempestade “perfeita” gerada pela pandemia e guerra, a empresa conseguiu se recuperar rapidamente e já está apresentando normalização no volume total de bebidas, com crescimento de 3% no ano de 2022 em comparação ao ano de 2021.

A normalização em seu volume de venda se dá pela retomada da atividade econômica no Brasil e LAS (América Latina Sul), além de eventos como a Copa do Mundo, que aconteceu no período de verão no hemisfério sul. Em contrapartida, no Canadá, América Central e Caribe, a situação não é das mais favoráveis, visto que a inflação segue pressionando os custos.

O destaque deste ano foi o repasse de custos para o consumidor final no Brasil e LAS. O repasse de preços, aliado ao aumento no volume de venda, permitiu que a receita líquida aumentasse 9,4% frente ao ano de 2021, enquanto o EBITDA ajustado subiu 3,9% e o lucro líquido ajustado subiu 12,6%, considerando a mesma base de comparação (Figura 12).

Destques financeiros - consolidado								
<i>R\$ milhões</i>	4T21	4T22	% Reportado	% Orgânico	12M21	12M22	% Reportado	% Orgânico
Volume ('000 hl)	51.374,9	52.169,3	1,5%	1,5%	180.368,1	185.749,7	3,0%	3,0%
Receita líquida	22.010,8	22.693,0	3,1%	21,5%	72.854,3	79.708,8	9,4%	19,8%
Lucro bruto	11.514,8	11.707,8	1,7%	22,4%	37.194,6	39.286,8	5,6%	16,8%
% Margem bruta	52,3%	51,6%	-70 pb	40 pb	51,1%	49,3%	-180 pb	-130 pb
EBITDA ajustado	6.784,4	7.109,3	4,8%	27,4%	22.869,7	23.770,9	3,9%	17,1%
% Margem EBITDA ajustado	30,8%	31,3%	50 pb	160 pb	31,4%	29,8%	-160 pb	-60 pb
Lucro líquido	3.747,0	5.083,4	35,7%		13.122,6	14.891,3	13,5%	
Lucro líquido ajustado	3.885,1	5.299,7	36,4%		13.472,3	15.166,8	12,6%	
LPA (R\$/ação)	0,23	0,32	37,7%		0,81	0,92	14,1%	
LPA ajustado	0,24	0,33	38,4%		0,83	0,94	13,1%	

Figura 12 – Demonstração de Resultado de Exercício.

Fonte: RI AMBEV.

Esse desempenho é reflexo das campanhas de marcas *premium*, que cresceram acima da média do setor e também colaboram para o aumento na receita a cada hectolitro vendido.

Por outro lado, as margens de operação foram pressionadas pela mudança no *mix* de embalagem, ainda reflexo da dinâmica de isolamento social, e desvalorização cambial, que mesmo com políticas de *hedge*, impactam significativamente.

A AmBev manteve sua excelente saúde financeira ao ter caixa líquido de quase R\$11,5 bilhões, o que produz um Índice Dívida Líquida sobre EBITDA em -0,5x. Esse valor é ainda mais seguro em relação aos anos anteriores.

A companhia tem ganhado força junto ao Zé Delivery, plataforma de entrega de bebidas que conecta a AmBev a milhões de potenciais clientes. Aqui, mais uma vez, destacamos a rede de distribuição e logística da companhia, já que nenhum concorrente consegue ter acesso ao mercado igual a AmBev o faz.

Para 2023, as perspectivas são que a AmBev continue monetizando seu ecossistema. Para isso, será preciso desenvolver suas marcas intermediárias e *premium*, além de ampliar as soluções BEES e Zé Delivery. Caso isso seja bem feito, a empresa espera aumentar sua receita por hectolitro novamente.

Em termos de custos, é esperado uma menor pressão de custos de insumos do que em 2022. Assumindo os preços atuais da *commodities*, o custo do produto vendido deveria oscilar entre um aumento de 6% a 10%.



POSSÍVEIS CENÁRIOS

Análise de Múltiplos

O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Para que sua eficiência seja atestada, é coerente que se compare empresas de um mesmo setor de atuação e que, ainda por cima, essas empresas estejam no mesmo ciclo de vida. Isto é, se estão em expansão, maturidade ou decaimento de suas atividades.

Para a comparação, foram selecionadas as empresas listadas na bolsa americana NYSE *The Coca-Cola Company* (KO); *PepsiCo* (PEP) e negociando pela bolsa Euronext Amsterdam *Heineken* (HEIA), que ocupa a quarta colocação no mercado cervejeiro norte-americano.

- **P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia; de outra forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.
- **P/VP:** relaciona o valor de mercado da companhia com o seu patrimônio líquido. Assim, esse múltiplo é aplicado para saber quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo patrimônio da empresa.
- **EV/EBIT:** é a relação entre o valor de firma da empresa pela aproximação de seu lucro operacional, descontadas depreciação e amortização. Portanto, é um múltiplo que avalia a operação e a posição de dívida líquida da empresa.

Na Figura 13 nota-se que as ações da AmBev estão sendo negociadas levemente abaixo das outras empresas comparadas. Importante ressaltar

que principalmente *Coca-Cola* e *PepsiCo* possuem rentabilidade muito superior às cervejeiras, por isso negociam com tamanho prêmio. Porém, em comparação estritamente com a *Heineken*, a *AmBev* possui múltiplos menores e indicadores de qualidade melhores.

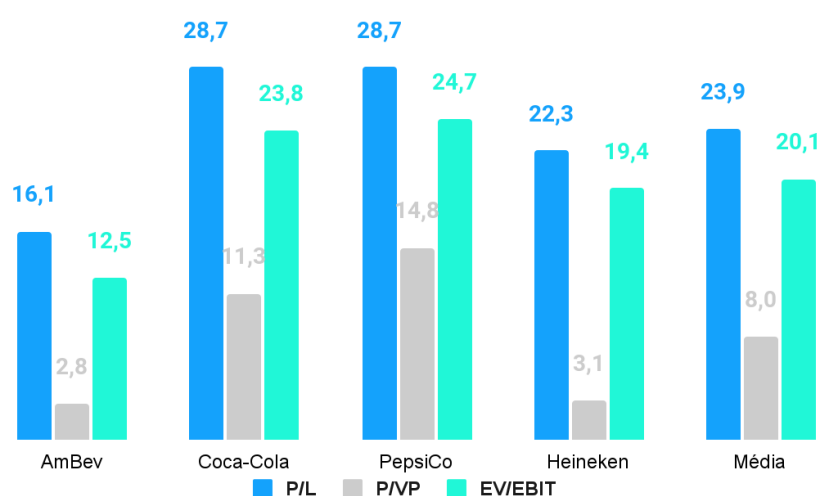


Figura 13 – Comparação de múltiplos.

Fonte: Status Invest / Fundamentei / Elaboração Própria.

Pela Figura 14, vemos que a *AmBev* negocia a múltiplos próximos à sua média histórica. O P/VP, porém, mostrou tendência de queda, como consequência da redução do ROE.

Nesse caso, mesmo se tratando de uma empresa de excelente qualidade, sendo negociada abaixo dos seus múltiplos históricos e também abaixo da *Heineken*, a realidade da *AmBev* ainda é a de uma ação que negocia com bastante prêmio frente ao contexto atual de bolsa de valores, que está bem desvalorizada.

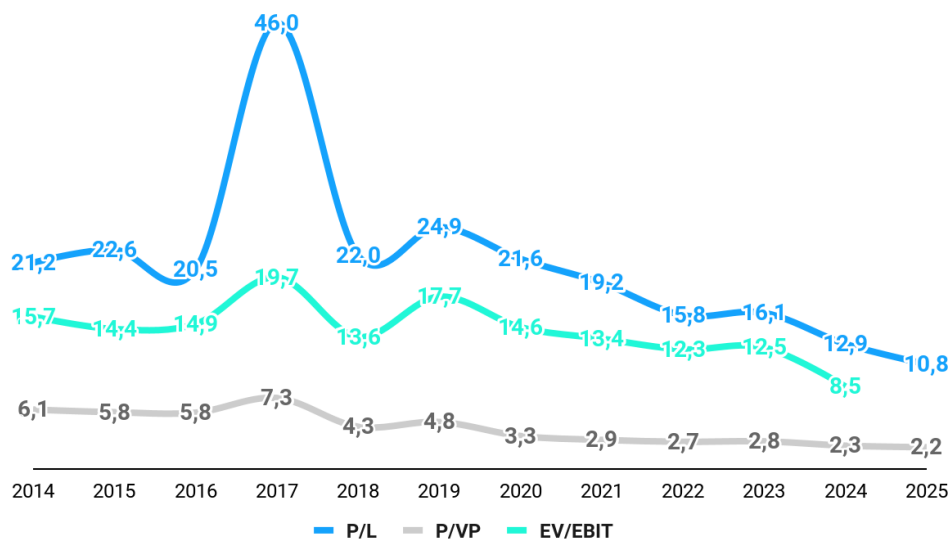


Figura 14 – Comportamento Histórico dos Múltiplos.
 Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

Esse método projeta fluxos de caixa da empresa para os próximos anos e o traz a valor presente, descontado a uma taxa média ponderada, chamada de custo de capital, na sigla em inglês *WACC* (*Weighted Average Cost of Capital*).

Essa taxa representa o quanto a empresa gasta com custos de dívida e de remuneração ao acionista. De maneira geral, é o custo de financiamento da empresa.

Esse método tem como objetivo fazer uma estimativa reversa do mercado. Em outras palavras, o objetivo dessa análise consiste em avaliar, dado o preço das ações, qual seria o crescimento esperado pelo mercado em relação à companhia.

Como vimos, a empresa apresenta uma tendência de queda na sua margem EBIT, que foi acentuada pelos eventos mais recentes de pandemia e guerra, quando o custo do produto vendido apresentou uma grande alta.

Porém, podemos considerar que, voltando à normalidade, a empresa possa recuperar marginalmente seus indicadores de qualidade e operar com uma margem EBIT ao redor de 25%.

Além disso, considerou-se cenário de manutenção de sua capacidade instalada, sem maiores investimentos e expansão das suas operações. Aliado a isso, nesse cenário considerou a manutenção da necessidade por capital de giro negativo.

Com isso, um possível cenário encontrado foi o de crescimento de 10% ao ano para os próximos 10 anos, só a partir disso a empresa entraria em seu estágio na perpetuidade, com crescimento em 4,0% ao ano. Esse é um crescimento acima do que a própria empresa entregou nos últimos anos.



OPINIÃO DO ANALISTA

A AmBev é uma das maiores empresas negociadas em Bolsa de Valores em termos de valor de mercado. E toda essa grandiosa operação é traduzida em liderança absoluta no mercado cervejeiro.

O portfólio de produtos da companhia possui marcas popularizadas na cultura brasileira, vide *Skol* e *Brahma*, além de outras marcas de segmentos *premium* que vêm crescendo além da média do mercado.

A companhia além de ter uma atuação forte em negócios sustentáveis, consegue manter uma necessidade por capital de giro negativa. Poucas empresas conseguem chegar nesse nível, o que exige muita confiança dos agentes envolvidos, principalmente fornecedores.

Além do mais, a empresa tem uma saúde financeira intacta, forte geração de caixa operacional e, ainda, boa lucratividade e rentabilidade. Sem sombra de dúvidas, a AmBev se tornou uma das empresas mais sólidas do continente.

Por outro lado, sua hegemonia vem sendo cada vez mais desafiada pelos concorrentes. Nos últimos 10 anos, a AmBev perdeu pelo menos 8 pontos percentuais de *market share*. Sua exposição ao mercado cambial também traz desafios quanto à compra de matérias-primas em valores bem acima de anos anteriores.

Apesar de reconhecermos que existem muitos pontos positivos na sua operação, o mercado continua precificando suas ações com muito prêmio. Para nós, não existe margem de segurança suficiente para investir na companhia, sabendo que seu crescimento é limitado, e pagando por múltiplos de preço de empresas que ainda podem crescer muito. Dessa forma, optamos por não recomendar as ações ABEV3.



SIMPLA CLUB



Gabriel é Analista CNPI, certificado pela Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (APIMEC). Graduado em Engenharia Química pela Universidade Federal de Viçosa – UFV/MG.

Siga: @gabriel.investimento

Acompanhe o **SIMPLA CLUB** em todos os canais!



[Youtube](#)
[Simpla Club](#)



[Instagram](#)
[@simpla.club](#)



[Telegram](#)
[t.me/simplaclub](#)

Relatório Especial

Atualizado em 15.04.2023

Obs.: Os relatórios não são reescritos a cada evento que ocorre no mercado. Entretanto, nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados toda semana.



DISCLAIMER

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Gabriel Guimarães Bassotto (CNPI EM-2470), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras.

O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse.

A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.