

Análise

Relatório especial

Atualizado em 03.09.2022

Irani
RANI3



PONTOS POSITIVOS

- Setor perene e de longo prazo;
- Investimentos em ganho de produtividade e eficiência;
- Carteira de cliente diversificada;
- Demanda por papel em alta.



PONTOS NEGATIVOS

- Histórico duvidoso de alocação de recursos;
- Menor poder de escala em relação aos concorrentes;
- Volume de venda sem tendência de crescimento;
- Histórico de alto endividamento.



COMO TUDO COMEÇOU

1941

A empresa foi fundada em Porto Alegre/RS, embora seu objetivo inicial fosse implantar uma fábrica de papel no município de Joaçaba/SC.

1977

Foi realizado o *IPO* da companhia, uma das primeiras em seu setor, antes até mesmo da Klabin.

1997+

A Irani adquiriu a totalidade de máquinas e equipamentos de uma fábrica de chapas e caixas de papelão ondulado situada no interior de SP. Essa movimentação representou a abertura de uma nova linha de negócios e o marco inicial de sua verticalização, atuando desde o cultivo da semente da árvore até a embalagem.

Essa unidade atraiu muitos investimentos nos anos seguintes, com a compra de máquinas de papel a base de reciclados e uma nova unidade de fabricação de chapas e caixas de papelão ondulado.

2007+

Foram realizados alguns dos maiores investimentos da história da Irani, que abrangeram desde novas edificações, como também compra de máquinas e equipamentos para as unidades de embalagens.

2019+

A companhia enfrentava alguns anos de alocação de recursos duvidosa, sendo necessário um plano de estratégias mais concreto. Nisso, decidiram fechar uma planta industrial.

Também nesse contexto de mudanças internas, a Irani aperfeiçoou seu modelo de Governança Corporativa e converteu todas as ações preferenciais em ordinárias. Esse movimento foi considerado um *re-IPO*, já que a partir dele as ações ganharam mais liquidez no mercado.



ÁREA DE ATUAÇÃO

Setor de Atuação

Materiais Básicos



Subsetor

Embalagens



Segmento

Embalagens

A Irani é uma das principais produtoras de embalagens de papel do Brasil, fabricando produtos provenientes de sua própria base florestal renovável, 100% reciclável, em um modelo de negócios verticalizado, que garante segurança no fornecimento de madeira, tanto em quantidade e qualidade, como também em preço.

A celulose fabricada é consumida integralmente na produção de papel para embalagens flexíveis para mercado, como sacolas, sacos para pães, sacos industriais, envelopes e outros. Por si só, essa informação é capaz de distinguir a Irani da Klabin e Suzano, já que essas podem comercializar celulose comercial, sem ter agregado valor na cadeia.

Abaixo conhecemos melhor suas linhas de faturamento e qual a relevância de cada uma delas na sua receita líquida (Figura 1).

- **Embalagem Papelão Ondulado:** consiste na produção de caixas e chapas de papelão ondulado, leves e pesadas. O papelão é um material mais grosso do que o papel, por isso é muito utilizado no transporte de mercadorias, podendo atender aos diferentes segmentos de clientes.
- **Papel para Embalagem:** essa unidade, além de produzir papéis *kraft* destinados ao mercado, tem como objetivo principal direcionar a maior parte da sua produção para o segmento de papelão ondulado. Diferentes

tipos de papéis podem ser produzidos, a depender da demanda do cliente conforme suas características de maleabilidade e resistência, como por exemplo, papel para impressão, sacolas, envelopes e demais embalagens.

- **Florestal e Resinas:** engloba os produtos de sua base florestal no RS, buscando otimizar a exploração das florestas de *pinus*. Essa floresta está muito distante de sua fábrica, por isso não é utilizada para abastecer sua produção de embalagem. A madeira vendida é usada na fabricação de MDF e com a resina natural são produzidos tintas, ceras, sabões e outros.

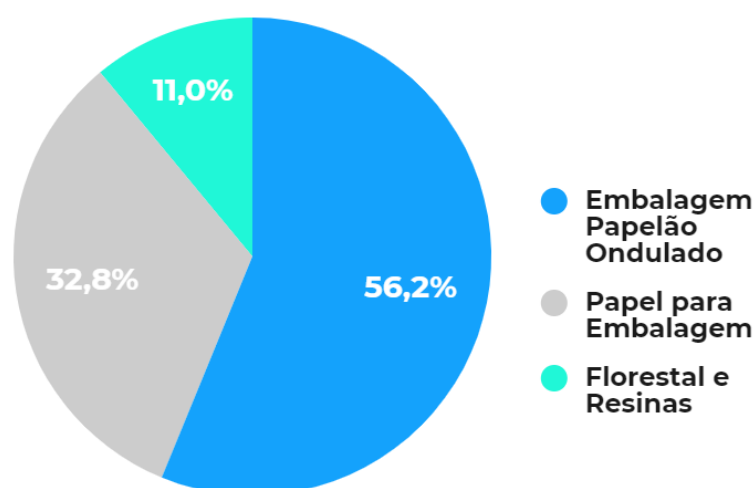


Figura 1 - Composição da receita líquida.
Fonte: RI Irani.

Ao todo, a empresa possui cinco unidades industriais, sendo duas para produção de papel, duas para embalagem de papelão ondulado e outra para produção de resina. No último ano foram produzidas mais de 320 mil toneladas de papel, 225 mil toneladas de chapas e caixa de papelão e 16 mil toneladas de resina.

Para critério de comparação, a produção da Suzano fechou o ano de 2021 tendo produzido 11,8 milhões de toneladas somando celulose e papel, enquanto a Klabin produziu 3,8 milhões de toneladas. Assim sendo, vemos como a Irani possui uma escala de operação consideravelmente menor do que as líderes de mercado.

Na produção de celulose, a empresa utiliza matéria-prima de suas florestas plantadas no estado de Santa Catarina, que está a um raio médio de vinte quilômetros da fábrica de Vargem Bonita/SC.

Sabendo que um grande custo das empresas de celulose é o transporte entre os ativos florestais, a indústria e centros consumidores, localizados principalmente na região Sul e Sudeste, a Irani tem um bom diferencial competitivo.

Para atender o restante da sua demanda, a companhia ainda adquire aparas de papel, utilizadas na produção de papel reciclado, que por sua vez são utilizadas na fabricação de papéis para embalagens rígidas, como o papelão. A Irani também adquire uma pequena quantidade de celulose branqueada, que junto à celulose de produção própria, são destinadas às embalagens flexíveis, como sacos e sacolas.

Além disso, o processo produtivo de celulose e papel demanda alta quantidade de energia, sendo essa uma outra despesa relevante para as indústrias. No caso da Irani, a empresa mantém uma autoprodução que vai alimentar toda a sua produção após reformas.

Outro ponto positivo da Irani se refere à carteira de clientes, já que diversos segmentos consomem seus produtos, trazendo uma grande diversificação e, principalmente, flexibilidade. Logo, mesmo que algum setor demande menos embalagem, pode existir um outro setor com demanda crescente, contrabalanceando a procura por esses itens.

Hoje, a maior parte de suas entregas (71,2%) acontecem dentro do setor alimentício, seguido de 7,6% para borracharia e produtos de plástico e 6,7% para o mercado de químicos e derivados.

É fato que em uma eventual crise, quando toda a atividade econômica fica comprometida, a demanda por embalagem tende a cair, embora em cenários menos adversos a carteira de clientes da Irani consiga trazer mais resiliência à sua operação.

Até porque, a tese de investimento da Irani vem se fortalecendo. A primeira razão para isso se refere ao avanço do *e-commerce* e a alta demanda de caixas de papelão para o transporte.

A penetração do *e-commerce* saiu de um nível próximo a 5% do varejo antes da pandemia e, agora, já atinge cerca de 12,5%. Comparando com países desenvolvidos, essa ainda é uma tendência de crescimento sustentável para os próximos anos. Espera-se que esse mercado cresça cerca de 23,2% anualmente até 2024.

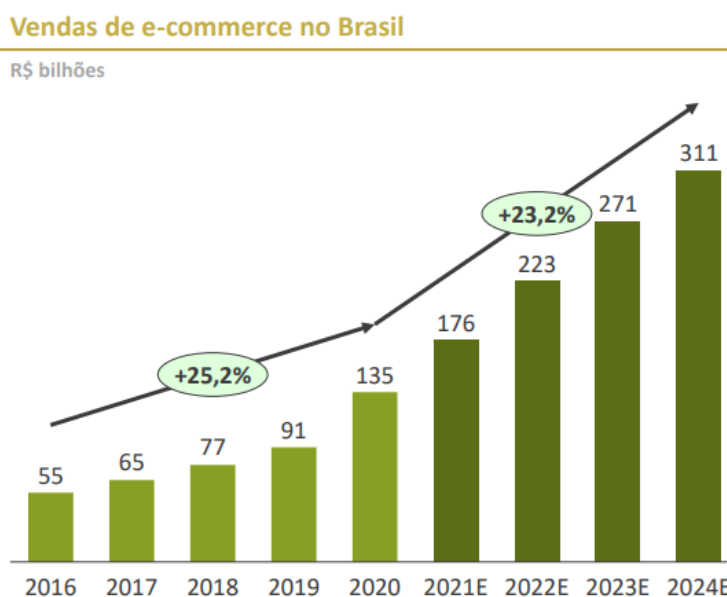


Figura 2 - Estratégia de negócios.
Fonte: RI Irani.

Vale destacar que o mercado de papel ondulado é regional, por ser um item de baixo valor agregado. Logo, a presença da Irani no principal eixo econômico do Brasil pode garantir uma boa presença de mercado.

O segundo motivo que fortalece sua tese está associado ao contexto ambiental, já que o plástico demora muito mais tempo para se degradar, além de ser mais poluente. O negócio da Irani também está imerso em um contexto de economia circular, já que mais de 70% de sua matéria-prima são fibras recicladas (aparas).

Além do mais, vemos na Figura 3 que o Brasil ainda tem uma produção *per capita* de embalagens sustentáveis de papelão ondulado muito abaixo dos países desenvolvidos. A maior produção passa por um crescimento do PIB de serviços.

Infográfico dos 10 maiores países produtores de embalagens sustentáveis de papelão ondulado – 2020

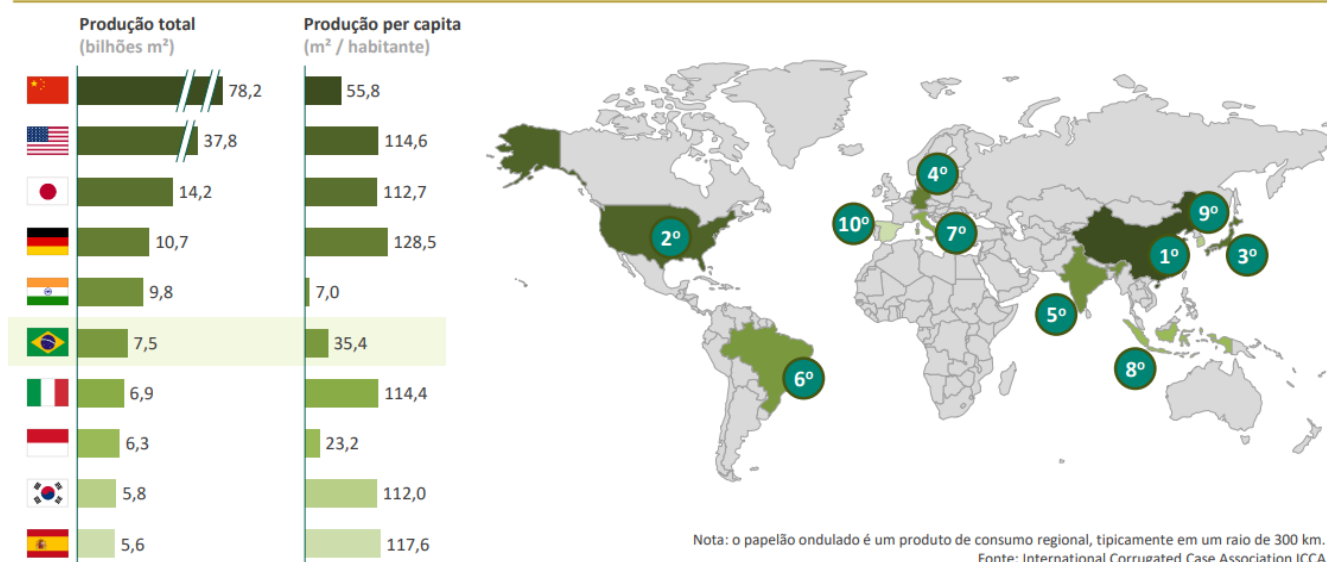


Figura 3 - Consumo de energia por fonte.
Fonte: RI Irani.

O mercado de papelão ondulado é pouco penetrado no Brasil, embora sua demanda esteja em níveis altos, obrigando as empresas a operarem próximas a sua capacidade máxima. Por causa disso, vemos que tanto a Suzano e Klabin, como também a Irani, buscam por expansão da sua capacidade produtiva.

O projeto da Irani, apelidado de Plataforma Gaia, deverá ser completamente entregue até 2024 e tem como objetivo aumentar a escala de operação, focar em eficiência e reduzir custos e despesas recorrentes.



GOVERNANÇA, CONTROLE E DIRETORIA

A Irani está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, sendo esse o maior nível quanto ao rigor das Boas Práticas de Governança Corporativa. A migração para o Novo Mercado aconteceu em um contexto de carência de políticas de controle interno e ações com baixa liquidez. Junto a outras medidas, a Irani retrata o contexto como seu *game changer*.

A companhia possui um controle bem definido, dado pela soma dos acionistas Irani Participações e Habitasul, já que ambos pertencem à família do fundador, Druck. A família, além da Irani, possui empreendimentos no ramo imobiliário e hoteleiro.

Acionistas	Quant.	%	Quant.	%
Irani Participações S.A.	98.723.887	38,46	98.723.887	38,46
Companhia Habitasul de Participações	21.077.100	8,21	21.077.100	8,21
Habitasul Desenvolvidores Imobiliários S.A.	26.852.260	10,46	26.852.260	10,46
Ações em tesouraria	9.214.316	3,59	9.214.316	3,59
Outros	100.852.672	39,28	100.852.672	39,28
Total	256.720.235	100,00	256.720.235	100,00

Figura 4 – Estrutura Acionária.
Fonte: RI Irani.

Péricles e Eurito Druck ainda estão à frente do órgão do Conselho de Administração, na função de presidente e vice-presidente, respectivamente. Péricles foi até CEO da companhia durante alguns anos.

Já o atual CEO, Sérgio Ribas, possui décadas de experiência no setor e possui relação com o grupo Habitasul desde 2004, o que traz maior

confiança ao mercado tanto pelo seu perfil técnico, como também pela separação de atividades com a família fundadora.

Apesar de estar previsto no Estatuto, não há plano aberto de remuneração baseado em ações, assim como as outras fontes de remuneração estão ligeiramente acima da média do setor, o que não é interessante na visão do acionista minoritário.



OS RISCOS DO NEGÓCIO

Apesar da Irani buscar soluções interessantes para minimizar seu risco de operação, como é o caso da diversificação da carteira de clientes, geração sustentável de energia, redução de custos e ampliação da produção, a empresa ainda possui riscos a serem destacados.

O primeiro deles se refere à ciclicidade do mercado, uma vez que boa parte da sua matéria-prima vem de aparas, que sofrem oscilações por causa do preço do papel no mercado global. Por outro lado, o preço de embalagens sustentáveis não é cíclico.

Assim sendo, o produto final da companhia pode não ter a capacidade de repasse imediato da sua estrutura de custos e, consequentemente, pressionar sua margem de lucro.

Além do mais, esse mercado é guiado por produtividade e estrutura de custos. Isso é, as empresas desse setor possuem apenas a escala de operação como sua vantagem competitiva, embora a Irani seja bem menor do que a Klabin, por exemplo.

Por causa disso, não há nada tão especial que diferencie o produto da Irani de uma concorrente, apenas a produtividade da operação. Nesse caso, a Plataforma Gaia, que é a grande aposta da Irani, pode não conseguir colher os frutos desejados, sendo esse um risco de execução.

No mais, analisando seu passado, a companhia chegou a alocar mal seus recursos, queimou caixa durante um período, além de ter se enrolado em alta dívida. É verdade que muitos desses problemas são passados, mas o histórico da empresa nos faz lembrar que nem todos projetos foram bons.



RESULTADOS ANTERIORES...

A Irani até o começo de 2020 era uma empresa com uma liquidez muito pequena, o que demonstrava um baixo interesse da gestão em se aproximar do mercado financeiro. Também em reflexo disso, o acesso às suas informações, apesar de públicas há muitos anos, não eram de qualidade, com carência de uma melhor comunicação com os acionistas.

Foi somente após seu *re-IPO* que suas informações passaram a ser mais difundidas, o que também colaborou para o amadurecimento da empresa, com um processo de governança mais sólido, maior base de acionistas, além de investimentos consideráveis em expansão.

Podemos até dividir a análise da Irani em dois cenários, sendo eles o pré e o pós *re-IPO*. Nesse primeiro momento, vemos uma alocação de capital aquém do seu ideal, com fábricas deficitárias e que foram descontinuadas, além de parte da carteira de clientes com exposição em contratos ruins.

A verdade é que boa parte do crescimento da companhia nos últimos anos foi impactada pela alta dos preços em embalagem de papelão e papel, seguindo um contexto que se iniciou a partir de 2020. Caso não houvesse os reajustes de preço, os resultados da empresa dependeriam do volume de vendas, que não teve um desempenho tão sólido assim, conforme ilustra a Figura 5.

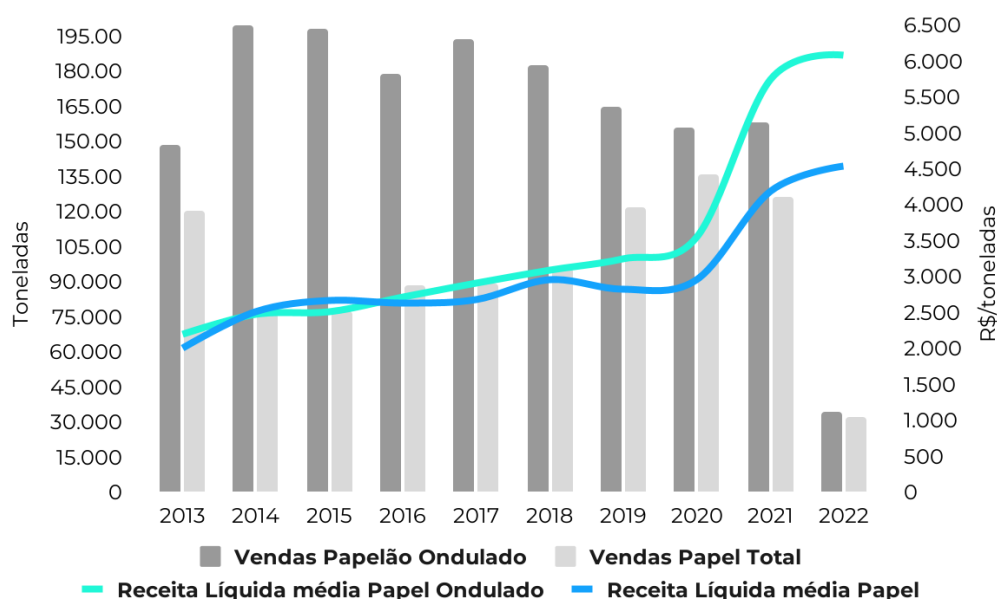


Figura 5 – Volume de venda.
Fonte: RI Irani.

Já faz alguns anos que o *market share* da Irani permanece estável, em alguns momentos com ligeiro aumento, em outros com perdas pontuais, acompanhando a performance do mercado. Parte disso aconteceu por revisão de alguns contratos, mas também por operar com baixa ociosidade das linhas de produção.

Na Figura 6 vemos o desempenho operacional da Irani. A alta dos preços está ligada a um contexto de mudança de hábitos da sociedade, que gerou uma alta acentuada na demanda de embalagens para suportar o crescimento do *e-commerce* e *delivery*, seja de alimentos, varejo ou outros nichos.

Por causa disso, devemos ser mais cautelosos quanto à sustentabilidade do seu crescimento futuro. A dinâmica dos preços pode oscilar e cair ao mesmo valor de antes da pandemia. É fato que a Plataforma Gaia pode promover maior volume de produção de papel para embalagem em até 23%, mas foi a alta dos preços que trouxe os resultados para o nível atual.

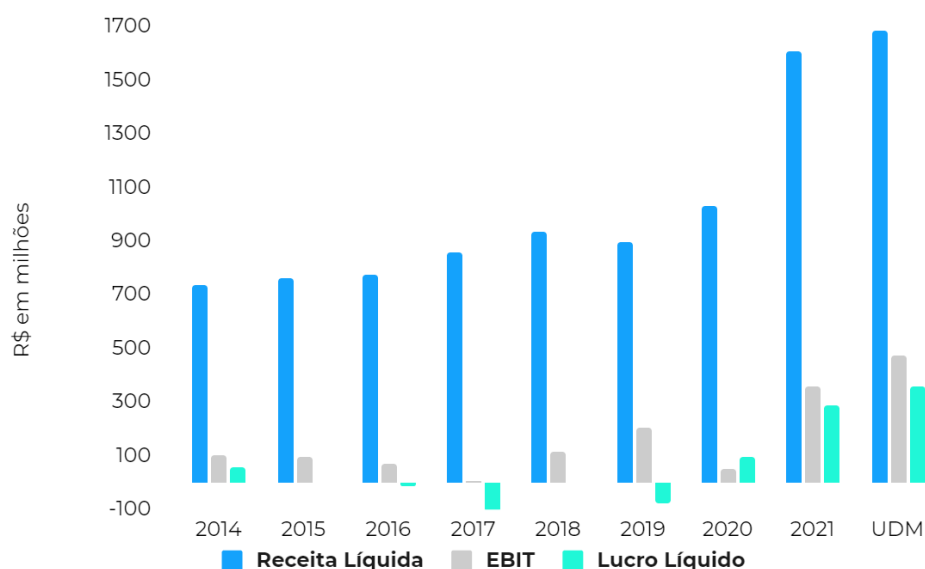


Figura 6 – Resultado operacional.
Fonte: RI Irani.

É importante ressaltar que em alguns anos os resultados apresentaram efeitos não recorrentes, como em 2019. Na ocasião, o resultado foi impactado pelo *impairment* de uma operação descontinuada, além de créditos tributários, *hedge* cambial e venda de ativos.

Porém, o que ainda chama mais atenção, além da dinâmica favorável de preços, é o crescimento do EBIT e lucro líquido em proporções maiores à receita líquida. Isso aconteceu pela verticalização da sua operação, que conseguiu capturar a alta dos preços sem ter que aumentar o custo da produção na mesma medida, graças às unidades florestais e de produção de papel, que alimentam a unidade de produção de embalagem de papelão.

Junto a isso, tivemos uma diluição de despesas acentuada, já que boa parte delas foram reajustadas conforme a inflação e os preços de venda tiveram alta muito superiores. Na Figura 7 temos acesso à rentabilidade e lucratividade da operação.

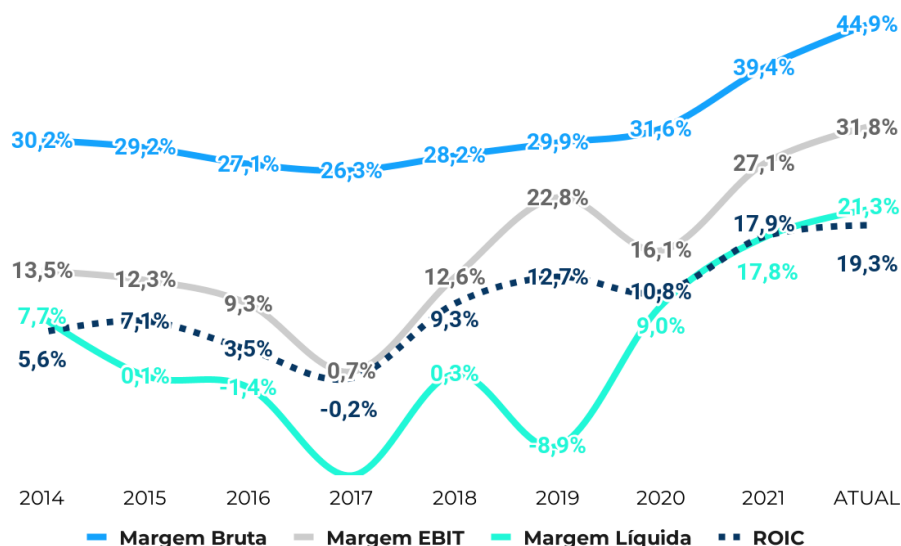


Figura 7 – Lucratividade e rentabilidade.
Fonte: RI Irani.

Internamente, a Irani ainda divulga um ROIC excluindo os recursos aplicados na Plataforma Gaia, que enquanto não entrarem em operação, vão consumir sua rentabilidade. Apesar disso, tanto a lucratividade quanto a rentabilidade estão em um patamar interessante, mesmo que aquém de Suzano e Klabin, devido ao efeito escala que essas empresas possuem.

Na verdade, assim que terminadas as obras da Plataforma Gaia, a diferença entre Irani e as líderes pode reduzir, afinal de contas, a empresa aumentará sua produção em 23% e se tornará autossuficiente em energia. Para ilustração, hoje cerca de 5% da sua margem EBIT é consumida por custos relacionados à energia e vapor.

Logo, vemos que a Irani tem dois gatilhos de ganho de rentabilidade já no médio prazo. Vale reforçar que a diferença entre as empresas sempre

vai existir, mesmo que o trabalho da Irani tenha sido feito no caminho correto.

Pelo lado contrário, pode exercer pressão na margem de lucro da empresa os custos relacionados à alta do preço de papel. A apara é o maior custo do produto vendido, representando cerca de 13% de sua margem EBIT. Acontece que o mercado de aparas sofre variações relacionadas ao consumo da população e coleta de atacadistas, comércios e consumidores relacionados à demanda por papel reciclado.

Mais um ponto de melhoria da Irani após o re-*IPO* se deve a melhor estrutura de capital. No passado, quando sua alocação de recursos não era otimizada, a empresa enfrentou uma alavancagem muito alta e ainda com cronograma de endividamento não tão longo.

Com a entrada de recursos e, em sequência, a melhoria dos seus resultados, a empresa passa a ter um perfil de dívida mais saudável, ilustrado na Figura 8. É até natural que a realavancagem aconteça durante a execução dos investimentos estabelecidos na sua Política de Gestão Financeira, que estabelece uma meta de 2,5x Dívida Líquida sobre EBITDA.

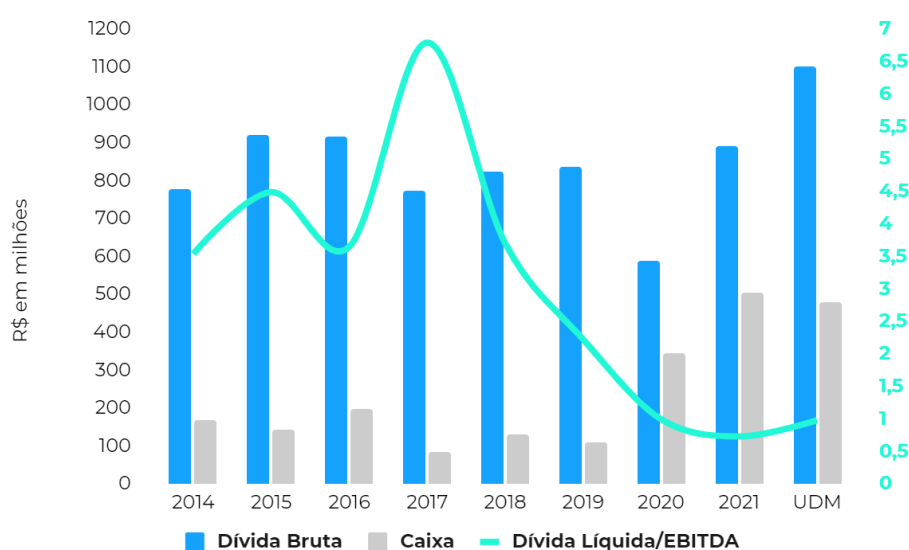


Figura 8 – Endividamento.
Fonte: RI Irani.

Por fim, novamente em reflexo da sua melhoria operacional após o re-IPO, vemos como a geração de caixa operacional ganhou mais força (Figura 9). É importante ressaltar que esse avanço aconteceu principalmente pelo maior preço de venda dos seus produtos e por uma ligeira redução no seu capital de giro.

A geração de caixa livre positiva só não tem acontecido desde 2021 devido aos investimentos na Plataforma Gaia. Até por isso, reforçamos a tese de que o endividamento da companhia seguirá em alta nos próximos períodos. Cerca de R\$475 milhões ainda serão investidos no projeto.

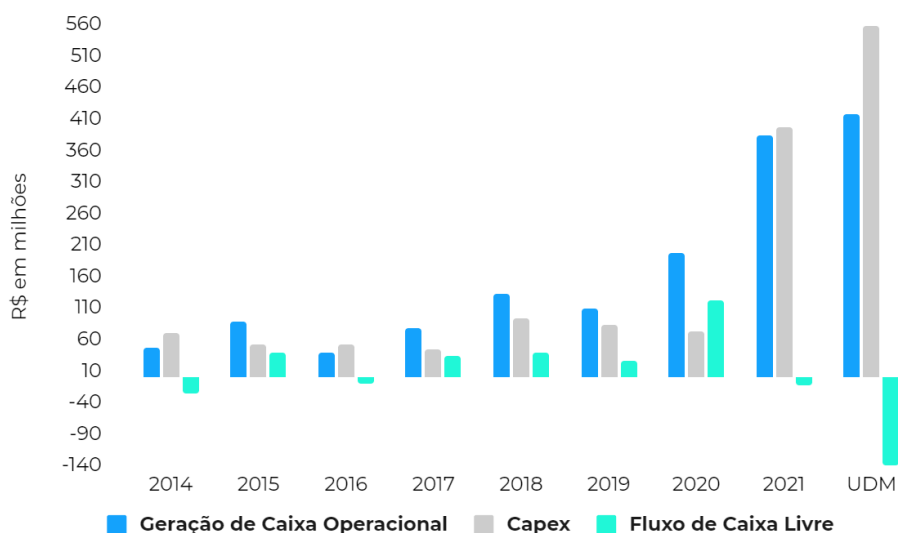


Figura 9 – Geração de caixa livre e operacional.

Fonte: RI Irani.

Para o ano de 2022 é estimado que a empresa negocie com um *dividend yield* próximo a 7,5%, bem acima da sua média histórica. Contudo, esse valor não é algo sustentável no médio prazo, devido às prioridades na alocação de recursos. Possivelmente a empresa vai fazer isso como forma de realavancar sua estrutura de capital.



ATUALMENTE...

Durante a pandemia, quando o fluxo de pessoas nas ruas, shoppings e restaurantes foi duramente restringido, a demanda por embalagens atingiu seu pico, principalmente no *e-commerce* e no setor alimentício, que é o principal destino das embalagens da Irani.

Com a volta à normalidade em 2022, vimos no 1T22 uma queda na demanda por embalagens. Segundo a Empapel (Associação Brasileira de Embalagem em Papel), a expedição de toneladas de papelão registrou queda de quase 10% frente ao 1T21, embora ainda esteja à frente do 1T19.

Nesse contexto, a Irani ainda perdeu um pouco de *market share*, quando viu reduzir em 15,1% seu volume de vendas no segmento de papelão ondulado comparado ao 1T21 e 6,1% comparado ao 4T21.

No 2T22 a dinâmica foi parecida, com queda de 1,4% no volume de vendas. A receita líquida no 2T22 só registrou aumento de 6,4% em relação ao 2T21, principalmente por causa da boa performance de preço. Por causa disso, reforçamos que os resultados da companhia estão muito atrelados aos fatores de mercado, que nem sempre são controláveis ou previsíveis.

No 1S22 a receita líquida da empresa teve aumento de 10,3% frente ao 1S21, com alta de 50,5% no EBIT e de 57,6% no lucro líquido, o que demonstra um ganho de lucratividade.

Uma das causas do EBIT e lucro líquido terem crescido em maior proporção frente à receita líquida está na queda do preço das aparas (Figura 10) e diluição de despesas operacionais.

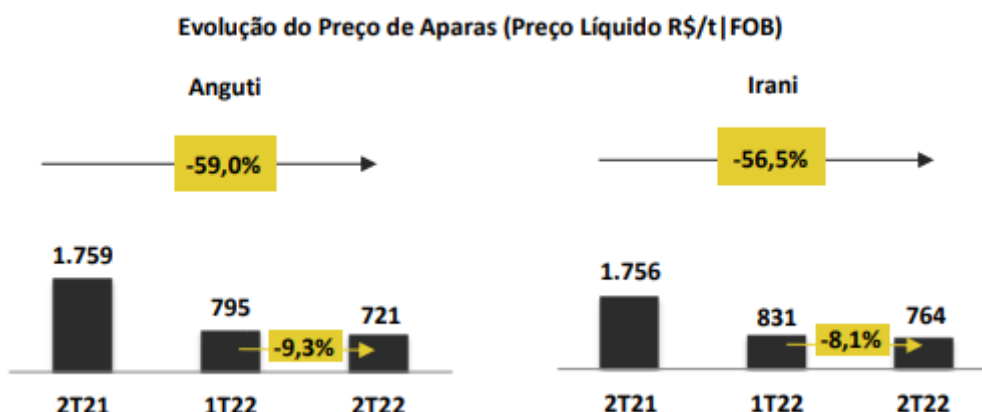


Figura 10 – Preço das aparas.

Fonte: RI Irani.

Por fim, uma notícia positiva para a Irani se refere à estrutura de capital. Vemos na Figura 11 que mesmo a taxa de juros subindo cerca de 9p.p. nos últimos 12 meses, o custo da dívida da empresa conseguiu segurar essa alta.

Por causa disso, a geração de valor ao acionista, dada pela diferença entre sua rentabilidade e seu custo médio da dívida continua em patamares bem altos, conforme ilustra a Figura 11.

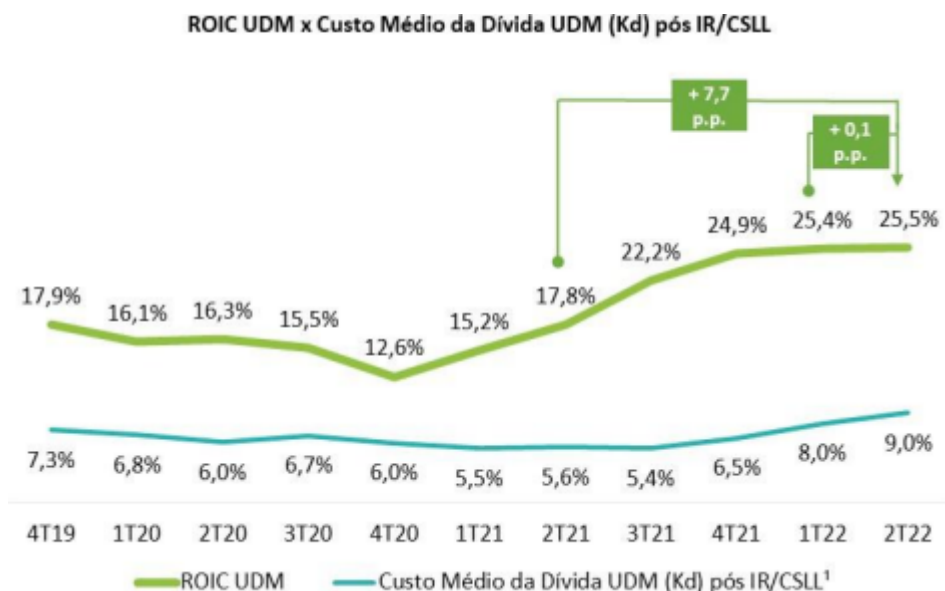


Figura 11 – Geração de valor ao acionista.

Fonte: RI Irani.



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 12), foram escolhidas as empresas Klabin (KLBN11) e Suzano (SUZB3). Vale pontuar que o ponto forte da Suzano é comercializar celulose e não papel, enquanto a Klabin, apesar de ter sua parcela no segmento de papel ondulado, também possui operação de celulose.

- **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:** é a relação entre o valor de mercado da companhia e seu patrimônio líquido. Indica o quanto o mercado está disposto a pagar em todo o patrimônio que a ele pertence. Isto é, esse múltiplo relaciona a capacidade da empresa em rentabilizar o patrimônio do acionista.
- **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.

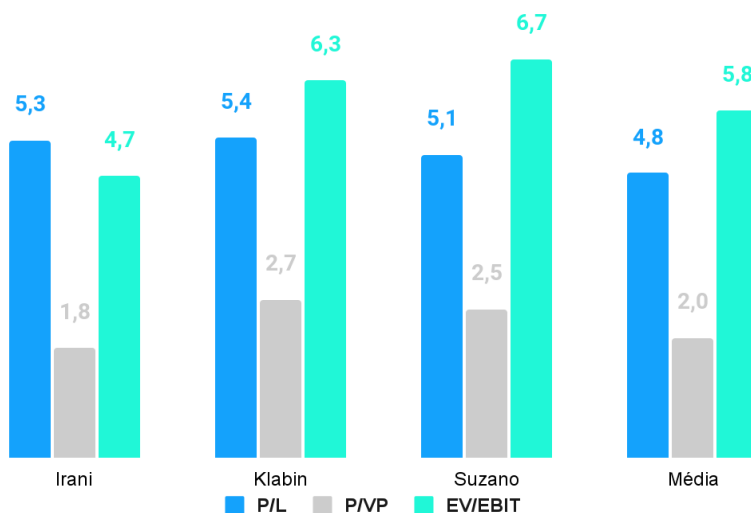


Figura 12 - Comparação de múltiplos.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.

Tomando como verdadeira a afirmação de que os melhores múltiplos entre essas empresas comparadas são o P/VP e o EV/EBIT, vemos que a Irani negocia com múltiplos descontados.

Parte disso pode ser explicado pela escala de operação, já que Suzano e Klabin conseguem ser mais rentáveis e lucrativas do que a Irani, além de um histórico recente de melhor alocação de recursos.

Na Figura 13 acompanhamos as estimativas futuras para os resultados da companhia. Nela, enxergamos uma dinâmica curiosa, em que o mercado espera que os resultados terão uma piora, possivelmente pelo fator preço.

Lembrando que a plataforma Gaia segue entregando seus projetos, que foram divididos em ciclos até 2025, por isso, até lá, a Irani deve ganhar volume de operação, embora precise ter o fator preço para sustentar essa tese.

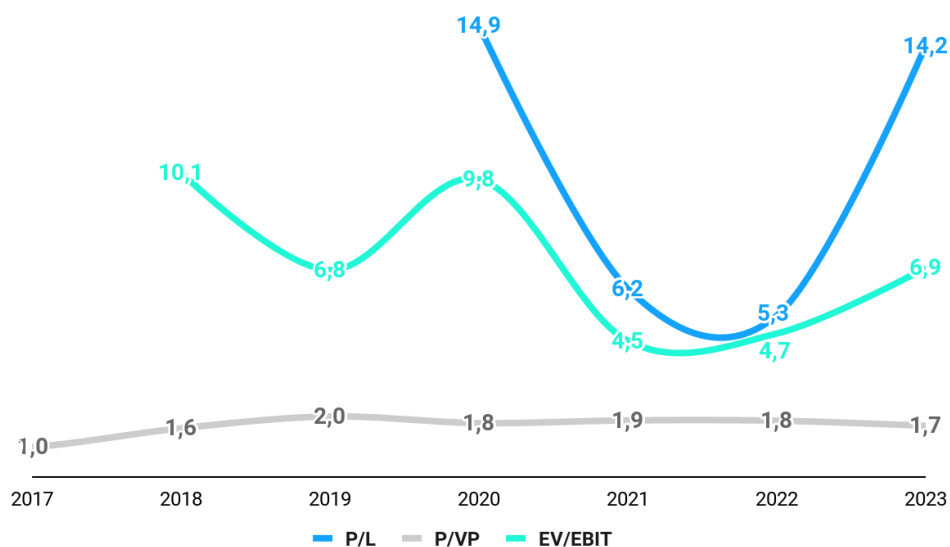


Figura 13– Comportamento Histórico dos Múltiplos e Expectativas Futuras.
Fonte: Status Invest/Elaboração Própria.

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.

Um possível cenário encontrado considera que os resultados da Irani para os próximos dois anos terão uma ligeira redução. Sendo que após 2025, já com a Plataforma Gaia em total operação, a empresa poderia crescer acompanhando o avanço da inflação.

Além disso, é importante considerar que a Plataforma Gaia também demandará um *capex* acima da média até ser finalizado, mas que após isso, a empresa terá condições de ganhar margem de lucro com sustentabilidade.

Por causa disso, considero que o cenário encontrado vai bem de acordo com a realidade da empresa, não sendo nem muito otimista, nem muito pessimista.

Com isso, chegamos a um preço de R\$7,12. Para referência, o preço de fechamento da ação no dia 02/09/2022 foi de R\$7,70.



OPINIÃO DO ANALISTA

O histórico da Irani não é dos melhores dentro da bolsa de valores, afinal de contas, a empresa já lidou com alto endividamento, baixa geração de caixa, prejuízo líquido em alguns anos e alocação de recursos duvidosa. Contudo, após seu *re-IPO*, vários desses problemas foram sanados ou, pelo menos, minimizados.

Há somente um ponto em que a Irani ainda sente dificuldade em endereçar alguma solução: a perda de volume de venda. Vimos que os resultados da empresa subiram graças aos reajustes de preços na cadeia produtiva, reflexo de uma demanda por embalagens de papel em ascensão.

Apesar do preço ter colaborado para um bom momento interno, não devemos ancorar nossa tese acreditando que o preço sempre será favorável. É preciso que os resultados da companhia sejam mais

.....

sustentáveis e isso passaria por ganho de *market share* ou, pelo menos, ganho recorrente de volume de venda.

É verdade que a Plataforma Gaia elevará a qualidade da Irani em alguns pontos, entre eles a redução de custos com maquinários novos e maiores, além de economia energética devido a autossuficiência nos seus projetos.

As perspectivas para o setor também são boas. Cada vez mais há demanda por embalagens sustentáveis e biodegradáveis. A Irani ainda aposta no conceito de economia circular e, por causa disso, pode conseguir novas alternativas de crescimento futuro a um baixo custo de financiamento, incentivado por grandes instituições financeiras.

Diante de tudo isso, entendo que a Irani, mesmo com seus desafios, é uma empresa melhor do que em seu passado e assim deve continuar nos próximos anos. Apesar disso, não acho seu *valuation* tão mais descontado a ponto de ser a preferência no setor.

Dessa forma, não temos recomendação de compra para as ações da Irani (RANI3).



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
1milhaocom30](https://www.youtube.com/channel/UC1milhaocom30)



[Instagram
@simpla.club](https://www.instagram.com/simpla.club)



[Telegram
t.me/simplaclub](https://t.me/simplaclub)



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.