

Análise

Movida
MOVI3



PONTOS POSITIVOS

- Altas perspectivas de crescimento;
- Mercado muito aquecido e bons *feedbacks* de clientes;
- Indicadores de qualidade evoluindo;
- Grande escala.



PONTOS NEGATIVOS

- Empresa flerta com alto endividamento;
- Alta necessidade de investimentos;
- Geração de caixa inconstante;
- Dependência de bom ambiente econômico.



COMO TUDO COMEÇOU

1969+

A JSL Participações (JSLL3) opera desde 1969 com o transporte de cargas gerais. Na década de 1980, com a demanda dos clientes, passou também a atuar nos serviços de transporte e terceirização de suas frotas, seguindo a estratégia de crescimento orgânico e via aquisições.

2006

Início das operações da Movida foi na cidade de São Paulo, como uma pequena locadora de veículos. O caminho da JSL e Movida em breve se cruzariam.

2013

A Movida foi adquirida pela JSL, iniciando o processo de expansão das marcas, oferecendo aluguéis voltados para pessoas físicas e jurídicas. No começo, eram pouco mais de 2,4 mil veículos leves, passando para 36 mil logo após a negociação. O próximo passo da companhia seria consolidar suas operações de *rent a car* e gestão e terceirização de frotas.

2017

A partir do *IPO*, a Movida dedicou seus recursos ao crescimento de suas operações por meio da otimização da sua estrutura de capital, reforço de liquidez, pagamento de dividendos e suporte à expansão de frota e abertura de novos pontos. Aquisições não estavam no radar da companhia naquele momento.

2018

Assinada parceria com a AVIS, uma das principais empresas desse setor no mundo.

2020+

Após reestruturação acionária, o controle da Movida passou à Simpar. Em 2021 houve a incorporação da CS Frotas, ampliando ainda mais o mercado endereçável de gestão de frota.



ÁREA DE ATUAÇÃO

Setor de Atuação

Consumo Cíclico



Subsetor

Diversos



Segmento

Aluguel de Carros

A Movida é a segunda maior companhia de locação de veículos do Brasil, tanto em tamanho da sua frota, como também pelo seu faturamento. Atualmente, a sua frota de carros alcançou a marca de mais de 224 mil veículos, ficando apenas atrás da Localiza e Unidas, que se fundiram em 2022.

A companhia afirma que os carros possuem excelente estado de conservação e baixa quilometragem, sendo usados, em média, durante 10 meses na unidade RAC e 20 meses na unidade GTF, até serem revendidos pela marca Seminovos Movida. A companhia divide sua atuação em duas unidades operacionais.

- **Rent a Car (RAC):** compreende a locação de veículos leves, de forma diária, mensal e anual, localizados em regiões estratégicas, como aeroportos e rodoviárias, por exemplo. A companhia trabalha com diferentes marcas e modelos de veículos, de acordo com a preferência do consumidor. Aproximadamente 50% dos automóveis estão nessa unidade.
- **Gestão e Terceirização de Frotas (GTF):** responsável pela locação de veículos para clientes corporativos por meio de contratos de longo prazo que variam, na sua maioria, entre 12 e 36 meses de duração. A oferta de serviço também engloba o estudo de dimensionamento de frota de veículos para o

cliente. Aproximadamente, 50% dos veículos estão nessa unidade, distribuídos em mais de 800 clientes.

O público-alvo da Movida, principalmente na unidade de gestão e terceirização de frota, busca reduzir a alocação de capital, eliminar o processo de venda dos automóveis, além de priorizar pela comodidade e conforto que o serviço proporciona, com a redução de burocracias de quem possui um carro. Isto é, a proposta de valor da companhia atende o desejo de um mercado endereçável muito grande.

Para manter sua frota de automóveis renovada, a Movida revende seus automóveis seminovos, independente se eram das unidades RAC ou GTF, em diversos pontos espalhados pelo país. O que, à princípio, permite desmobilizar o ativo e rentabilizá-lo ainda mais.

Logo, a empresa lucra com os seus serviços prestados nas unidades e ainda consegue revender os carros a preço de mercado, mesmo os tendo adquirido com desconto junto às montadoras. Na verdade, além dos descontos concedidos pelas compras em larga escala, a Movida registra boa parte de seus carros em Minas Gerais, onde consegue pagar um IPVA menor do que em outros estados, tornando seu custo ainda mais competitivo.

O registro de carros novos em Minas Gerais, especificamente em Belo Horizonte, se tornou uma tendência entre as principais locadoras, afinal de contas, além do menor imposto, existe menos burocracia e mais agilidade no emplacamento dos carros. Mais de 60% da frota de carros alugados no país são emplacados nesse estado.

Na Figura 1 acompanhamos a relevância de cada uma das unidades. Desse total, 49,5% da receita total da companhia advém da venda de automóveis. A razão disso está no valor bruto da transação.

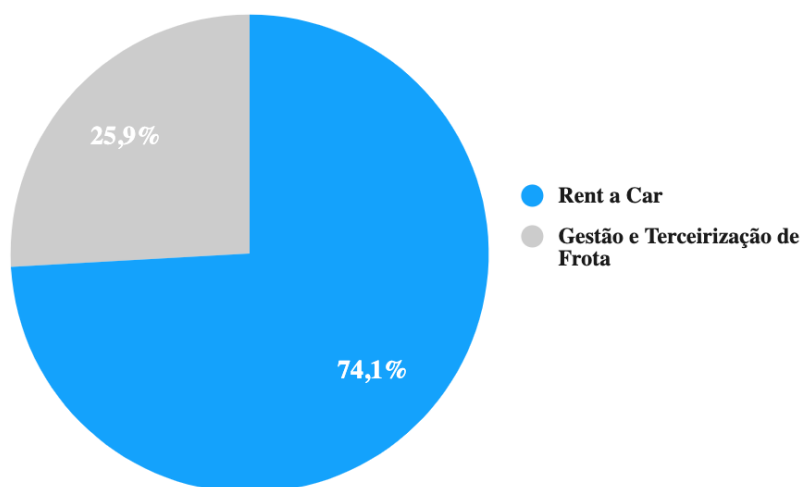


Figura 1 – Composição da Receita Líquida.
Fonte: RI Movida.

As duas unidades apresentam margem EBITDA distantes uma da outra. Quando excluimos os resultados de venda de automóveis, na unidade RAC a margem EBITDA foi de 62,8% no último ano, enquanto na unidade GTF a margem atingiu 71,8%. Separadamente, a margem EBITDA proveniente das vendas de carros gira ao redor de 10%.

Essa dinâmica existe devido a unidade GTF ser mais escalável, não existindo a necessidade de investimento em novas lojas físicas e aumento do quadro de funcionários. Além disso, são contratos de maior prazo que no RAC, garantindo uma maior utilização da frota.

A partir da Figura 2 é possível entender quais são as necessidades da empresa. Para a Movida aumentar a lucratividade do seu negócio, é importante ganhar escala de operação, só assim é possível diluir custos e negociar contratos mais vantajosos diretamente com as montadoras.

Com isso, é necessária uma estrutura de capital robusta, para conseguir meios de financiar sua operação a um baixo custo de dívida. Dessa forma, podemos imaginar que um cenário de juros baixo é um estímulo ao crescimento do setor.



Figura 2 – Modelo de negócios.
Fonte: RI Movida.

As perspectivas desse setor são fortes. A começar pela penetração dos serviços de aluguel no Brasil, de apenas 7,0% em relação à frota total, enquanto nos Estados Unidos chegou a 12,0%. Esse serviço vem se popularizando principalmente nas grandes cidades, onde o custo pelo serviço (Figura 3) está reduzindo e onde possuir um carro próprio pode limitar a experiência do usuário.

Aumento da acessibilidade para locação de carros

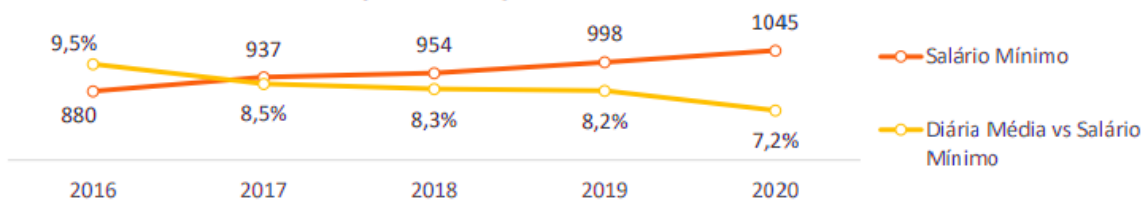


Figura 3 – Acessibilidade do serviço aos clientes.
Fonte: RI Movida.

A empresa também conta com drivers de crescimento específicos do setor, como por exemplo o aumento de motoristas de aplicativo, aumento da penetração dos serviços de aluguel e gestão de frotas para as empresas, conforme ilustrado na Figura 4.

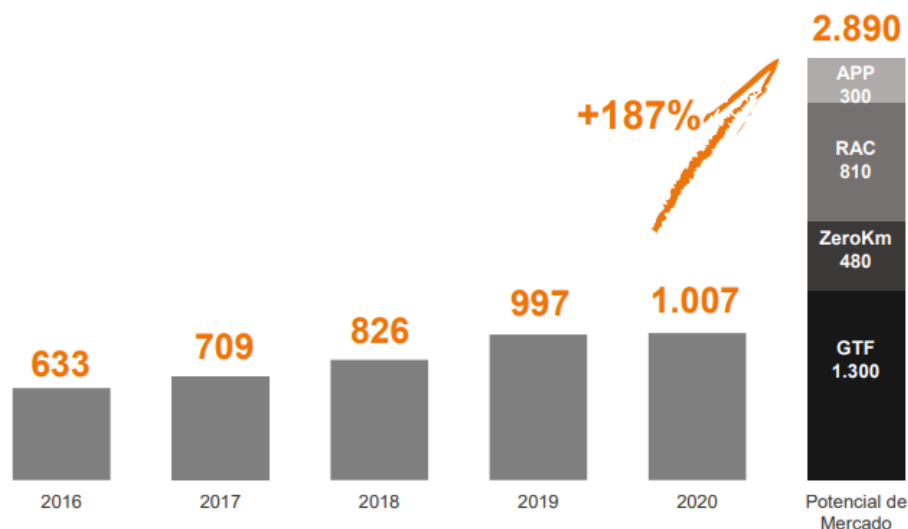


Figura 4 – Drivers de crescimento do setor.
Fonte: RI Movidá.

Na Figura 5 acompanhamos a participação de mercado da Movidá em relação aos demais *players* do setor. O avanço se dá principalmente na unidade de GTF, que com a incorporação da CS Frotas passará ao 2º lugar. No geral, a empresa vem ganhando *market share* nas duas unidades e, com isso, a receita total do setor está cada vez mais concentrada nos três maiores *players*.

Market Share da Movidá Participações (em % da frota)

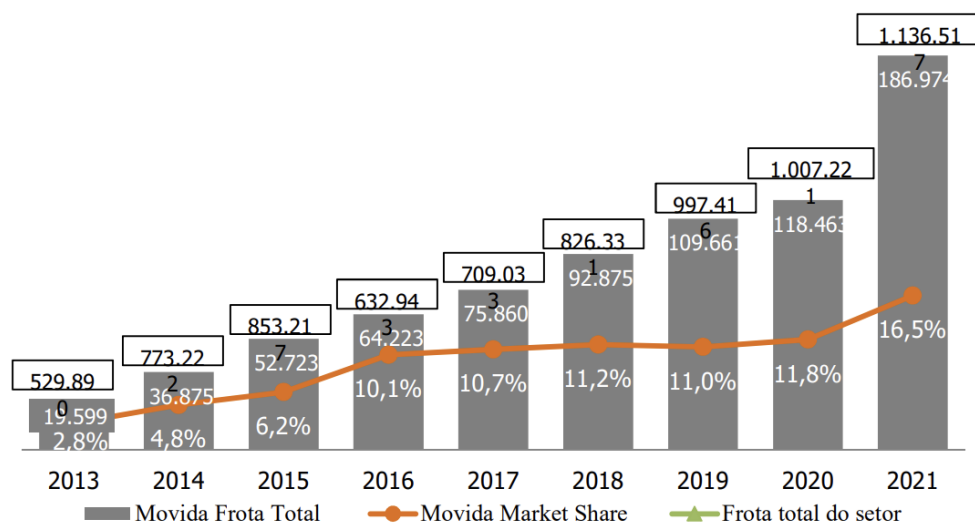


Figura 5 – Participação de mercado.
Fonte: RI Movidá.

Esse é um mercado altamente competitivo, com aproximadamente 12 mil operadores no Brasil, sendo que boa parte do mercado consumidor está localizado em São Paulo. Porém, devido ao poder de escala, ganhos de eficiência e serviços com preços mais competitivos, notamos que existe um movimento de consolidação do setor ao redor das maiores companhias. Juntas, as três maiores empresas dominam cerca de 75% da receita do setor na unidade de RAC e 38% no mercado de GTF.



GOVERNANÇA, CONTROLE E DIRETORIA

A Movida está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, o maior nível de exigência conforme as boas práticas de Governança Corporativa.

Após algumas reestruturações acionárias, hoje a empresa faz parte da *holding* Simpar (SIMH3), que além da Movida é controladora da JSL e do Grupo Vamos. Por causa disso, vemos uma *holding* com uma forte identidade e muito poder de barganha em relação aos fornecedores.

O controle da Simpar, por sua vez, está em posse da família Simões. Um deles, Júlio Simões, herdeiro direto do fundador da JSL, é suspeito de esquemas de corrupção, fraude e manipulação de concorrência entre seus negócios. Diretamente com a Movida não foi encontrada nenhuma irregularidade.

À frente do Conselho de Administração temos Fernando Simões, também acionista relevante da Simpar. Junto a ele estão membros com grande conhecimento nas funções do cargo, com passagem em outras

indústrias. Na diretoria, alguns executivos fizeram carreira em outros mercados que não o da Movida.

A remuneração da diretoria é dividida entre pró-labore, benefícios de curto prazo (atingimento de metas anuais) e plano de incentivo de longo prazo (*stock options*). O valor bruto de pagamento está de acordo com a média de remuneração do mercado.

Na Figura 6 temos a estrutura acionária da empresa, em que vemos a posição de acionista controlador sendo exercido pela Simpar.

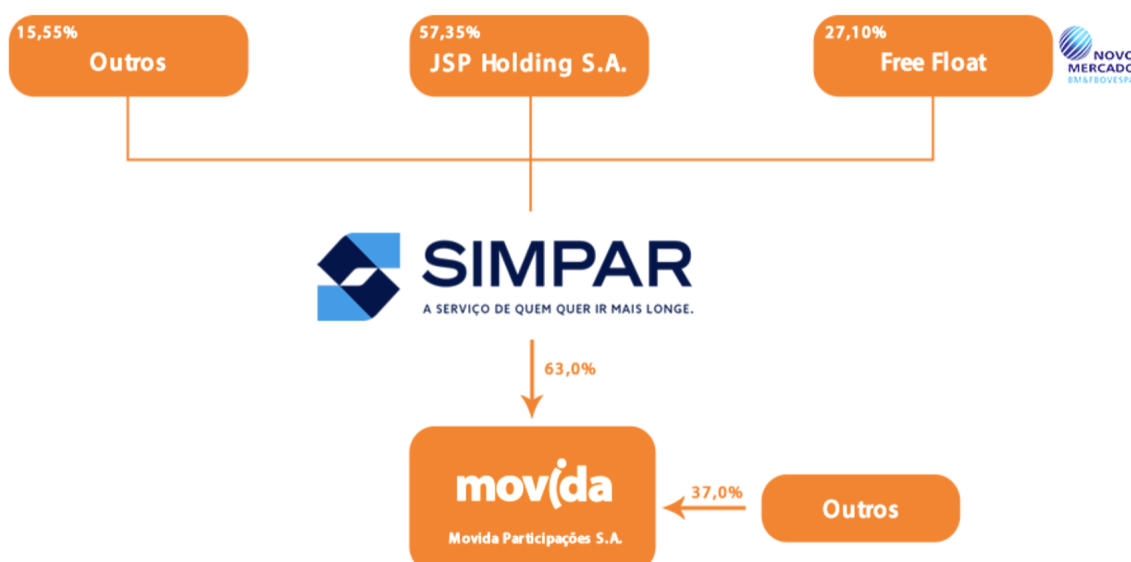


Figura 6 – Estrutura acionária.
Fonte: RI Movida.



OS RISCOS DO NEGÓCIO

O Risco de Negócios está relacionado com a característica da empresa em ser a locadora intensiva de capital. Isto é, a Movida precisa fazer uma renovação da sua frota constantemente, sendo necessária uma estrutura de

capital otimizada que dê condições à companhia de fazer seus investimentos.

Caso a empresa se perca em alto endividamento ou não consiga tomar empréstimos a custos competitivos, isso pode impactar diretamente sua principal vantagem competitiva, que é a escala.

Além disso, é importante reforçar que esse é um setor extremamente competitivo, com grandes *players* nacionais e mundiais. Envolvendo não só as locadoras de carro, mas até mesmo as montadoras, que já se lançaram em oferecer serviços de aluguel de carros.

Já o Risco de Mercado também tem uma atuação decisiva na companhia. Pela necessidade de grande alocação de capital, é interessante que as taxas de juros no Brasil estejam propícias às tomadas de empréstimo.

A inflação, por sua vez, exerce influência na atuação da Movida à medida que existe uma sazonalidade dos seus serviços, predominantemente em épocas de festividade (Natal, *Réveillon*, Carnaval). Caso a situação econômica não favoreça o turismo, podemos imaginar uma retração das vendas da companhia.

O preço das *commodities* também pode impactar indiretamente a companhia, uma vez que pode encarecer o preço dos carros novos (seminovos por consequência), esfriando a demanda do mercado.



RESULTADOS ANTERIORES...

Desde o início de sua operação (2014) até o seu *IPO* (2017), a Movida não vivia um bom momento; existiam problemas de estratégia, sua operação era problemática e gerava pouco valor aos seus acionistas.

Em 2016, a própria empresa chegou a declarar sua intenção em reduzir o ritmo de crescimento, já acreditando que tinham chegado em um nível de excelência, o que seria um completo engano. Por sorte, a mesma diretoria reconheceu todos os erros do processo e transformou a Movida em um empreendimento muito mais maduro, inovador e capaz de gerar valor.

Na Figura 7 vemos o avanço da frota de carros ao longo dos anos, com crescimento de 104% desde 2019. Esse número demonstra que a empresa vem investindo em si mesma e aumentando sua oferta de veículos de modo a atender a demanda resiliente do mercado mesmo em tempos de alta de juros. É válido considerar que existem muitos operadores de menor porte que estão perdendo *market share* para a Movida, que já tem mais robustez.

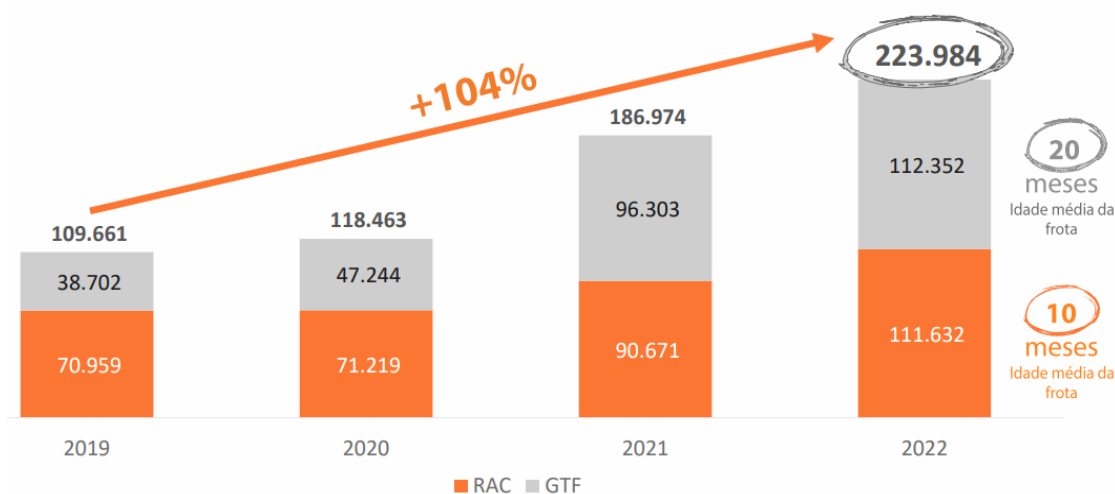


Figura 7 – Tamanho da frota.
 Fonte: RI Movida.

Além do aumento da frota em RAC e GTF, a Movida elevou o preço médio do carro vendido no segmento de Seminovos, saindo de R\$21 mil em 2014 para R\$69,6 mil no fim de 2022, sendo que as vendas nesse modelo de negócio são uma tentativa da companhia para se distanciar da grande maioria de competidores, que possuem uma frota mais velha e de carros mais básicos.

Com sua frota renovada e de qualidade, foi possível acompanhar a unidade RAC aumentando o preço da diária cobrada e a receita média mensal por frota em aproximadamente 41% em comparação com 2021. Por tanto avanço, chegamos à Figura 8, onde vemos o desempenho operacional.

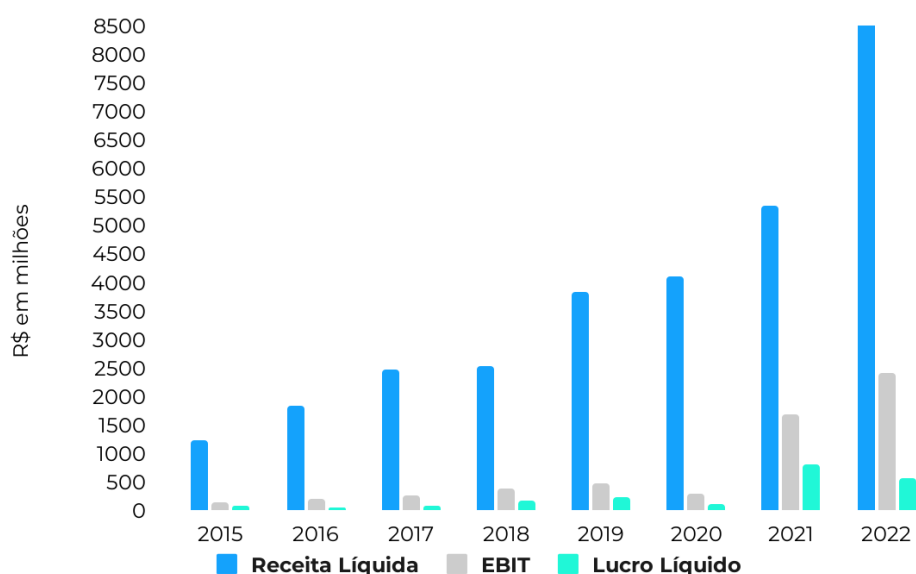


Figura 8 – Desempenho operacional.

Fonte: RI Movida.

Podemos afirmar que o avanço da Movida se deu pela combinação de fatores, tais como o aumento dos preços dos serviços, aumento da sua frota e pela melhoria de eficiência, qualidade, produtividade e escala. Nos últimos cinco anos, a receita líquida teve um CAGR de 39,4%, enquanto o EBIT foi de 58,8% e o lucro líquido de 87,7%.

Esses dados sinalizam o quanto de margem a empresa ganhou desde então. Em primeiro lugar, a companhia se beneficiou do tamanho de escala para conseguir preços mais competitivos junto às montadoras, melhorando consideravelmente sua margem bruta.

Além disso, a quantidade média de carros operacionais por ponto de atendimento aumentou nos últimos anos, resultando em diluição de custos e melhorando a margem EBIT. Com isso, chegamos à Figura 9, onde é ilustrada a lucratividade e rentabilidade da empresa ao longo dos anos.

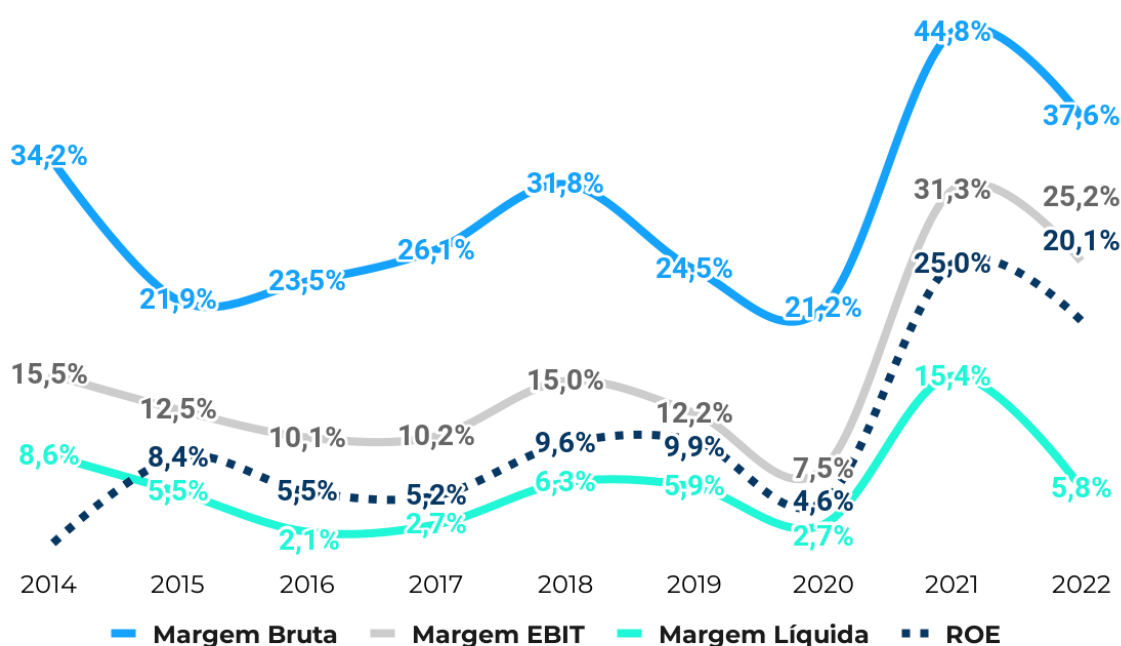


Figura 9 – Margens de operação recorrente.
Fonte: RI Movida.

A intenção da companhia é expandir mais a operação GTF, que possui maior lucratividade e maior oportunidade de ganho de *market share*. Para isso, a empresa vem dedicando atenção principalmente às pequenas e médias empresas, que muitas das vezes utilizam o serviço de gestão e terceirização das frotas pela primeira vez.

A Movida acredita que consegue construir um bom relacionamento e maior fidelidade com seus clientes, que possuem uma taxa de renovação de contratos bem considerável. As grandes empresas, por sua vez, costumam fazer licitações para decidir com qual locadora fechar negócio, o que acaba reduzindo a rentabilidade dos acordos.

O ritmo de expansão da Movida, assim como as principais concorrentes, vem sendo tão forte que desde sua fundação a empresa só gerou fluxo de caixa livre positivo em 2015 (Figura 10).

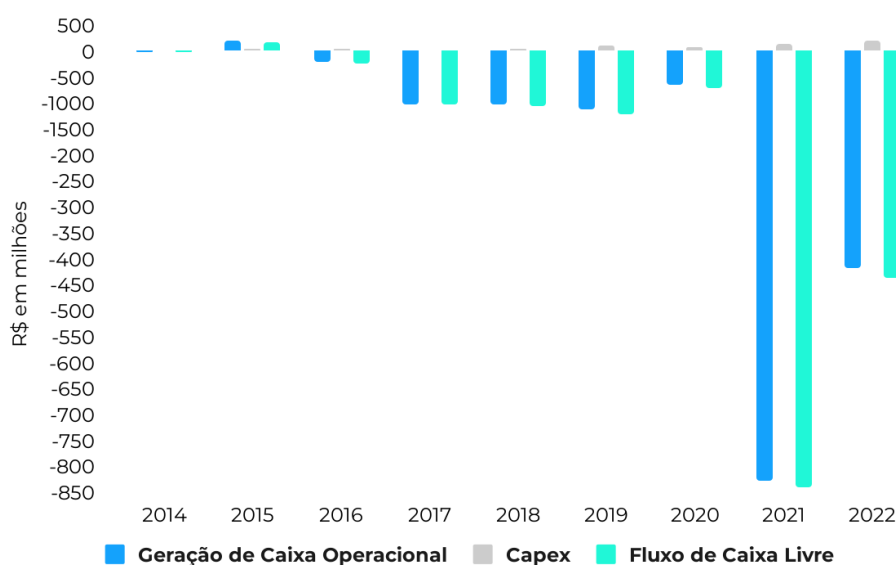


Figura 10 – Geração de caixa livre e operacional.

Fonte: RI Movida.

Pelos investimentos em frota fazerem parte do operacional da companhia, a compra de automóveis está dentro do fluxo de caixa operacional, não do *capex*. E mesmo se fizéssemos a distinção entre investimento para expansão da frota e investimento para sua manutenção, ainda assim veríamos um fluxo de caixa livre muitas das vezes negativo.

Apesar disso, diante de uma operação com boa margem de lucro, a geração de caixa deve se tornar positiva à medida que a empresa reduzir seu ritmo de crescimento, previsto até 2026.

Por fim, a companhia flerta com um endividamento (Figura 11) que fica na linha tênue entre o saudável e o não saudável. Já se fazem alguns trimestres que a relação Dívida Líquida sobre Ebitda fica entre 3,0x e 3,1x, o que indica estabilidade, mesmo que em um patamar perigoso.

Acontece que esse endividamento faz parte da estratégia da companhia em alavancar sua operação agora, sendo agressiva no ritmo de investimentos e crescimento para consolidar o mercado. Isto é, o endividamento é um tema que preocupa, ainda mais pela alta taxa de juros, mas a companhia vem conseguindo executar seu plano muito bem.

Até porque, sua dívida possui um cronograma médio de amortização acima de seis anos e o valor que a companhia possui atualmente em caixa pode cobrir a dívida bruta até 2025. Além de possuir um custo menor devido aos incentivos ambientais recebidos.

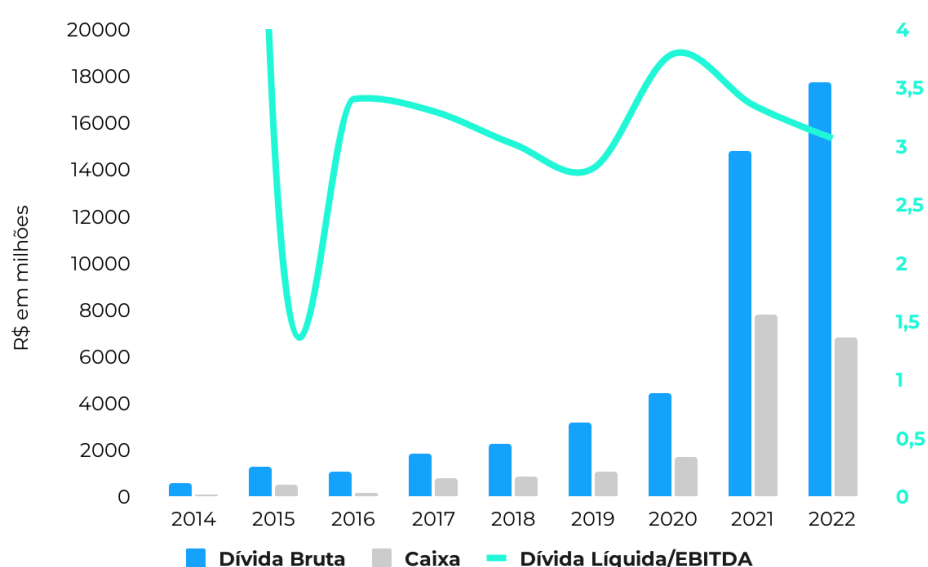


Figura 11 – Endividamento.

Fonte: RI Movida.



ATUALMENTE...

A Movida segue atingindo resultados expressivos e marcas importantes com base nas informações divulgadas no seu último resultado. Em 2022, a companhia promoveu a abertura de 45 novas lojas pelo Brasil, podendo garantir uma maior cobertura geográfica no país (ao todo são 109 municípios). Além disso, a empresa atingiu a marca de 224 mil carros em sua frota de veículos, o que pode ser fator determinante para a conquista e fidelização de clientes nos próximos ciclos.

Seguindo sua estratégia corporativa, a Movida expandiu o desempenho das unidades de negócio Rent-a-Car (RAC) e Gestão e Terceirização de Frotas (GTF), conforme previsto anteriormente. Os volumes de RAC proporcionaram 2,8 bilhões de receita líquida no ano de 2022, aumento de 61% *versus* 2021 e em GTF também ocorreu aumento de receita líquida com a marca de 1,8 bilhões e aumento de 79% *versus* 2021.

O desempenho satisfatório desses modelos de negócios, durante o ano vigente, foram guiados por uma tendência de aumento médio das tarifas nestes serviços, renovação constante das frotas, demanda resiliente e foco em contratos de GTF com pequenas e médias empresas.

Para 2023 a Movida continuará o desenvolvimento dos serviços de tecnologia, começando pelo SAT (monitoramento de carros conectados e rede de assistência 24h). Além disso, há uma previsão de redução de investimentos para o ano devido a uma possível redução do preço de compra dos veículos e aumento das vendas de carros para os próximos meses, auxiliando na dinâmica positiva de caixa (Figura 12).



Figura 12 – Geração e consumo de caixa.
Fonte: RI Movida.

No 4T22, a despesa financeira totalizou R\$1,7 bilhão, um aumento de 250,8% ou R\$1,2 bilhão em comparação com 2021. As variações ocorreram devido ao aumento abrupto na Taxa Selic, que deve permanecer acima de dois dígitos em 2023, assim como maior endividamento bruto.

A receita líquida em 2022 foi de R\$9,6 bilhões, com expansão de 80% frente ao mesmo período do ano anterior. A empresa segue crescendo sua frota, chegando a 224 mil carros no Brasil, sendo 112 em RAC e 112 mil em GTF. Ao longo de 2022, a companhia adicionou 37 mil carros à sua frota, um aumento de aproximadamente 20% em relação a 2021.

Já o EBITDA consolidado alcançou R\$3,6 bilhões, aumento de 71% em relação a 2021. Esse resultado foi impactado pelo maior ticket médio dos carros vendidos e aumento na diária média.

O lucro líquido, por sua vez, apresentou queda na comparação com o ano anterior. Principalmente, pelas maiores despesas financeiras decorrentes do aumento da taxa de juros e pelos maiores gastos com depreciação (voltando à normalidade).

Fato é que a companhia segue gerando muito valor ao seu acionista, demonstrado na Figura 13 com a diferença entre o ROIC e o custo de capital.

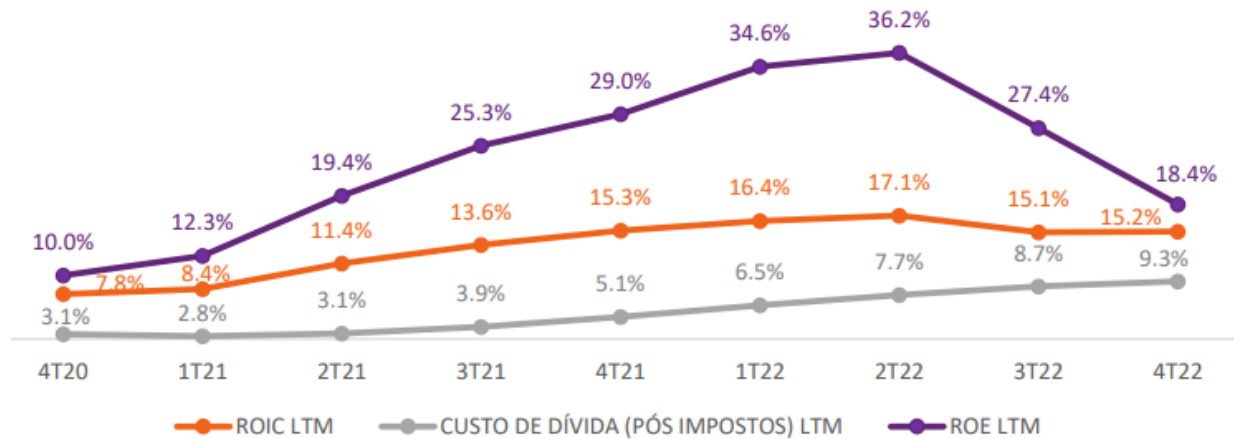


Figura 13 – Geração de valor ao acionista.
Fonte: RI Movida.

A Movida projeta que até 2025 sua frota irá alcançar 260 mil carros, expandindo sua atuação em todas as unidades. A diretoria acredita ser possível fazer esse movimento preservando a atual alavancagem de 3x Dívida Líquida/EBITDA. Ainda restam 36 mil carros para essa meta, ou 16% do plano inicialmente traçado.

Juntando as expectativas da Movida e as apresentadas para a CS Frotas, vemos a capacidade de até 2026 a companhia atingir um EBITDA de quase R\$5 bilhões, o equivalente a um CAGR de 31%. Para isso, serão necessários quase R\$10,5 bilhões de investimento.



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 do 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 de múltiplos (Figura 14), foram escolhidas as empresas Localiza (RENT3) e Grupo Vamos (VAMO3). Seria normal esperar múltiplos maiores da Localiza devido ao histórico de execução superior da companhia.

- **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/SR:** é a relação entre o valor de mercado da companhia e sua receita líquida. Indicador comum para analisar empresas que estão em período de expansão de vendas.
- **EV/EBIT:** o objetivo desse indicador é analisar quanto o valor da firma, que é a soma do valor de mercado com a dívida líquida, se relaciona com o lucro operacional da empresa. É diferente dos outros indicadores pois, aqui, relaciona a operação em si.

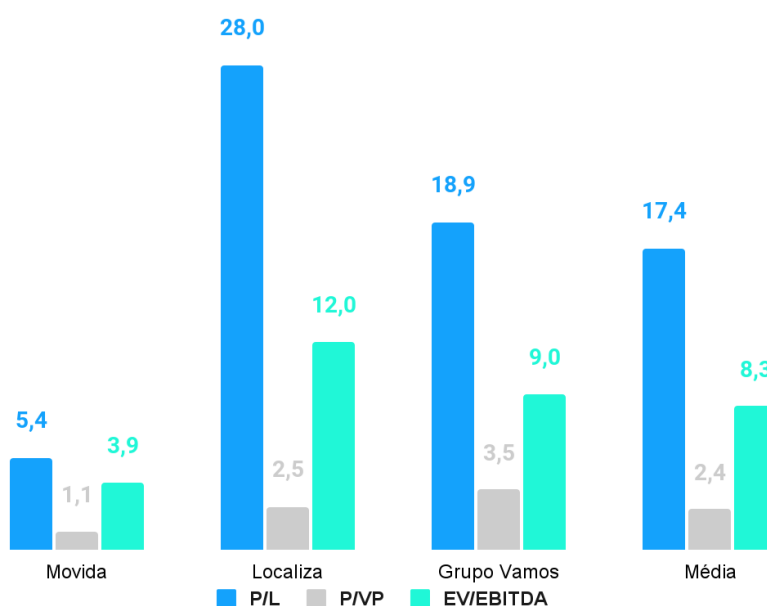


Figura 14 - Comparação de múltiplos.
Fonte: Status Invest / Elaboração Própria.

Através da Figura 14 notamos que em todos os múltiplos analisados, a Movida negocia com desconto em relação aos pares do setor. Mesmo sendo esperado que a Localiza negociaria com múltiplos maiores, a diferença para a Movida não se justifica, afinal de contas a Movida também vem entregando resultados crescentes e gerando valor.

Pela Figura 15 temos uma empresa que negocia abaixo dos seus múltiplos históricos, além de ser uma empresa consideravelmente melhor do que já foi no passado, mais lucrativa e rentável.

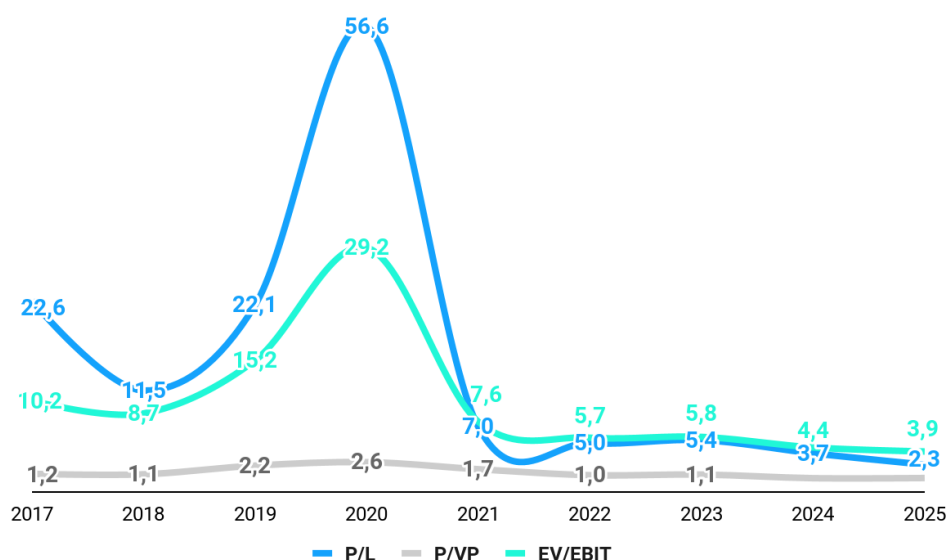


Figura 15 – Comportamento Histórico dos Múltiplos.
Fonte: Status Invest / Elaboração Própria.

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

Esse método projeta fluxos de caixa da empresa para os próximos anos e o traz à 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.

Um possível cenário encontrado mostra que o mercado espera da Movidá um crescimento de 15% ao ano até 2026. Seguido de um crescimento de 10% por mais 5 anos, até que a empresa entre na perpetuidade acompanhando os resultados da economia brasileira.

Nesse cenário já foi considerada uma redução da margem de lucro em relação ao que a Movidá operou em 2021 e 2022, já que o mercado está voltando à sua normalidade. Consideramos uma margem EBIT estável de 20%. Além do mais, foi considerado que até 2025 a empresa necessite de quase R\$10 bilhões de *capex* líquido de expansão e manutenção.

Todavia, se a empresa conseguir entregar toda essa sua expectativa, inclusive com melhoria de lucratividade, provavelmente teremos uma empresa em valorização. A taxa de juros tem sido um grande motivo para pressionar o preço de sua ação. A taxa Selic deve permanecer alta por mais um ano, pelo menos.



OPINIÃO DO ANALISTA

Como vimos, a Movida é uma empresa visivelmente em melhoria, apresentando indicadores de rentabilidade e lucratividade bem melhores do que aqueles praticados em período pré-*IPO*.

Para melhorar, esse é um setor que está em franca expansão e com um potencial de crescimento enorme para os próximos cinco anos, pelo menos. A Movida vem aproveitando sua escala, prestígio com os clientes e experiência de seus controladores para conseguir absorver essa demanda e entregar serviço de qualidade.

Todos esses são pontos positivos que a Movida consegue aproveitar e que se colocados em uma balança, são mais fortes do que os pontos negativos. Porém, de maneira alguma, devemos negligenciar os riscos do negócio, principalmente o risco ligado ao endividamento.

O mercado de locação de veículos é intensivo em capital e a Movida, devido ao plano de expansão, está entre as empresas com maior *capex* no país. Caso o endividamento se descontrole, seu ritmo de crescimento pode ficar comprometido e os investidores farão novas revisões de preço.

De fato, o elevado endividamento fica mais perigoso durante o momento de taxa de juros elevada, que exerce uma enorme pressão no preço das ações. Por outro lado, a queda dos juros será um grande movimento de destravar valor. Por acreditar na sua execução, temos recomendação de compra nas ações da Movida (MOVI3).



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 08.04.2023

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.