



Análise

Intel
ITLC34 | INTC

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Últimas Atualizações

Nos últimos anos, a Intel enfrentou dificuldades operacionais e estratégicas relevantes. A companhia perdeu sua liderança histórica em tecnologia de processo, enfrentando sucessivos atrasos na migração para nós mais avançados (10nm e 7nm), o que comprometeu sua competitividade frente a players fabless como AMD, que se beneficiou da capacidade de produção de ponta da TSMC.

A Intel também foi lenta em responder às transformações do setor, como a crescente demanda por arquiteturas heterogêneas, computação acelerada e chips otimizados para inteligência artificial — áreas nas quais concorrentes como Nvidia e ARM avançaram de forma mais ágil.

Além disso, houve uma mudança estrutural no padrão de consumo global. O ciclo de substituição de PCs se alongou, impulsionado tanto pela maior durabilidade dos dispositivos quanto por uma menor percepção de ganho marginal de performance nas atualizações. A aceleração das vendas durante a pandemia gerou um pico artificial de demanda, seguido por um arrefecimento prolongado, especialmente nos segmentos corporativo e educacional.

Com isso, a Intel viu seu principal motor de receita — o mercado de *client computing* — desacelerar de forma abrupta, pressionando sua base de receita recorrente. Esse cenário agravou o impacto da subutilização de sua capacidade fabril, intensificando os efeitos negativos de sua alavancagem operacional.

Em resposta, a Intel iniciou uma reestruturação profunda. O plano inclui cortes de custos, desinvestimento em unidades menos estratégicas (como Network & Edge), e a reformulação do portfólio tecnológico. O reposicionamento passa pela aposta no nó 18A, pelo lançamento da nova linha de processadores Panther Lake voltados à era da IA, e pela ambiciosa

expansão da divisão Intel Foundry Services (IFS), com o objetivo de transformar a companhia também em uma provedora global de capacidade fabril para terceiros.

Esse movimento estratégico foi reforçado por eventos relevantes, como o investimento da Nvidia na companhia, acordos de fabricação cruzada e o apoio direto do governo dos EUA, que vê na Intel um pilar para reconstruir a cadeia doméstica de semicondutores. Apesar desses avanços, o êxito do turnaround dependerá da capacidade da empresa em entregar seu roadmap tecnológico de forma consistente, recuperar a confiança dos clientes e atingir escala no negócio de fundição em um ambiente altamente competitivo.

Segundo Trimestre de 2025

No segundo trimestre de 2025, a Intel reportou resultados mistos, refletindo o estágio intermediário de sua reestruturação operacional e tecnológica. A receita consolidada atingiu US\$12,9 bilhões, praticamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior, com desempenho heterogêneo entre os segmentos de atuação.

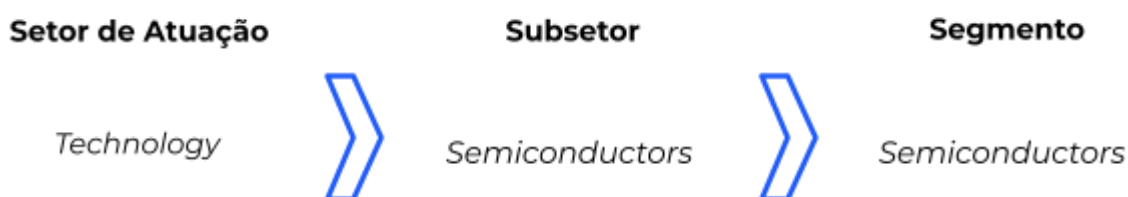
O segmento de Client Computing (PCs) registrou queda de 3% na receita, impactado pelo ciclo prolongado de substituição e pela demanda ainda enfraquecida do mercado consumidor. Em contrapartida, Data Center & AI avançou 4% no comparativo anual, sustentado por uma demanda mais resiliente por capacidade de processamento em nuvem e workloads de inteligência artificial.

A divisão de serviços de fundição (Intel Foundry Services) apresentou leve crescimento de 3%, ainda em estágio inicial de escala comercial. Já as demais unidades agregadas ("All Other") tiveram alta expressiva de 20%, embora com menor peso na composição total da receita.

Apesar da estabilidade no faturamento, a lucratividade foi severamente pressionada. A margem bruta caiu para 27,5%, refletindo ociosidade fabril, depreciação acelerada de ativos e encargos extraordinários de reestruturação. A empresa apurou prejuízo operacional de US\$ 3,2 bilhões no trimestre, equivalente a uma perda líquida de US\$ 0,67 por ação.

Boa parte desse resultado negativo se deve a um impacto de US\$ 1,9 bilhão em custos de reorganização, incluindo baixas contábeis em ferramentas industriais e despesas associadas à consolidação de unidades fabris. Mesmo com esse cenário adverso, a Intel gerou US\$ 2,1 bilhões de fluxo de caixa operacional e manteve seu plano de investimento em capital para o ano em cerca de US\$ 18 bilhões, com foco na expansão e modernização de suas fábricas.

Área de Atuação



A **Intel Corporation** é uma das líderes globais no desenvolvimento e fabricação de *chips* semicondutores, com um papel crucial na história da construção da era digital. A empresa possui uma presença abrangente em diversos segmentos, projetando e fabricando microprocessadores para vários mercados, incluindo computadores e *data centers*.

A Intel oferece dispositivos que fornecem diferentes soluções, desde computação, redes 5G, dispositivos para nuvem, inteligência artificial (AI) e direção de veículos autônomos. Determinados produtos, como as CPUs de jogos, podem ser vendidos diretamente aos consumidores finais ou podem ser integrados nos produtos de grandes clientes, como *notebooks* e servidores.

Recentemente, a empresa lançou novos dispositivos, incluindo os processadores Intel Core™ Ultra, que apresenta a primeira unidade neural integrada da empresa, o dispositivo é para aceleração de IA eficiente em energia. A empresa também lançou a família de processadores Intel Core™ de 13ª geração, liderada pelo lançamento do primeiro processador de 24 núcleos para *laptops*.

No ano de 2021, a empresa apresentou o projeto IDM 2.0, a evolução e expansão do modelo de IDM - *Integrated Device Manufacturer*. Isso significa que a empresa controla todo o processo, desde o *design* até a fabricação do dispositivo.



*Serviços de fundição.
Fonte: IR Intel.*

O IDM 2.0 é uma estratégia na qual a empresa busca a redução nos custos de produção e, conseqüentemente, aumentar a eficiência operacional. A empresa está investindo seus recursos em três capacidades:

❖ **Rede Interna da Fábrica** - é a rede global de fábricas da Intel, que foi fundamental para o seu sucesso, permitindo a otimização de produtos,

economia aprimorada e resiliência de fornecimento dos dispositivos. A Intel desenvolve tecnologias para a fabricação de semicondutores.

❖ **Uso Estratégico da Capacidade de Fundição** - a empresa tem como objetivo expandir alianças estratégicas para utilizar a capacidade de fabricação de fundição de terceiros. Desta forma, a empresa terá maior flexibilidade e escala para otimizar os roteiros de produtos para redução de custo, aumento de desempenho, cronograma e fornecimento.

❖ **Serviços de Fundição** - a empresa projeta construir outros negócios de fundição, principalmente nos EUA e Europa, com o intuito de atender à crescente demanda global por semicondutores.

Em relação aos produtos, a empresa divide suas linhas de duas formas: a primeira é chamada de *Platform Products* e a segunda de *Adjacents Products*.

❖ **Platform Products** - são dispositivos que podem incluir CPUs, SoCs (System-on-Chip) ou pacotes multichips, baseados na arquitetura desenvolvida pela Intel. Eles são projetados para processar dados e controlar outros dispositivos.



Microprocessador da Intel.
Fonte: IR Intel.

Os principais produtos de CPU do segmento CCG são os processadores Intel Core e Intel Atom®, que incluem dispositivos projetados especificamente para *notebook* e *desktop*. O principal produto de CPU no segmento DCG é o processador Intel Xeon, que inclui soluções para computação de *data centers* e redes. A empresa também vende processadores Xeon, Intel Core e Intel Atom como parte do segmento IOTG.

❖ **Adjacent Products** - podem ser combinados com os *Platform Products* para formar soluções que atendam às necessidades dos clientes. Esses produtos são usados em soluções vendidas por meio de cada um das linhas de negócios e incluem os seguintes tipos de produtos: Accelerators; Boards and Systems; Connectivity Products; Graphics; e Memory and Storage Products.

Depois de um panorama geral de como a empresa opera e quais produtos disponibiliza, vamos detalhar como a Intel organiza suas operações. Elas são divididas em alguns grupos principais, cada um concentrado em um mercado específico, proporcionando uma abordagem estratégica para atender às necessidades diversificadas do mercado de *chips*.

❖ **Client Computing Group (CCG)** - inclui processadores relacionados aos computadores pessoais. Os processadores Core da Intel são a espinha dorsal de muitos *notebooks* e *desktops* no mercado.

❖ **Data Center and AI (DCAI)** - inclui produtos projetados para *data centers* e AI, que proporcionam a utilização, principalmente, de serviços em nuvem.

❖ **Network and Edge (NEX)** - o segmento inclui fabricação de *chips* para equipamentos fixos e os transforma em máquinas flexíveis, capazes de rodar diferentes programas como se fossem computadores comuns. Isso permite que as redes e computadores distribuídos sejam mais rápidos, adaptáveis e atendam diversas necessidades.

❖ **Mobileye** - o segmento inclui o desenvolvimento e implantação de tecnologias e soluções para sistemas avançados de assistência ao condutor (ADAS) e direção autônoma.

❖ **Intel Foundry Services** - é o segmento responsável pela fabricação dos microprocessadores. Os clientes e parceiros estratégicos incluem empresas *fabless* (empresas que projetam seus chips, mas não fabricam), provedores de serviços em nuvem, empresas automotivas, militares, aeroespaciais e de defesa.

Os principais clientes da Intel são grandes fabricantes (OEMs e ODMs), provedores de serviços em nuvem e outros produtores, como fabricantes de equipamentos industriais e de comunicação. Eles compram os produtos de diversas formas, através de distribuidores, revendedores, lojas e diretamente da empresa.

O cliente OEM - *Original Equipment Manufacturer* - fabrica produtos para outras empresas. Já o ODM - *Original Design Manufacturer* - além de fabricar, também projeta os produtos para outras empresas.

Expansão para GPUs e Aceleração para IA

A Intel historicamente concentrou sua atuação no mercado de CPUs, onde liderou por décadas, mas ficou para trás na corrida por aceleração computacional, especialmente no segmento de GPUs e chips voltados à inteligência artificial. Enquanto concorrentes como Nvidia e AMD direcionaram seus investimentos ao desenvolvimento de arquiteturas otimizadas para processamento paralelo e *machine learning*, a Intel manteve foco excessivo em sua linha tradicional de processadores, o que comprometeu sua participação nas novas demandas do mercado de data centers, HPC e IA generativa.

Nos últimos anos, a companhia passou a investir para recuperar espaço nesse mercado. No segmento de consumo, lançou a linha Intel Arc, sua família de GPUs discretas voltada a jogos e aplicações gráficas. Embora represente um avanço técnico relevante, a linha ainda enfrenta limitações de maturidade de software, problemas de compatibilidade e baixa participação de mercado, com desempenho inferior às líderes Nvidia GeForce e AMD Radeon em diversos *benchmarks*.

Já no mercado corporativo, a principal aposta é a arquitetura Gaudi, desenvolvida a partir da aquisição da Habana Labs em 2019. A mais recente versão, Gaudi 3, foi lançada com o objetivo de competir diretamente com GPUs de alta performance como a Nvidia H100 e a AMD Instinct MI300, oferecendo uma proposta centrada em eficiência de custo e abertura de plataforma. O produto está em avaliação por empresas como Dell, Supermicro e Inspur, mas ainda não alcançou escala comercial relevante.

Do ponto de vista estratégico, a Intel busca reposicionar-se como fornecedora de soluções completas para computação heterogênea (CPU + GPU + IA), apoiada por sua plataforma de desenvolvimento oneAPI. No entanto, o atraso na entrada nesse mercado coloca a empresa em desvantagem significativa, especialmente frente à liderança consolidada da Nvidia, que não apenas domina o hardware, mas também o ecossistema de software, com forte dependência da indústria ao CUDA.

A evolução dessa frente será crítica para a Intel nos próximos anos. Embora o portfólio esteja se expandindo, o sucesso dependerá de sua capacidade de executar com consistência, escalar produção competitiva e conquistar desenvolvedores e grandes clientes em um mercado já amadurecido e de alta barreira de entrada.

História da Empresa

A Intel foi fundada em 1968, por Robert N. Noyce, Gordon E. Moore e Andrew Grove, três físicos apaixonados por experimentos em laboratórios.

Em 1971, a empresa lançou seu primeiro produto: um circuito integrado de memória RAM, que se tornou recordista de vendas na década de 1970. No mesmo ano, a empresa lançou o primeiro microprocessador da marca: o 4004, com 2.000 transistores - dispositivos semicondutores para amplificar sinais elétricos. No ano seguinte, a Intel abriu seu capital na Bolsa de Valores NASDAQ.

Em 1978, o processador 8088 da Intel revolucionou o mercado da tecnologia. Com 16 bits, ele aumentava consideravelmente a velocidade de processamento dos computadores.

Em 1985, a Intel criou o 386, com 287.000 transistores e 32 bits. Ele permitia a realização de várias tarefas ao mesmo tempo, tornando os computadores cada vez mais “espertos”.

Em 1993, a companhia lançou o processador Intel Pentium, que se tornou o carro-chefe da empresa, com quase 3 milhões de transistores. O mundo conheceu computadores com velocidade de processamento ultra rápidas.

Na década de 2000, a Intel dominava mais da metade do mercado de processadores. A companhia lançou o primeiro processador *multi core* do mercado.

Em 2006, o Core 2 Duo foi lançado com enorme sucesso, elevando o desempenho dos computadores. No ano seguinte, a Intel lançou o Core 2 Quad, o primeiro processador com 4 núcleos, abrindo caminho para máquinas com alto desempenho e recursos multimídia avançados.

Em 2008, a Intel lançou o primeiro processador Atom, o Atom Z500. Além disso, a empresa adquiriu a McAfee, empresa de segurança cibernética. No

ano seguinte, foi lançado o Core i5 e o Core i7, processadores de alto desempenho para *desktops* e *laptops*.

Em 2011, a empresa fez o lançamento do Intel Atom, processador de baixo consumo para dispositivos móveis. No mesmo ano, teve início a construção da Fab 42 em Arizona, uma das maiores fábricas de *chips* do mundo. No ano seguinte, foi feito o lançamento do seu primeiro Ultrabook, o Lenovo ThinkPad X1 Carbon.

Em 2014, a empresa lançou o Intel Core M, processador de baixo consumo para *tablets* e *laptops* conversíveis.

Em 2016, a companhia fez a aquisição da Altera, empresa de FPGAs, por US\$16,7 bilhões. O Field Programmable Gate Array (FPGA) é um circuito integrado semicondutor que pode ser programado pelo usuário após a fabricação.

Em 2019, foi feito o lançamento do Intel Core i9-9900K, processador com 18 núcleos e 36 threads.

Em 2021, Pat Gelsinger assume como CEO da Intel. A empresa anuncia investimentos bilionários em novas fábricas nos Estados Unidos e na Europa.

Em 2022, a Intel passou a enfrentar uma perda de liderança tecnológica nos processos de fabricação, ficando atrás de TSMC e Samsung.

Em 2023, a empresa apresentou atrasos no desenvolvimento de seus nós de 7nm e reduziu *guidance* pros trimestres seguintes, pressionada pela queda na demanda por PCs.

Em 2024, a companhia registrou prejuízo expressivo, promoveu cortes de custos, suspendeu o pagamento de dividendos e iniciou o

desmembramento de unidades não estratégicas, como a divisão de *Network & Edge*.

Em 2025, Lip-Bu Tan foi nomeado CEO, substituindo Gelsinger. A Intel vendeu 51% da divisão de FPGAs (Altera), como parte de sua estratégia de focar em negócios essenciais e desalavancar o balanço.

Ainda em 2025, o governo dos Estados Unidos adquiriu aproximadamente 9,9% de participação na Intel, como contrapartida aos incentivos da Lei dos Chips. No mesmo ano, a Nvidia investiu US\$ 5 bilhões na companhia, em um movimento simbólico de cooperação estratégica no setor de aceleração para IA.

Riscos do Negócio

Certos fatores de riscos podem ter efeitos adversos nos negócios, nas condições financeiras e nos resultados operacionais da Intel. Os investidores devem considerar cuidadosamente os fatores envolvidos, além disso, devem estar cientes de que não é possível prever ou identificar todos eles. Dentro dos principais cenários possíveis, trouxemos os principais riscos envolvidos nas atividades da companhia.

A indústria de semicondutores é altamente competitiva, com ciclos tecnológicos curtos e margens pressionadas por inovação contínua. A ascensão de concorrentes como AMD, Nvidia e TSMC representa uma ameaça direta à posição histórica da Intel, especialmente em segmentos estratégicos como CPUs de alto desempenho, GPUs e fabricação de chips em nós avançados. A perda de liderança tecnológica nos processos de litografia nas últimas décadas comprometeu a capacidade da empresa de manter diferenciais de performance frente aos rivais.

A Intel depende da entrega pontual de novos produtos e da adoção de seus nós de fabricação mais avançados para retomar sua competitividade.

Atrasos na execução, *yield* abaixo do esperado ou falhas de design podem comprometer a confiança do mercado e de clientes estratégicos, além de acentuar perdas operacionais em um modelo com alta alavancagem fixa.

A crescente participação de empresas chinesas como SMIC, Huawei HiSilicon e Bitmain adiciona um vetor de risco relevante, tanto pela intensificação da concorrência global quanto por questões geopolíticas envolvendo barreiras comerciais e controles de exportação. A escalada tecnológica da China pode afetar o posicionamento da Intel em mercados emergentes e pressionar preços em nichos específicos como IA e IoT.

Uma parcela significativa da receita da Intel está concentrada em poucos clientes globais — principalmente Dell, Lenovo e HP. Essa dependência implica risco de receita em caso de perda de participação de mercado desses parceiros, reestruturações internas ou substituição por fornecedores alternativos. Qualquer ruptura material nesses relacionamentos pode impactar significativamente o desempenho financeiro da companhia.

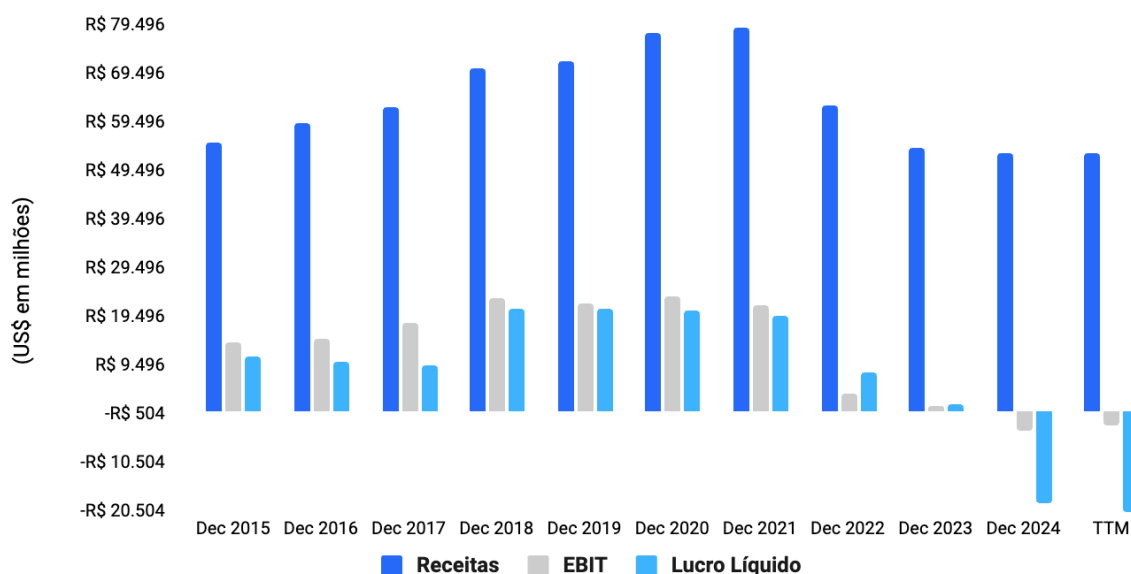
A iniciativa Intel Foundry Services (IFS) visa posicionar a empresa como fornecedora global de fabricação para terceiros, competindo diretamente com TSMC e Samsung. No entanto, esse modelo traz riscos substanciais de execução: há necessidade de conquistar novos clientes, garantir competitividade de custo e atingir escala produtiva para diluir a base de capital intensivo. A falta de tração nesse segmento pode limitar a capacidade da empresa de monetizar sua infraestrutura fabril.

Mais da metade das receitas da Intel é gerada fora dos Estados Unidos, com exposição relevante à Ásia, especialmente a China. Isso implica riscos associados a políticas comerciais, volatilidade cambial, sanções geopolíticas, disputas tarifárias e incertezas regulatórias. Tensões entre EUA e China, por exemplo, podem limitar o acesso da empresa a insumos, clientes ou canais de distribuição em regiões estratégicas.

A Intel também está sujeita a riscos decorrentes de uma desaceleração global da economia, redução dos investimentos corporativos em TI e ciclos de substituição mais longos em PCs e servidores. O excesso de capacidade instalado em anos anteriores, se não for acompanhado por uma retomada sustentável de demanda, pode gerar pressão adicional sobre margens e retorno sobre o capital investido.

Resultados Anteriores

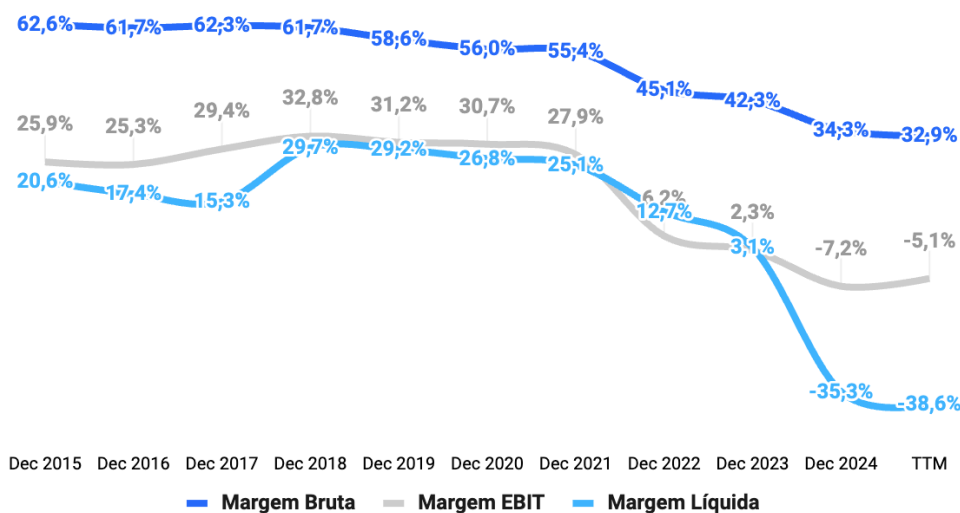
Entre 2012 e 2021, a Intel registrou um crescimento anual composto (CAGR) de 4% em suas receitas, reflexo de sua participação dominante no mercado de semicondutores. No mesmo período, o desempenho foi ainda mais expressivo em termos de lucratividade: o lucro líquido apresentou CAGR de 6,1%, evoluindo de US\$11 bilhões em 2012 para US\$19,8 bilhões em 2021.



*Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Contudo, nos três exercícios subsequentes (2022, 2023 e 2024), a Intel apresentou deterioração em seus indicadores financeiros, com retração no faturamento e erosão da lucratividade, conforme evidenciado no gráfico do resultado operacional.

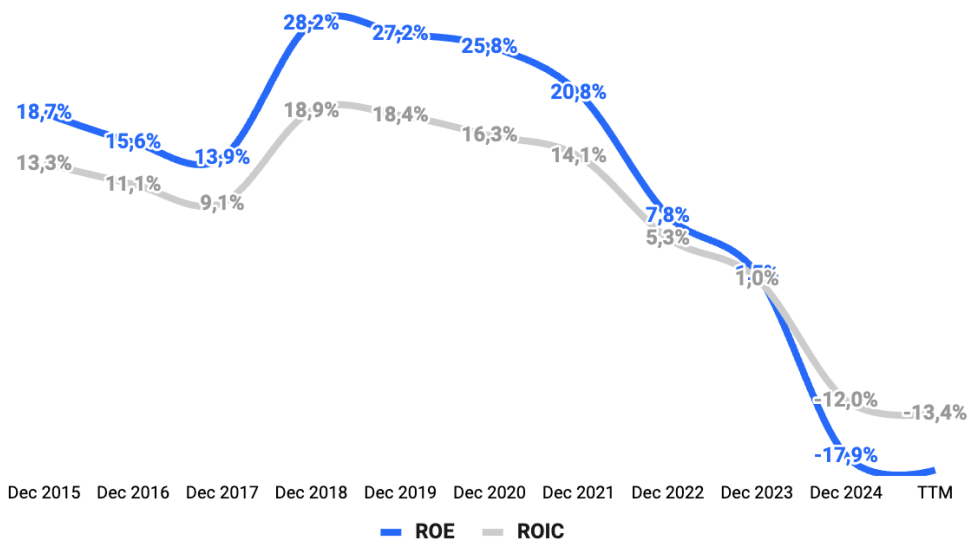
Nos últimos dez anos, a Intel tem enfrentado uma pressão significativa sobre suas margens devido à intensa concorrência no mercado de microprocessadores. Esse cenário se agravou notavelmente nos últimos três exercícios, conforme ilustrado no gráfico de margens de eficiência.



*Margens de eficiência.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

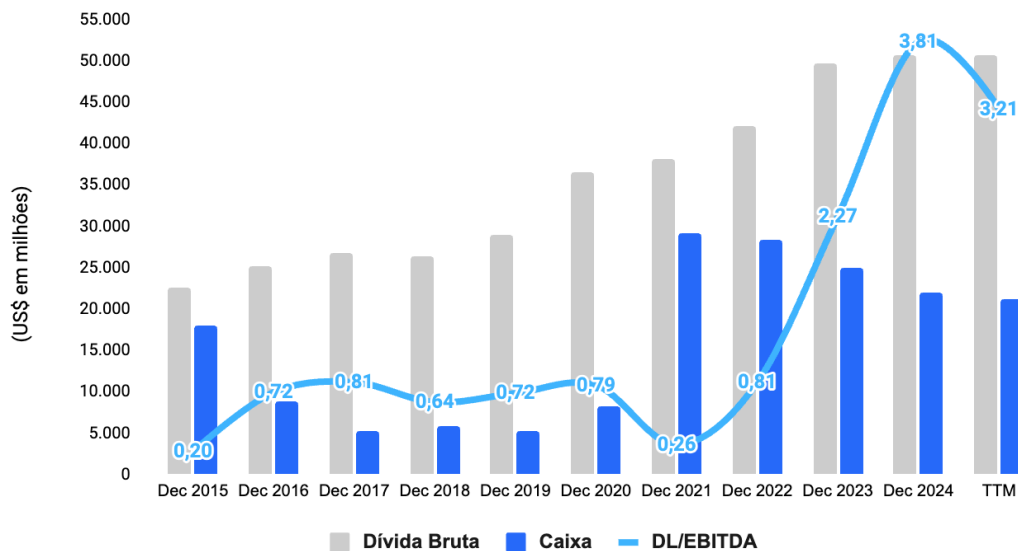
Como a margem líquida da companhia tem sido pressionada, consequentemente, o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) e o retorno sobre o capital investido (ROIC) acabam sendo impactados. Este efeito pode ser observado na Figura abaixo, a qual apresenta as margens de lucratividade e evidencia as dificuldades enfrentadas pela empresa nesse aspecto ao longo dos últimos exercícios.

As empresas, de maneira geral, possuem sua estrutura de capital constituída em dois pilares: baseada em seus próprios recursos (seu patrimônio líquido) e de terceiros (empréstimos). O ROIC representa a rentabilidade da companhia não só em relação ao seu patrimônio líquido, como faz o ROE, mas também em relação à dívida captada com terceiros.



Margens de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

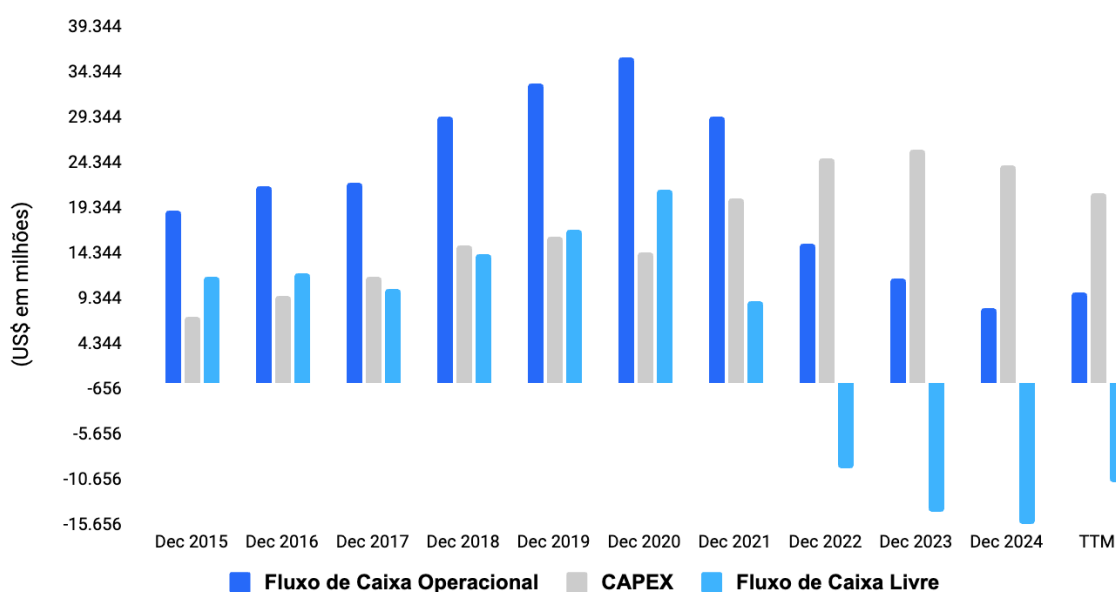
No que tange ao balanço da Intel, observa-se um crescimento do endividamento e uma diminuição da posição de caixa da empresa, particularmente nos últimos exercícios fiscais, conforme ilustrado no gráfico subsequente.



Nível de endividamento e posição em caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como resultado, a relação dívida líquida sobre EBITDA passou de 0,2 vezes para 3,21 vezes no período analisado. Inicialmente, esse nível ainda é considerado saudável, no entanto, devido ao crescimento da dívida, é crucial monitorar de perto como a empresa conduzirá sua gestão de capital.

Analisar os lucros da empresa de forma histórica é importante, como fizemos até aqui, entretanto, eles podem ter algumas distorções e ajustes na DRE até seu número final. Por esse motivo, é importante olharmos para a geração de caixa operacional e livre da companhia em cada exercício, que representa de forma mais transparente os recursos que estão entrando de fato e que levam em consideração os seus investimentos em CAPEX.

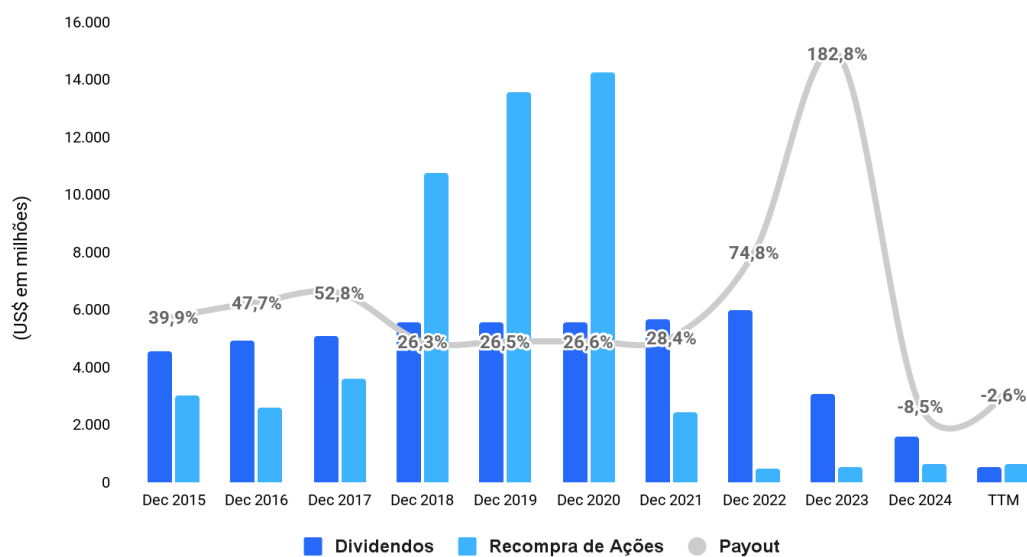


*Histórico de geração de caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Como consequência das últimas aquisições e da pressão nas margens, a Intel entregou uma queda relevante na sua geração de caixa operacional e apresentou um fluxo de caixa livre negativo nos últimos exercícios, como podemos notar no gráfico do histórico de geração de caixa acima. A companhia tem elevado seus investimentos em CAPEX de maneira substancial, com o intuito de voltar a ser competitiva no mercado.

É importante salientarmos que a geração de caixa livre é fundamental, pois é através dela que as empresas podem pagar seus dividendos, recomprar suas ações, pagar suas dívidas e fazer novas aquisições ou reinvestimentos.

Em decorrência dos desafios mencionados, o gráfico a seguir evidencia a suspensão dos pagamentos de dividendos da companhia. Paralelamente, a Intel descontinuou seu programa de recompra de ações, sinalizando a necessidade de preservação de capital. A retomada do crescimento nos próximos exercícios demandará otimização rigorosa na alocação de recursos, especialmente considerando a intensa competitividade do segmento de semicondutores e a crescente pressão de *players* como AMD e NVIDIA.



*Dividendos, payout e recompra de ações.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Valuation

Análise de Múltiplos

O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Quando aplicável, é apropriado comparar empresas do mesmo setor de atuação e, se possível, aquelas que estejam no mesmo ciclo de vida. Entre os

indicadores de *valuation* relativo mais comuns utilizados para o modelo de negócio da Intel, destacam-se:

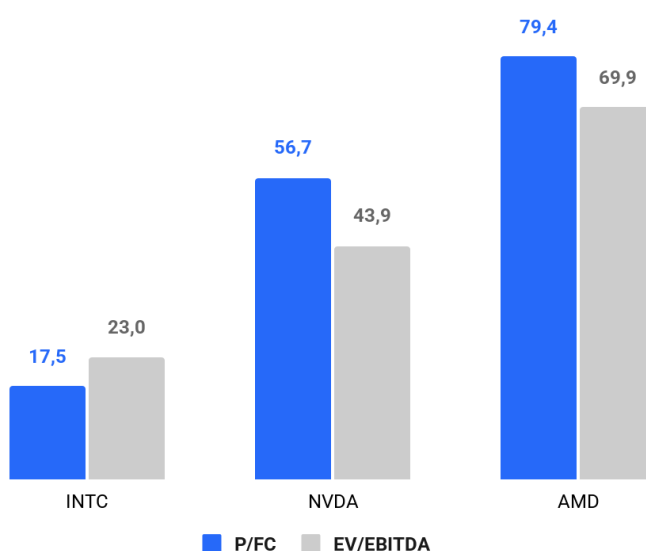
- ❖ **Preço sobre o Lucro - P/L:** indica o quanto os acionistas estão dispostos a pagar pelo lucro da companhia, desta forma, quantos anos os acionistas estão dispostos a investir de maneira a recuperar seu aporte inicial.
- ❖ **Preço sobre Fluxo de Caixa - P/FC:** é a relação entre o valor de mercado e a capacidade da empresa de gerar caixa. Muito útil para comparar qual o valor de mercado das empresas em relação à sua capacidade de geração de caixa.
- ❖ **Enterprise Value sobre EBITDA - 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.

Para fazermos a comparação dos múltiplos, foram escolhidas duas empresas de tecnologia que possuem linhas de negócios similares, mas que não necessariamente estão no mesmo ciclo de vida da Intel. As empresas escolhidas foram a TSMC (TSM) e a Advanced Micro Devices (AMD).

A **Taiwan Semiconductor Manufacturing Company** (TSMC) se destaca como uma das principais referências globais no setor de semicondutores. Sua reputação é consolidada, sendo frequentemente a escolha preferida de várias empresas para a produção de *chips*, graças aos seus avançados processos de tecnologia de fabricação. A TSMC opera como uma *foundry*, especializando-se exclusivamente na manufatura de *chips*, sem se envolver no *design* ou na comercialização de seus próprios produtos. Sua

abordagem concentra-se na prestação de serviços de fabricação a clientes que projetam os chips.

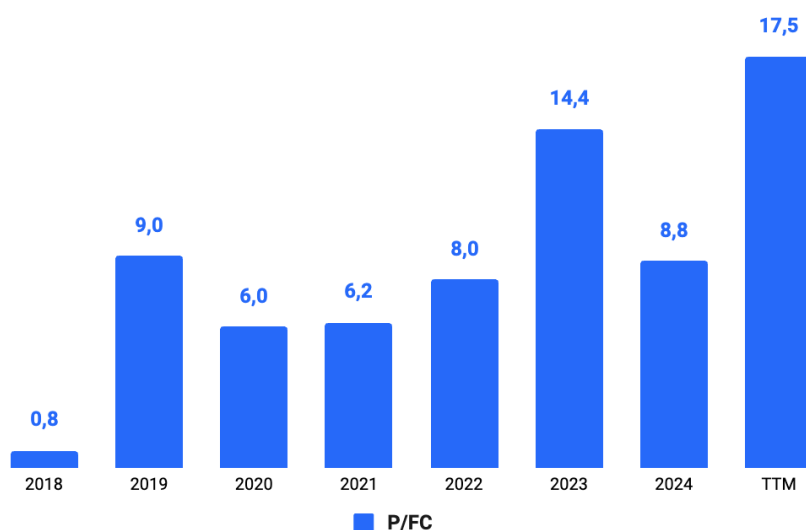
A **Advanced Micro Devices** (AMD) é uma grande concorrente da Intel no segmento de microprocessadores. A empresa fornece esses *chips* para as indústrias de computadores e eletrônicos. A maioria das vendas da empresa está nos mercados de computadores pessoais e centros de dados por meio de CPUs e GPUs. Além disso, a empresa fornece os *chips* encontrados em consoles de jogos, como o Sony PlayStation e o Microsoft Xbox.



*Comparação de múltiplos das empresas.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.*

No momento, a Intel está sendo negociada a múltiplos mais baixos que seus principais pares, refletindo a precificação de riscos operacionais e de execução associados à sua reestruturação e perda de competitividade em segmentos estratégicos.

A empresa enfrenta desafios no curto e médio prazo, como a perda de participação de mercado para os concorrentes. No entanto, uma parte do mercado acredita que a Intel pode se recuperar a longo prazo, impulsionada por investimentos em novas tecnologias, com *chips* para *data centers*, *chips* tecnológicos e inteligência artificial.

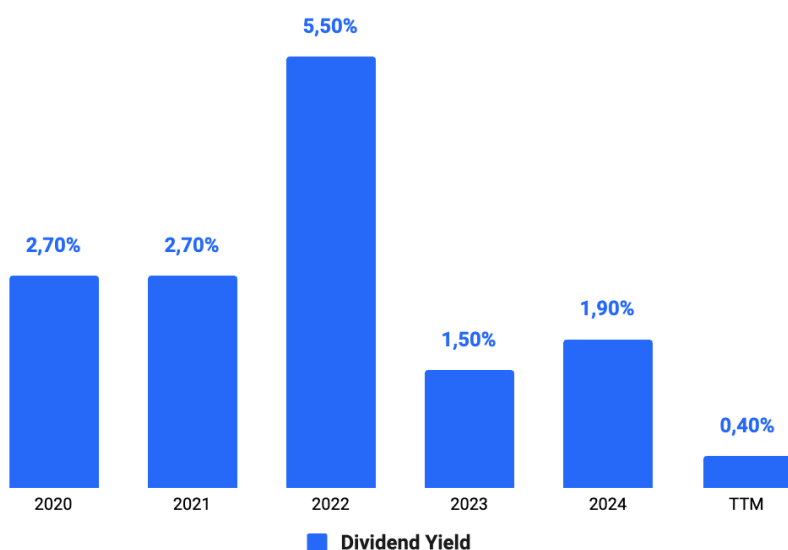


*Comportamento histórico dos múltiplos.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.*

Ao analisar o comportamento histórico dos múltiplos da Intel, o gráfico acima revela uma distorção significativa no P/FC atual em relação à sua média histórica. Essa elevação do múltiplo decorre diretamente da deterioração do fluxo de caixa operacional da companhia, resultado da compressão das margens de lucro observada nos últimos exercícios.

Com a geração de caixa substancialmente reduzida, o denominador do múltiplo diminui, resultando em uma relação P/FC artificialmente inflacionada que não reflete necessariamente uma valorização real do ativo, mas sim a fragilidade operacional do período.

O gráfico abaixo demonstra a evolução histórica do *dividend yield* da Intel, evidenciando a recente redução dos dividendos. Tais medidas, embora impactem o retorno imediato aos acionistas, representam uma decisão estratégica de preservação de capital em resposta aos desafios operacionais correntes. A retenção desses recursos visa fortalecer o balanço e direcionar investimentos para áreas críticas – como P&D e capacidade produtiva – essenciais para a recuperação da competitividade da companhia.



*Dividend yield histórico.
Fonte: FactSet / Elaboração Simpla Club.*

Método Do Fluxo De Caixa Descontado (DCF)

O objetivo principal do método de Fluxo de Caixa Descontado é determinar o valor intrínseco de uma empresa. Esse método envolve projetar os fluxos de caixa futuros da companhia e descontá-los utilizando uma taxa média ponderada conhecida como WACC (Weighted Average Cost of Capital), a fim de trazer esses fluxos para o valor presente. O WACC representa o custo de financiamento das operações da empresa, ou seja, a quantia gasta pela empresa em custos de dívida e na remuneração aos acionistas.

Para determinar o valor justo da Intel, realizamos projeções de fluxo de caixa futuro em diferentes cenários, especialmente considerando os últimos anos de queda de receitas e redução da margem líquida. Além disso, levamos em conta os investimentos necessários em CAPEX para suprir a depreciação e amortização dos ativos da companhia ao longo do tempo, garantindo também que a empresa mantenha uma estrutura competitiva.

Em um cenário que se mostra razoavelmente promissor, a empresa ainda assim, não demonstra capacidade de gerar caixa suficiente nos próximos

anos para sustentar seu preço atual. Além disso, é importante destacar que há riscos operacionais significativos a serem considerados. Quando observamos um cenário mais próximo da realidade atual da empresa, com uma margem operacional pressionada e receitas mais fracas, torna-se evidente que o nível de preço atual não se justifica. Ao analisar qualquer empresa, é crucial avaliar a relação entre risco e retorno. Neste caso, a probabilidade de risco parece superar a probabilidade de retorno.

Opinião do Analista

A Intel manteve o posto de liderança no setor de fabricação de microprocessadores a nível global por muitos anos. Ao longo das décadas foi revolucionária no desenvolvimento de tecnologia disruptiva, principalmente ao lançar constantemente novos microprocessadores, que contribuíram para que os computadores se tornassem cada vez mais rápidos.

Contudo, nos últimos anos, a empresa vem enfrentando uma pressão competitiva relevante no setor de semicondutores, principalmente ao disputar mercado com empresas como NVIDIA, TSMC e AMD, além da ascensão das empresas chinesas na fabricação e criação de projetos de microprocessadores.

Outro grande impacto que a empresa vem sofrendo é em relação à transformação do comportamento da população global, cada vez mais voltado para a utilização de *tablets* e celulares, isso porque a maior parte das receitas da empresa é proveniente de fabricantes de computadores e *notebooks*, incluindo Lenovo, Dell e HP.

Quando analisamos os pilares que um bom investimento em ações deve ter, devemos começar analisando o quanto a empresa tem gerado de receitas. Nesse quesito, a Intel entregou crescimento até o ano de 2021, mesmo que de forma gradativa. Contudo, nos últimos exercícios a empresa

entregou receitas mais fracas e queda substancial dos lucros. Esses fatores contribuíram para o aumento do nível de alavancagem da companhia, o que obrigou a empresa a reduzir a sua distribuição de dividendos e o programa de recompra de ações.

Diante de expectativas de crescimento modesto, a empresa ainda possui potencial para criar valor para seus acionistas, principalmente caso se recupere e retorne aos níveis anteriores de produção e vendas de microprocessadores. No entanto, devemos levar em consideração cuidadosamente os riscos envolvidos em comparação com os possíveis retornos. Neste momento, optamos por evitar investir nas ações da Intel (INTC), principalmente por não trazer uma assimetria entre risco e retorno favorável.

Equipe



Gabriel Bassotto

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras



Carlos Júnior

Analista CNPI especialista em

Fundos Imobiliários



Thiago Armentano

Analista CNPI especialista em

Ativos Globais



Guilherme La Vega

Analista CNPI especialista em

Ações Brasileiras

Acompanhamento

relatório atualizado em 17.10.2025

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 Thiago Affonso Armentano - CNPI EM-8454, 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 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.

