



# Análise

JSL

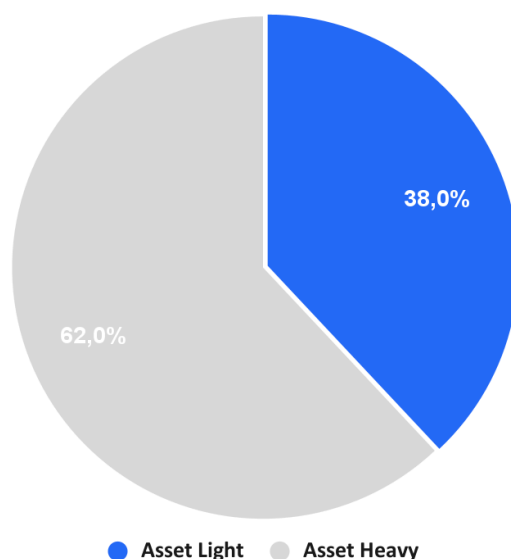
JSLG3

**Produzido por SIMPLA CLUB**

Guilherme De La Vega

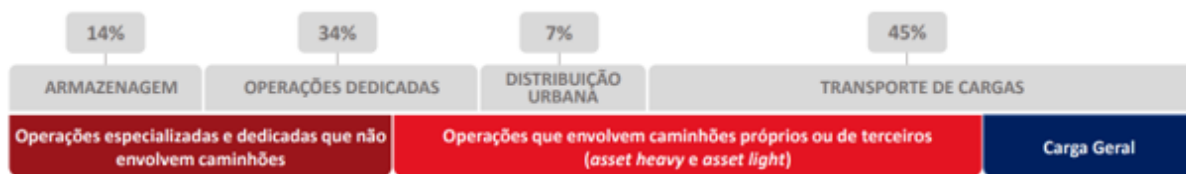
## Última atualização

A JSL apresentou um segundo trimestre sólido, reforçando sua resiliência e capacidade de execução mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador. A companhia fechou R\$1,5 bilhão em novos contratos, com prazo médio de 67 meses, adicionando aproximadamente R\$22 milhões em receita mensal futura. Destaca-se que 62% desses novos contratos são *asset light*, o que reduz a necessidade de capex e aumenta a flexibilidade operacional.



Perfil dos novos contratos.  
Fonte: RI JSL

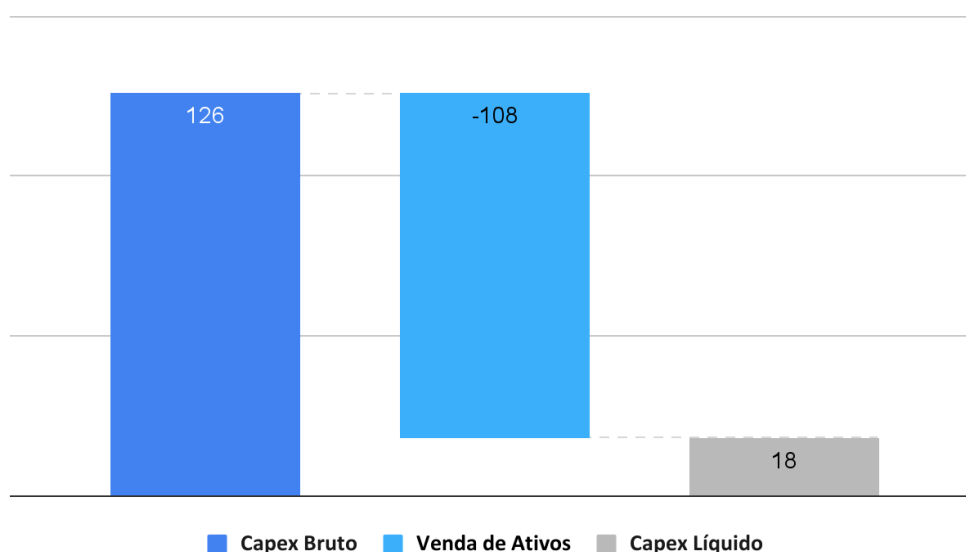
Dos contratos conquistados, 95% vieram de *cross-selling*, modelo no qual a companhia cresce oferecendo serviços complementares aos já contratados. Por atuar em diferentes etapas do ciclo produtivo, a JSL amplia sua receita ao adicionar novos serviços dentro do mesmo cliente. Exemplo: um cliente inicialmente contrata transporte de carga e, com a operação já estruturada, passa a demandar soluções de armazenagem ou outros serviços logísticos integrados.



Operações e percentual da receita.  
Fonte: RI JSL.

A receita líquida atingiu R\$2,38 bilhões, alta de 11% na comparação anual, enquanto a receita líquida de serviços, principal atividade da empresa, somou R\$2,27 bilhões, avanço de 10%. Esse desempenho foi sustentado pela maturação de contratos recentes, pela diversificação em setores estratégicos e por uma postura disciplinada na precificação e execução. O EBITDA ajustado totalizou R\$491,7 milhões, crescimento de 23%, com margem de 21,6%, evidenciando ganhos de eficiência. Já o lucro líquido ajustado alcançou R\$36,3 milhões, alta de 9,9% em relação ao 2T24.

O capex líquido foi de R\$17,6 milhões, queda expressiva de 88% em relação ao ano anterior, reforçando o foco em uma alocação de capital mais eficiente. Além do avanço de contratos asset light, a JSL tem utilizado arrendamento de veículos para atender ao crescimento da unidade heavy, estratégia que contribuiu para a redução da alavancagem.



Capex líquido do 2T25.  
Fonte: RI JSL.

No aspecto financeiro, a alavancagem encerrou o período em 3,18x Dívida Líquida/EBITDA e 2,64x Dívida Líquida/EBITDA-A (referência para obrigações financeiras). Apesar do nível elevado, o modelo de negócios, com receitas provenientes de contratos de longo prazo e investimentos ainda em maturação, vem gerando desalavancagem orgânica, trazendo gradualmente o endividamento para patamares mais saudáveis.

Indicadores Financeiros – Covenants	2T24	1T25	2T25	Covenants
Dívida Líquida / EBITDA-A <sup>1</sup>	2,68x	2,59x	<b>2,64x</b>	Menor que 3,5x
EBITDA-A <sup>1</sup> / Resultado Financeiro Líquido	2,77x	2,75x	<b>2,60x</b>	Maior que 2x
Dívida Líquida / EBITDA <sup>1</sup>	3,04x	3,04x	<b>3,18x</b>	N/A

Alavancagem financeira.

Fonte: RI JSL.

Por fim, a companhia encerrou o trimestre com R\$1,9 bilhão em liquidez, suficiente para cobrir 2,1x a dívida de curto prazo, garantindo segurança financeira e suporte para sustentar os próximos ciclos de crescimento.

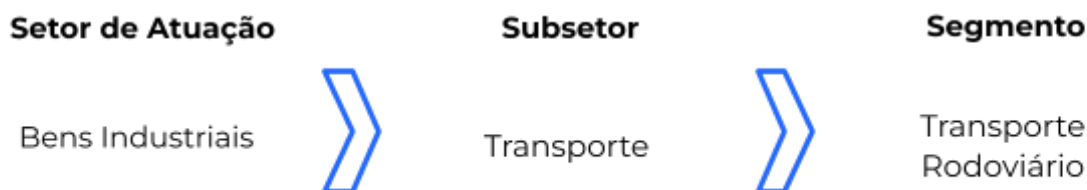
## CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO R\$ mm



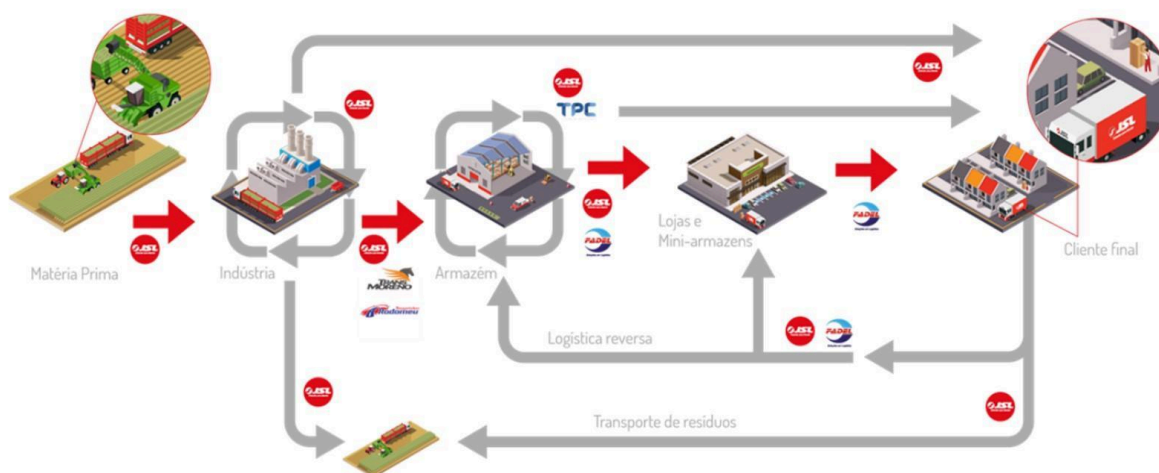
Cronograma de amortização de dívida.

Fonte: RI JSL.

## Área de atuação



Ao longo de mais de sete décadas, a JSL construiu um verdadeiro ecossistema logístico, atendendo clientes no Brasil e no exterior. Sua atuação cobre toda a cadeia, da movimentação de matérias-primas até a entrega final de produtos, com presença na América do Sul e na África.



Fluxo logístico.  
Fonte: RI JSL.

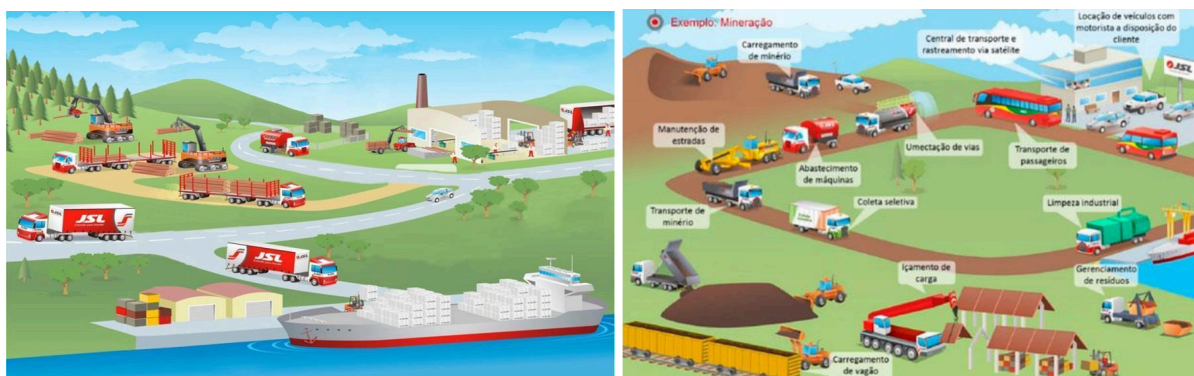
Para atender a essa ampla gama de demandas, a JSL organiza suas atividades em quatro grandes frentes:

❖ **Transporte Rodoviário de Cargas:** movimentação de insumos e produtos acabados (inclusive veículos novos), com contratos de longo prazo — geralmente entre 24 e 36 meses —, predominantemente na modalidade *asset light*. A rede conta com mais de 50 mil caminhoneiros cadastrados, garantindo capilaridade nacional. Os principais setores atendidos são Alimentos e Bebidas, Automotivo e Bens de Consumo.

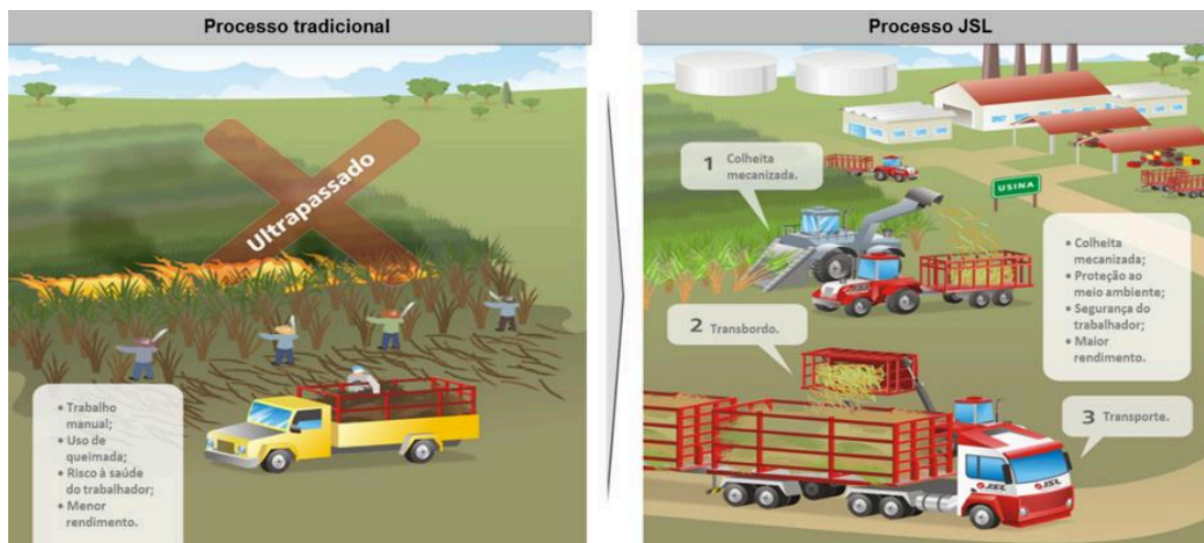


*Esboço das operações de transporte rodoviário.  
Fonte: RI JSL.*

❖ **Operações de Logística Dedicada:** circuitos fechados integrados ao processo produtivo do cliente, com contratos de 3 a 5 anos, uso de ativos próprios (*asset heavy*) e monitoramento em tempo real. Incluem atividades como logística de commodities, abastecimento, escoamento, gestão de resíduos, fretamento de funcionários e operações portuárias. Os setores de papel e celulose e mineração são os principais clientes.



















































*Esboço das operações de Logística Dedicada.  
Fonte: RI JSL.*

❖ **Distribuição Urbana:** operações de “última milha”, levando produtos a pontos de venda em grandes centros. Podem ser cargas secas, refrigeradas ou congeladas, com controle de temperatura online. A JSL e a FADEL, adquirida pela companhia, atuam principalmente em Alimentos e Bebidas e Bens de Consumo.

❖ **Serviços de Armazenagem:** mais de 1 milhão de m<sup>2</sup> de armazéns dedicados e multiclientes, oferecendo armazenagem seca, refrigerada e congelada, além de abastecimento de linhas de produção. Setores atendidos incluem Bens de Consumo e Alimentos e Bebidas.

Essa diversidade de soluções fortalece a fidelização, simplifica custos para os clientes e aumenta a rentabilidade da JSL. A idade média de relacionamento com os 10 maiores clientes ultrapassa 20 anos, sinalizando confiabilidade.

Alimentos e bebidas	Papel e celulose	Automotivo	Bens de consumo	Siderurgia e Mineração	Químicos e Gases	Varejo e E-commerce
  20  17	  69  40	  19  9	  14  7	  23  15	  15  3	  4  5
  23  13	  9  7	  32  11	  6  3	  10  2	  17  3	  3  1
  49  16	  35  8	  26  7	  18  8	  4  2	  10  4	  1  1
  25  11	  22  9	  30  15	  5  1	  4  2	  14  1	  7  1



Tempo de relacionamento



Número de contratos

Clientes da JSL.

Fonte: RI JSL.

Para atender seus clientes com cada uma das soluções apresentadas, a JSL estrutura seu modelo de atuação em duas modalidades: *Asset Light* e *Asset Heavy*.

*Asset Light*: operações realizadas com frota de terceiros, garantindo flexibilidade e menor necessidade de capital. Quando necessário, a JSL fornece implementos aos parceiros, mas o custo permanece baixo frente ao do caminhão.

*Asset Heavy*: operações com veículos próprios, gerando maior previsibilidade de fluxo de caixa nos contratos de longo prazo.

#### ***Asset Light – (52% da receita U12M)***

- ❖ Grande disponibilidade de frota de terceiros e agregados para operar a carga do cliente
- ❖ Credibilidade e fidelização dos caminhoneiros
- ❖ Tecnologia que alavanca o efeito rede do sistema JSL e a capilaridade geográfica.

#### ***Asset Heavy – (48% da receita U12M)***

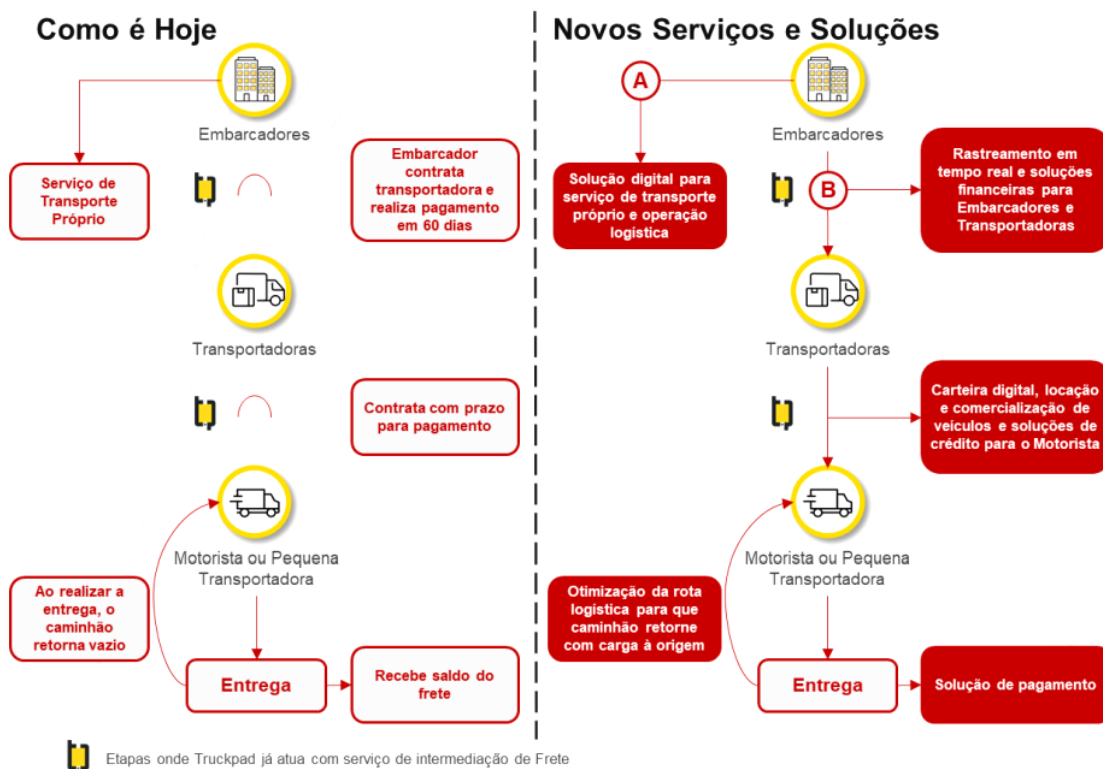
- ❖ Experiência e aptidão para precificação de serviços que demandam grandes investimentos
- ❖ Grande poder negociação na compra de ativos e insumos
- ❖ Alta capilaridade de mercado para venda de ativos usados.



A combinação dessas modalidades permite à JSL crescer com geração de caixa, controlando a alavancagem e conquistando duas vantagens competitivas centrais: escala e distribuição geográfica.

No caso da escala, o maior volume de contratos *heavy* aumenta o poder de barganha na compra de veículos e insumos. Um exemplo é o cartão “Amigo Caminhoneiro”, que oferece descontos em combustíveis e crédito em fretes para prestadores. Já a ampla distribuição geográfica permite maximizar a utilização de veículos, reduzindo custos e elevando a competitividade.

A JSL combina crescimento orgânico, com aumento de participação dentro dos clientes e *cross-selling*, a uma estratégia inorgânica consistente. A companhia já realizou 7 aquisições recentes, incluindo a Truckpad, voltada para tecnologia. As aquisições focam em serviços complementares, reforçando sinergias e presença regional.



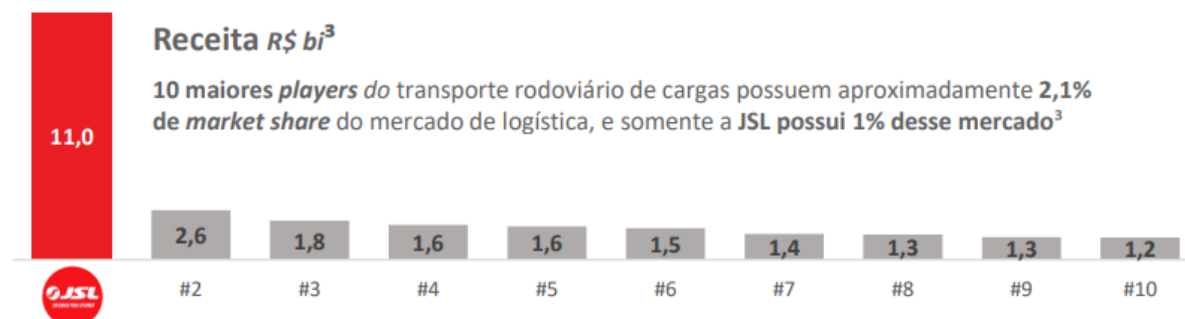
Atividade da Truckpad.  
Fonte: RI JSL.

O setor de logística rodoviária no Brasil passa por um processo de consolidação e formalização, o que favorece empresas sólidas como a JSL. O mercado endereçável é estimado em R\$1,5 trilhão, mas ainda altamente fragmentado, com cerca de 700 mil participantes.

OPERAÇÕES DEDICADAS	COMMODITIES	R\$ 105 Bi	R\$ 324 Bi
	LOGÍSTICA INTERNA	R\$ 211 Bi	
	FRETAMENTO <sup>2</sup>	R\$ 8 Bi	
TRANSPORTE DE CARGAS			R\$ 683 Bi
DISTRIBUIÇÃO URBANA	INDÚSTRIA	R\$ 20 Bi	R\$ 146 Bi
	VAREJO FÍSICO	R\$ 110 Bi	
	E-COMMERCE	R\$ 16 Bi	
ARMAZENAGEM			R\$ 98 Bi
TOTAL			R\$ 1,3 Tri

Tamanho do mercado logístico  
Fonte: Relatório ILOS 2022 e IBGE.

Atualmente, os 10 maiores players concentram apenas 2% do mercado, sendo a JSL responsável por cerca de 1% de market share. Esse espaço para consolidação é significativo: nos Estados Unidos, os 10 maiores operadores de logística representam 34% do mercado, enquanto na Europa esse número chega a 32%.



Comparação da JSL com os concorrentes.  
Fonte: RI JSL.

## História do Emissor

A trajetória da JSL começou em 1956, quando o imigrante português Júlio Simões fundou uma pequena transportadora em Mogi das Cruzes (SP). Com apenas um caminhão, a empresa atendia inicialmente o transporte de produtos hortifrutigranjeiros para São Paulo e Rio de Janeiro, expandindo em seguida para a indústria de papel e celulose.

Na década de 1970, a companhia deu um passo decisivo ao adquirir a Transcofer, empresa três vezes maior, iniciando um ciclo de forte crescimento. Já nos anos 1980, sob a liderança de Fernando Simões, filho mais novo do fundador e atual controlador, a JSL iniciou um processo de diversificação de receitas, ampliando sua presença em diferentes setores ao mesmo tempo em que consolidava sua atuação logística.

Em 2010, a companhia abriu capital, captando cerca de R\$700 milhões em seu IPO. Como parte da reorganização societária, a holding passou a se chamar Simpar (SIMH3), enquanto a operação logística manteve o nome JSL, focando exclusivamente no setor. A entrada de recursos reduziu a alavancagem e abriu espaço para um novo ciclo de expansão, sustentado por investimentos orgânicos e aquisições estratégicas.

Nos anos seguintes, a JSL consolidou sua posição como uma das principais empresas de logística do Brasil através de um intenso movimento de aquisições. Em 2020, incorporou a Fadel e a Transmoreno, ampliando sua presença na distribuição urbana e no transporte de veículos. Em 2021, reforçou sua atuação com a compra da TPC (armazéns e logística integrada), da Rodomeu (cargas complexas como químicos e gases) e da Marvel (cargas congeladas e refrigeradas de alto valor agregado).

Em 2022, adquiriu a Truckpad, trazendo um diferencial tecnológico ao digitalizar sua malha logística. No ano seguinte, em 2023, vieram duas aquisições relevantes: a compra da IC, que consolidou sua presença no

transporte de combustíveis, químicos e agronegócio; e o anúncio da aquisição da FSJ Logística, especializada em varejo e e-commerce.

Paralelamente às aquisições, a companhia investiu fortemente em crescimento orgânico, com mais de R\$4 bilhões aplicados em veículos e infraestrutura desde o IPO, reforçando sua capacidade de execução e ampliando sua competitividade.

## **Governança Corporativa**

Após a cisão mencionada, a JSL tornou-se parte do Grupo Simpar, que detém mais de 70% do capital. Em julho de 2020, a atividade de holding, antes exercida pela própria JSL, passou a ser desempenhada pela Simpar. Nessa nova estrutura, sob a liderança do Sr. Fernando Simões – presidente do conselho e controlador da holding –, a companhia vem montando uma equipe administrativa de alto nível, reunindo talentos de diferentes origens, sejam eles da própria JSL ou de empresas adquiridas.

Um exemplo é o atual CEO, Sr. Ramon Alcaraz, que veio da Fadel, incorporada em 2020. Embora pareça natural aproveitar executivos de empresas adquiridas em cargos de destaque, na prática isso nem sempre ocorre. Muitas companhias enfrentam dificuldades em integrar essas lideranças, o que pode gerar divisões internas. O caso da JSL demonstra uma postura diferente, reforçando sua capacidade de integração e valorização de talentos.

Nome	Cargo	Anos de Experiência	Passagem
Ramon Peres Martinez Garcia de Alcaraz	CEO	35	
Guilherme de Andrade Fonseca Sampaio	CFO e DRI	20	
Eduardo Pereira	Diretor	14	
Samir Moises Gilio Ferreira	Diretor	11	
Maristela Aparecida do Nascimento	Diretor	18	
Mauro Gustavo Cardoso	Diretor	40	

Composição da diretoria.  
Fonte: RI JSL | Elaboração: Simpla Club.

Além da equipe executiva, a JSL conta com um Conselho de Administração formado por cinco membros, dos quais dois são independentes, e ainda dispõe de três conselheiros fiscais. O Conselho reúne profissionais com trajetórias distintas e complementares, o que enriquece a diversidade de ideias e fortalece o processo de tomada de decisão.

Os atuais conselheiros acumulam ampla experiência em setores variados, incluindo Transportes e Logística, Papel e Celulose, Higiene e Limpeza, Alimentos e Bebidas, Construção, Varejo, Tecnologia e Aviação Civil. Essa pluralidade de conhecimentos contribui para que a companhia mantenha uma visão estratégica abrangente, alinhada às melhores práticas de governança corporativa.



**Fernando Antonio Simões**  
Presidente



**Denys Marc Ferrez**  
Conselheiro



**Antônio da Silva Barreto Júnior**  
Conselheiro



**Gilberto Meirelles Xandó Baptista**  
Conselheiro Independente



**Marcelo Strufaldi Castelli**  
Conselheiro Independente

Composição do conselho de administração.  
Fonte: RI JSL.

Na composição acionária, a JSL tem a maior parte de suas ações concentrada na Simpar, enquanto o free float representa apenas 22% do total. Essa elevada concentração em um único acionista é um ponto negativo para investidores, pois reduz a liquidez dos papéis.

Como referência, a liquidez média diária da JSL gira em torno de R\$3 milhões, valor significativamente inferior ao da sua controlada Vamos, cuja liquidez é próxima de R\$50 milhões por dia. Essa diferença limita a atratividade para investidores institucionais de maior porte.

Acionistas	Ações Ordinárias	Em (%)
Controlador <sup>1</sup>	214.385.424	74,85%
Outros Membros da Família Simões	231.000	0,08%
Conselho de Administração	287.680	0,10%
Diretoria	6.460.116	2,26%
Ações em tesouraria	1.999.664	0,70%
Ações no Mercado <sup>2</sup>	63.080.194	22,02%
Fourth Sail Capital US LP	14.399.767	5,03%
<b>Total</b>	<b>286.431.078</b>	<b>100,00%</b>

*Composição acionária.  
Fonte: RI JSL.*

## Riscos do Negócio

A companhia está exposta à volatilidade no preço de insumos essenciais, como diesel, peças de reposição e pneus. Qualquer aumento relevante pode pressionar seus resultados até a data de revisão anual dos contratos, embora parte deles contemple gatilhos automáticos de reajuste. Em paralelo, a estrutura de capital merece atenção: cerca de 50% da receita provém de operações que exigem elevado investimento em ativos, de modo que dificuldades econômicas ou restrições de crédito podem comprometer o crescimento. Nesse contexto, uma deterioração



operacional teria impacto direto sobre a saúde financeira da empresa, dado seu elevado nível de endividamento.

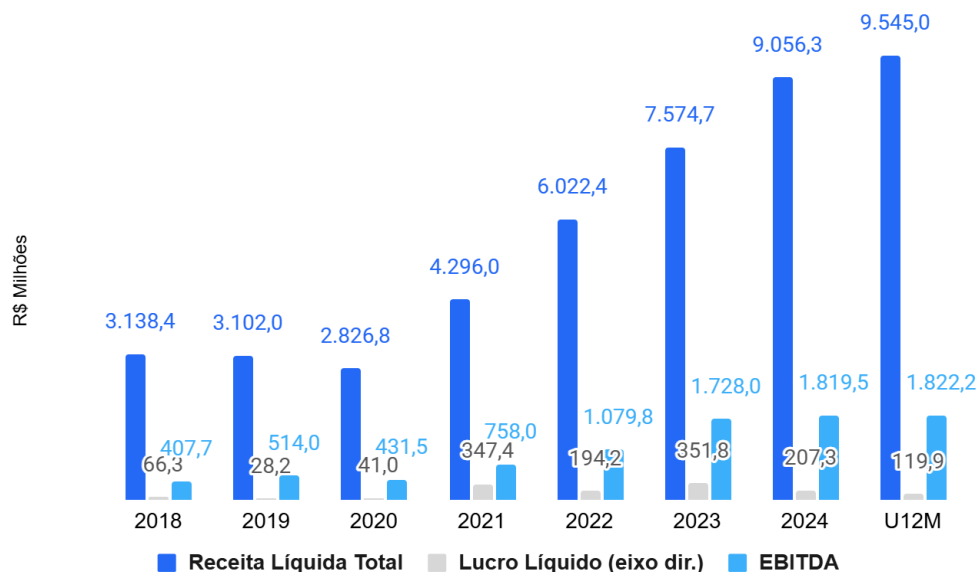
Outro ponto de destaque envolve os riscos associados às aquisições. Como parte relevante da estratégia de expansão é inorgânica, falhas na captura de sinergias podem prejudicar os resultados e, conseqüentemente, a capacidade de honrar obrigações financeiras. Além disso, no segmento *asset heavy*, a rentabilidade dos contratos depende da revenda dos ativos. Eventuais obstáculos nesse processo podem reduzir margens e dificultar a renovação da frota.

Por fim, há riscos ligados aos serviços dedicados. Nessa modalidade, a JSL assume responsabilidade por falhas de terceiros e agregados, mesmo sem controle total sobre a qualidade da execução, o que pode resultar em rescisões contratuais e afetar a continuidade dos negócios. Soma-se a isso a possibilidade de prestadores terceirizados recorrerem à Justiça em ações trabalhistas contra a companhia, ampliando a exposição a riscos operacionais e jurídicos.

## Resultados Anteriores

Entre 2018 e 2024, a JSL apresentou um Crescimento Anual Composto (CAGR) de 18% na receita, resultado impulsionado por aquisições estratégicas e investimentos contínuos em frota. Além do crescimento de receita, a companhia também registrou ganhos de eficiência operacional: o EBITDA avançou a uma taxa média de 24% ao ano, enquanto o lucro líquido cresceu 20% ao ano no período.

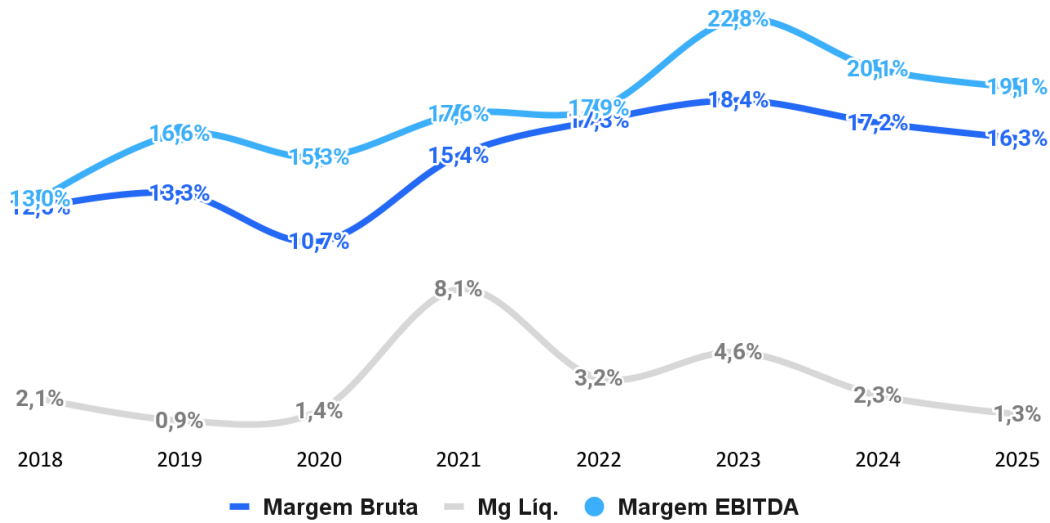
A figura abaixo ilustra a evolução histórica dos principais indicadores financeiros da companhia, reforçando a consistência de resultados e a capacidade da JSL em converter crescimento em rentabilidade.



Resultados financeiros anuais.  
Fonte: RI JSL / Elaboração: Simpla Club.

Como é possível observar, esse crescimento tem se mantido em patamar elevado mesmo sem novas aquisições, reflexo, em parte, da alta fragmentação do setor. Players menores frequentemente enfrentam dificuldades para precificar serviços de forma adequada ou aplicar reajustes, o que os leva a operar no negativo e, eventualmente, abandonar o mercado.

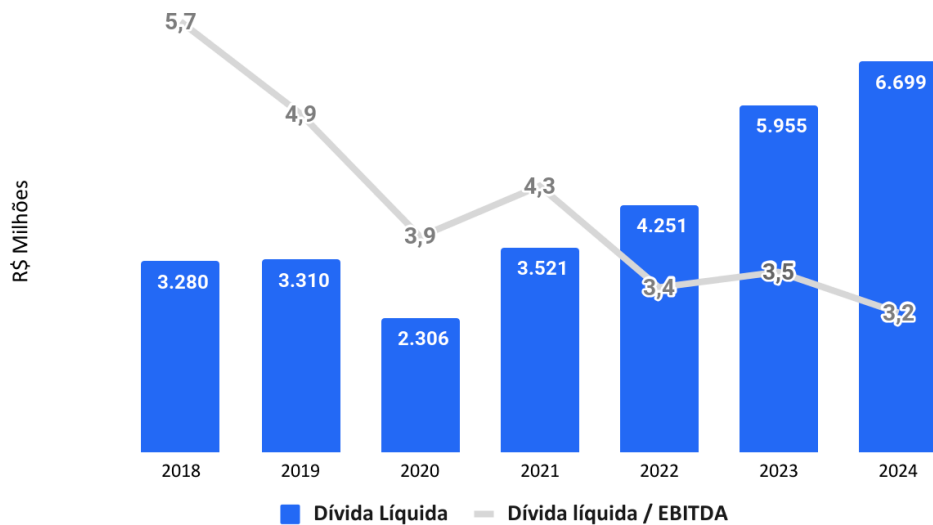
Esse movimento fortalece uma das principais vantagens competitivas da JSL: a escala. Ao lado da Vamos, a companhia figura como a maior compradora de veículos pesados do Brasil, o que garante poder de barganha tanto na negociação com fabricantes de caminhões quanto na aquisição de insumos — como pneus, lubrificantes e peças. Essa escala, aliada à entrada em segmentos de maior barreira de entrada, como operações dedicadas e transporte de líquidos, tem contribuído para ganhos relevantes de margem e sustentado a evolução da rentabilidade.



*Evolução das margens.  
Fonte: RI JSL / Elaboração: Simpla Club.*

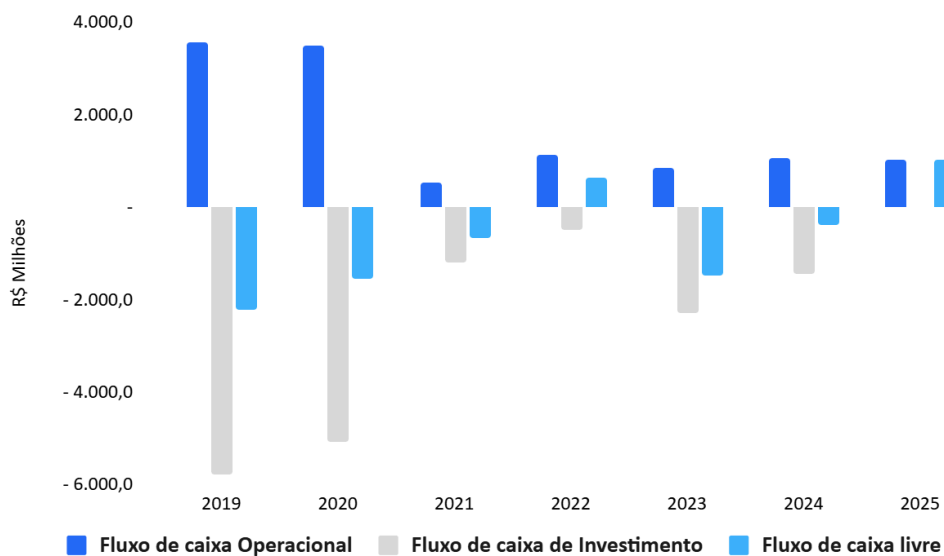
Quando analisamos a margem líquida, o ganho não se mostra tão expressivo, já que parte do crescimento foi sustentado pelo aumento do endividamento, o que vem pressionando os resultados em um ciclo de juros mais elevados. Atualmente, a dívida bruta da companhia gira em torno de R\$7 bilhões, mas a alavancagem já caiu de 4,2x em 2021 para 3,2x no 2T25.

É importante destacar que a própria dinâmica do negócio penaliza esse indicador no curto prazo: os investimentos são realizados antes do início dos contratos (elevando o endividamento), enquanto a geração de caixa demora cerca de 12 meses para se refletir integralmente nos resultados. Assim, a desalavancagem tende a ocorrer de forma gradual, acompanhando a maturação dos contratos.



Endividamento.  
Fonte: RI JSL/Elaboração: Simpla Club.

Por fim, embora o endividamento tenha aumentado nos últimos anos, a geração de caixa deve ganhar fôlego com a redução do capex de crescimento, favorecendo uma queda mais acelerada da alavancagem. Essa tendência já pode ser observada no gráfico abaixo.



Geração de caixa.  
Fonte: RI JSL/Elaboração: Simpla Club.

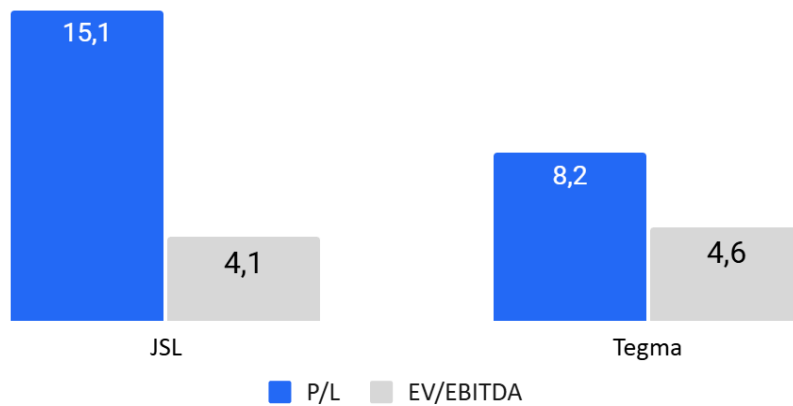
## Valuation

### Análise de Múltiplos

O primeiro método de avaliação considera a análise de múltiplos. Para que essa comparação seja válida, é fundamental utilizar empresas do mesmo setor de atuação e em estágios semelhantes de ciclo de vida — expansão, maturidade ou declínio.

Para fins de comparação, utilizamos a Tegma (TGMA3), única companhia listada em bolsa com perfil semelhante. Ainda assim, a análise não é perfeita, já que a Tegma não atua em todos os segmentos em que a JSL está presente. Os múltiplos analisados foram:

- ❖ **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. Não é o múltiplo mais aconselhável nessa hipótese, pensando que são empresas cíclicas.
- ❖ **EV/EBITDA:** 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.

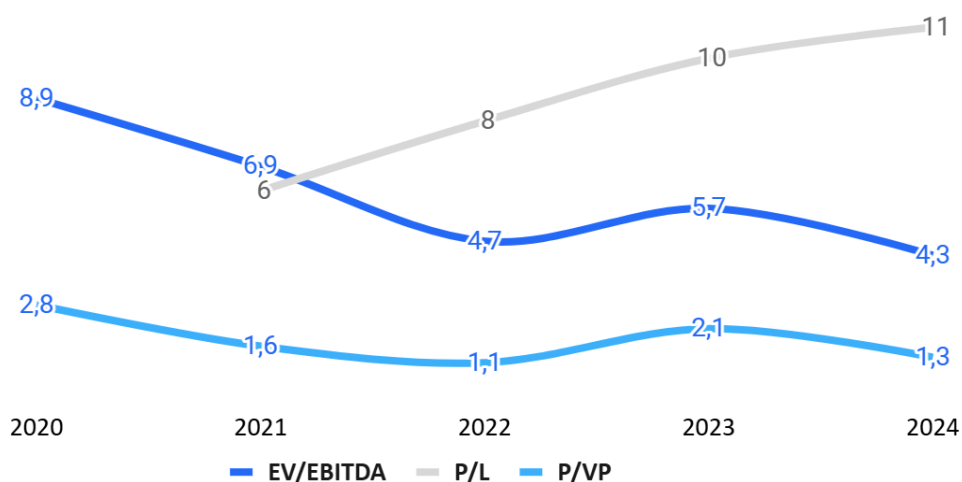


Comparação de múltiplos.  
Fonte: Simpla Club.

À primeira vista, pode parecer que a JSL negocia com prêmio elevado, já que seu P/L é superior ao da Tegra. Porém, é necessário considerar o contexto macroeconômico e a diferença de estrutura de capital entre as companhias. Enquanto a Tegra opera com caixa líquido, beneficiando-se em períodos de alta de juros, a JSL sofre o efeito inverso, com maior pressão das despesas financeiras.

Nesse cenário, o múltiplo mais adequado é o EV/EBITDA, que considera não apenas a operação, mas também o perfil de capital. Por esse critério, a JSL negocia levemente abaixo da Tegra. No gráfico a seguir, é possível observar a evolução histórica dos múltiplos, com a JSL operando próxima às suas mínimas históricas. Importante destacar que os dados de lucro de 2020 foram excluídos para evitar distorções, uma vez que o lucro daquele período foi pressionado pelo aumento das despesas financeiras.





Comportamento histórico dos múltiplos.  
Fonte: Simpla Club.

## 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.

Portanto, para as projeções da empresa, consideramos aspectos como um crescimento de receita entre 5 e 10% para os próximos anos e uma margem EBIT inferior à média dos últimos anos. Consideramos também uma alíquota efetiva em linha com a média do setor e uma margem de segurança extra ao valor obtido.

Após projetarmos as principais linhas das demonstrações financeiras, calculamos o fluxo de caixa futuro gerado pela companhia e trouxemos esse número ao valor presente utilizando o WACC como taxa de desconto. Por fim, realizamos uma análise de sensibilidade considerando diferentes

cenários para a empresa, e em nosso cenário base, encontramos um valor justo para a companhia bem acima do preço de tela.

## **Opinião do Analista**

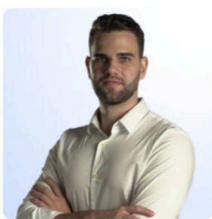


Ao longo dos anos, a JSL consolidou seu ecossistema logístico como uma verdadeira fortaleza, criando fortes barreiras de entrada para novos competidores e ampliando a fidelização de seus clientes. O crescimento robusto de novos contratos — em sua maioria provenientes da própria base de clientes — reforça a qualidade dos serviços prestados e a perenidade das soluções oferecidas.

Com grande parte da operação concentrada na modalidade asset light, em que não há necessidade de desembolso relevante em capex, o crescimento da companhia ocorre em linha com seu plano de desalavancagem, aumentando a geração de caixa ao mesmo tempo em que expande suas atividades sem demandar investimentos massivos.

Líder em um setor altamente fragmentado, a JSL tem espaço significativo para expansão: mesmo que multiplicasse por dez sua operação, ainda não alcançaria 20% do mercado. Em países de alta complexidade regulatória como o Brasil, a tendência natural é de consolidação, processo do qual a JSL está bem posicionada para se beneficiar ao longo dos próximos anos.

Diante de todos esses fatores, enxergamos a JSL como um dos principais nomes para se expor à economia brasileira. Por isso, trazemos a companhia para dentro das recomendações da Simpla com indicação de COMPRA para as ações.

## Equipe

			
<b>Gabriel Bassotto</b>	<b>Carlos Júnior</b>	<b>Thiago Armentano</b>	<b>Guilherme La Vega</b>
Analista CNPI especialista em	Analista CNPI especialista em	Analista CNPI especialista em	Analista CNPI especialista em
Ações Brasileiras	Fundos Imobiliários	Ativos Globais	Ações Brasileiras

## Acompanhamento

relatório atualizado em 29.09.2025

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

## Disclaimer

*Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPI 8950), 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 mobiliário 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 de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. 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.*

