



Análise

Odontoprev ODPV3

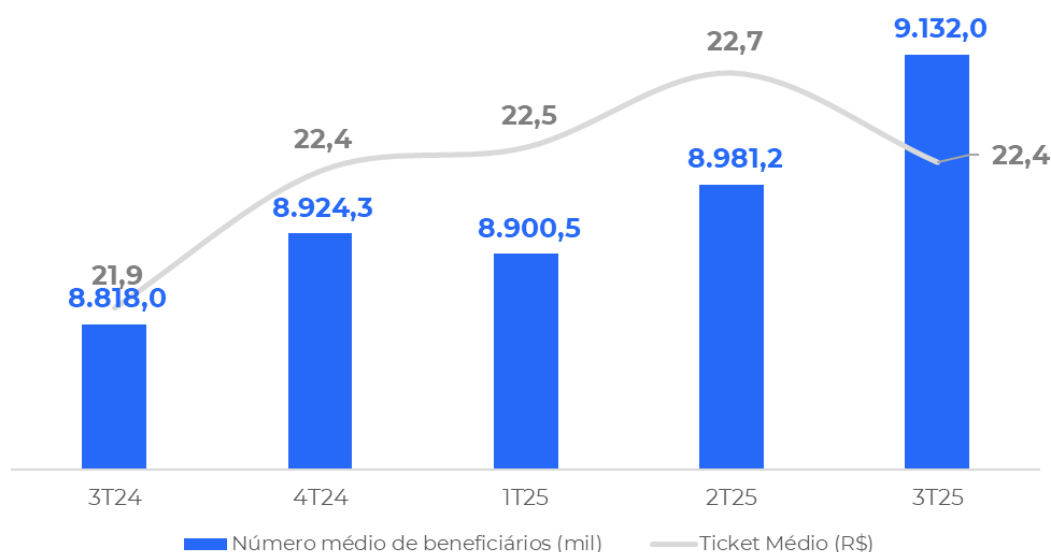
Produzido por SIMPLA CLUB

Guilherme La Vega

Última atualização

O 3T25 confirmou a trajetória de crescimento consistente da Odontoprev, que apresentou avanço de receita, expansão da base de beneficiários e manutenção de elevados níveis de rentabilidade, mesmo em um ambiente competitivo mais intenso. Esse foi o trimestre mais forte da história recente da companhia, com recordes de adições líquidas e desempenho robusto do segmento PME, reforçando a resiliência do modelo de negócios e a força das parcerias estratégicas.

A receita líquida atingiu R\$602,3 milhões, crescimento de 5,4% a/a, sustentado principalmente pelo aumento do tíquete médio, que avançou para R\$22,44 por vida/mês (+2,2% a/a), e pelo crescimento da base de beneficiários.



Número de beneficiários e ticket médio.
Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

A base total de beneficiários alcançou 9,13 milhões de vidas, com 150,7 mil adições líquidas no trimestre, o maior nível histórico para um terceiro trimestre. O grande destaque foi novamente o segmento PME, que adicionou 68,6 mil vidas no período, impulsionado pela marca Bradesco Dental, que atingiu 81% de participação nessa carteira. O segmento

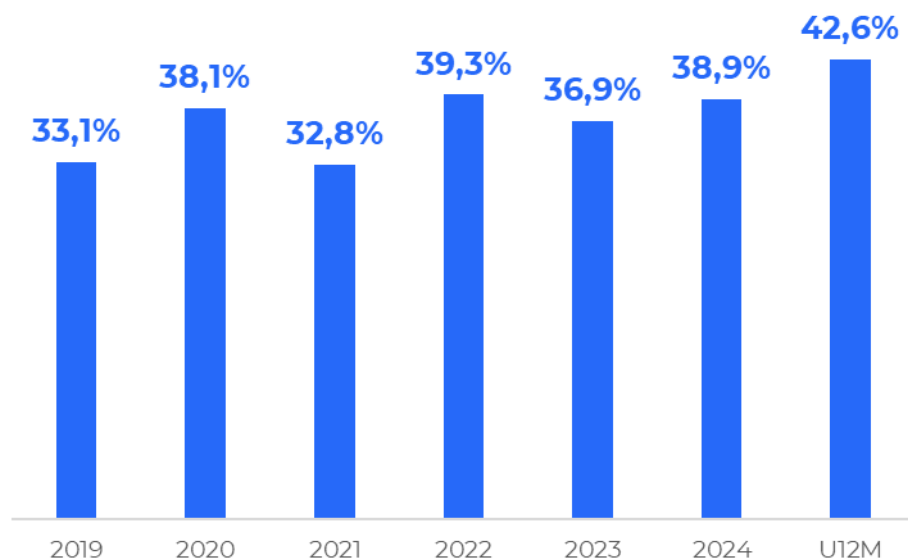
corporativo também apresentou desempenho sólido, com 76,0 mil adições líquidas, enquanto os planos individuais permaneceram praticamente estáveis, refletindo maior seletividade comercial.

Do lado de custos, o índice de sinistralidade consolidado ficou em 40,6%, alta de 2,9 p.p. a/a, explicada principalmente por fatores sazonais e pela maior utilização dos planos, especialmente no segmento PME. Ainda assim, o patamar permanece controlado e próximo aos níveis históricos da companhia, evidenciando disciplina na gestão da rede credenciada e eficiência nos processos de regulação de sinistros.

O EBITDA ajustado totalizou R\$178,1 milhões, crescimento de 0,9% a/a, com margem de 29,6%, levemente abaixo do recorde observado no 3T24, mas ainda em patamar elevado.

O lucro líquido recorrente somou R\$128,7 milhões, retração de 9,2% a/a, refletindo principalmente a maior sinistralidade, menor resultado financeiro e maior alíquota de imposto. A margem líquida ficou em 21,4%, ainda elevada, mas abaixo do nível observado no mesmo período do ano anterior.

O ROE dos últimos doze meses alcançou 42,6%, avanço relevante frente aos 38,9% do período anterior, reforçando o elevado retorno sobre capital da companhia e a eficiência do modelo asset light.



Retorno sobre o patrimônio líquido (ROE).
Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

A geração de caixa operacional permaneceu robusta, com R\$144,8 milhões no trimestre, permitindo à companhia encerrar setembro com caixa líquido de R\$1,04 bilhão e dívida zero. O CAPEX somou R\$23,8 milhões, com foco prioritário em tecnologia, desenvolvimento de sistemas e digitalização de processos, reforçando a eficiência operacional e a experiência do beneficiário. A companhia segue direcionando investimentos para automação, analytics e melhoria da jornada do cliente, pilares relevantes para a manutenção de margens no longo prazo.

Área de atuação

Sector de Atuação

Saúde



Subsetor

Serviços Médicos
Hospitalares, Análises e
Diagnósticos



Segmento

Serviços Médicos
Hospitalares, Análises e
Diagnósticos

A Odontoprev tem como objetivo principal a atividade de operação, administração, comercialização e disponibilização de planos privados de assistência odontológica às pessoas jurídicas e/ou físicas com uma operação semelhante a de uma seguradora. Além disso, a empresa também tem participação em outros negócios do ramo, desde clínica

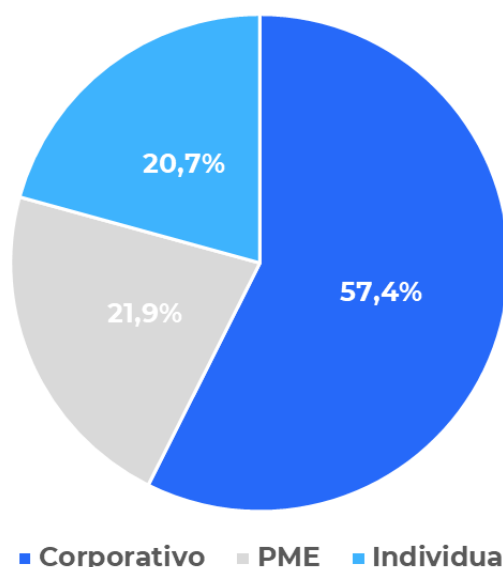
odontológica até desenvolvedoras de *software* e comercializadora de produtos e medicamentos para seu mercado de atuação.

A companhia divide sua atuação em três segmentos operacionais, destacados a seguir:

- ❖ **Corporativo:** oferecendo serviços para grandes empresas e que possuem, no mínimo, 200 beneficiários.
- ❖ **PME:** segmento de pequenas e médias empresas, que envolve um espectro de 3 a 199 beneficiários.
- ❖ **Individual:** planos mensais e anuais comercializados às pessoas físicas.

Embora essa seja a definição padrão utilizada pela Odontoprev, a companhia também poderia dividir sua operação seguindo outras características. Por exemplo, existem os planos coletivos/individuais pré-pagos, em que todos os custos do atendimento, administração e gestão de saúde bucal do cliente são assumidos pela empresa, em troca de uma remuneração mensal.

Seguindo a forma padrão que a empresa divulga suas informações, temos a figura abaixo.



*Composição da Receita Líquida.
Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.*

Entre todas, a unidade PME é a que entrega maior margem de contribuição nas vendas, geralmente acima de 55%. Por outro lado, as unidades Corporativo e Individual não ficaram tão mais para trás, com o segmento individual, inclusive, apresentando uma margem nos últimos 12 meses de 60,8%.

Atualmente, a companhia possui uma rede credenciada que conta com aproximadamente 27 mil dentistas, distribuídos proporcionalmente entre todos os estados do país, levando em consideração o número de beneficiários.

A rede de distribuição da empresa corresponde a uma das principais vantagens competitivas construídas, já que diversos grupos podem trabalhar em prol da companhia; seja a equipe interna de vendas, e-commerce, rede de corretores independentes, alianças comerciais e canais de distribuição no Bradesco e Banco do Brasil.

Em sequência, vale destacar a força da marca, que nos últimos 8 anos seguidos foi lembrada como a marca *Top of Mind* em planos odontológicos. Olhando ainda mais atrás, em 19 dos últimos 24 anos, a Odontoprev se destacou nesse ponto.

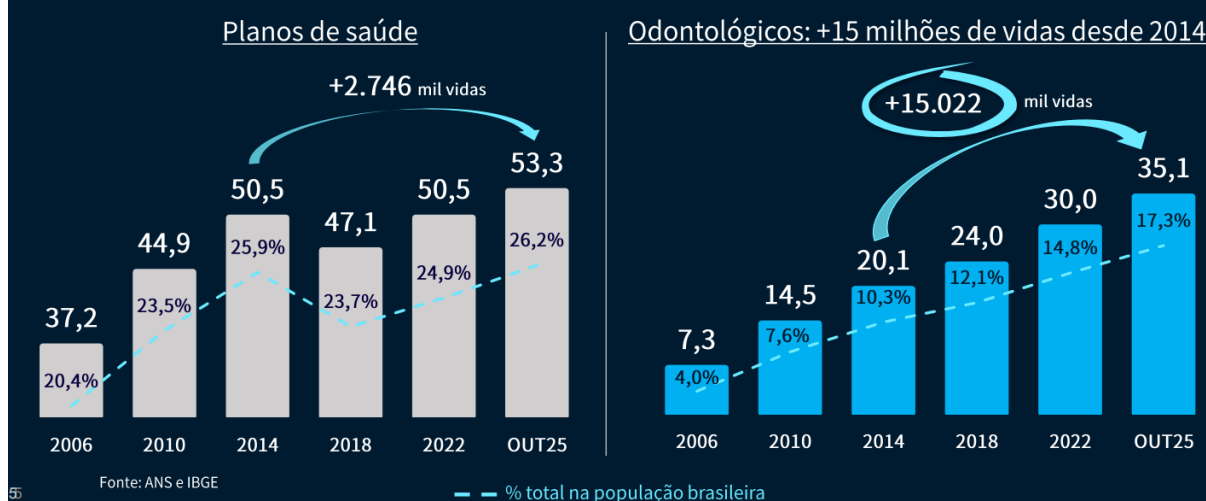
As perspectivas de crescimento para o setor são boas e levam em consideração a falta de alternativa do sistema público, que oferece uma pequena e precária oferta de atendimento odontológico por parte do Estado.

Além disso, ainda existe um desequilíbrio entre oferta e demanda de serviços e, mesmo que hoje exista um número bem maior desses profissionais no mercado, boa parte da população ainda continua sem acesso.

Para ilustração, apenas 17% da população tem acesso a planos odontológicos, contra 78% no mercado norte-americano. Enquanto isso, no Brasil temos mais do que o dobro de dentistas do que os Estados Unidos, que já é segundo lugar disparado no *ranking* global.

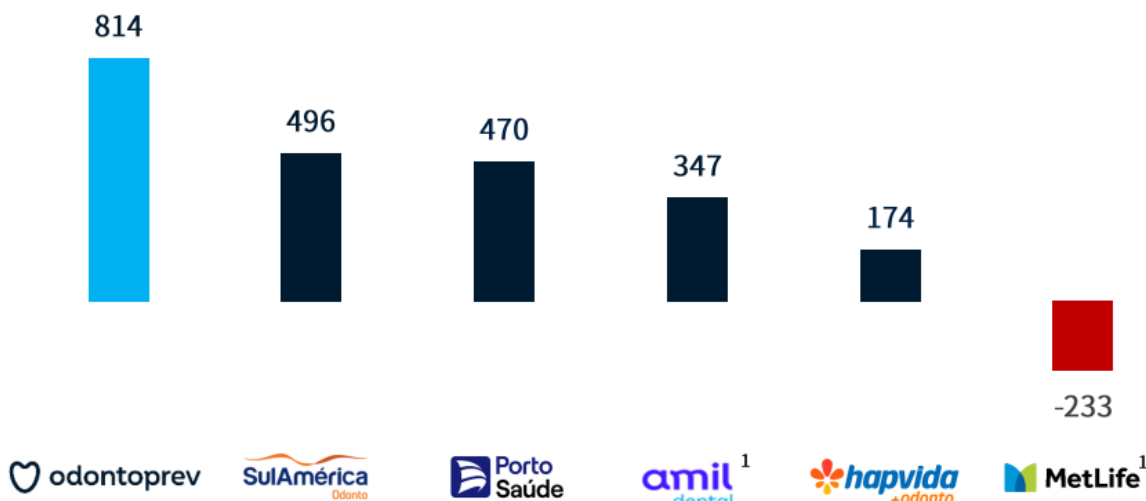
Na figura seguinte, vemos a evolução desse mercado, que apresentou um acréscimo anual composto na ordem de 9,5% no período de 2006 até 2022. Isto é, o mercado cresce mais do que o PIB e mais do que o tamanho da população brasileira, por isso temos um aumento na penetração deste serviço.

➤ Nos últimos 12 meses encerrados em out/25, os planos odontológicos adicionaram 1,0 milhão de novas vidas



Número de vidas atendidas em milhões.
Fonte: RI Odontoprev.

A Odontoprev representa 26% de *market share* e desponta como a maior empresa em todas as regiões do Brasil, com exceção do Norte e Nordeste, onde ocupa o segundo lugar. Não só, a companhia também é a que consegue adicionar mais clientes no seu portfólio através de crescimento orgânico.

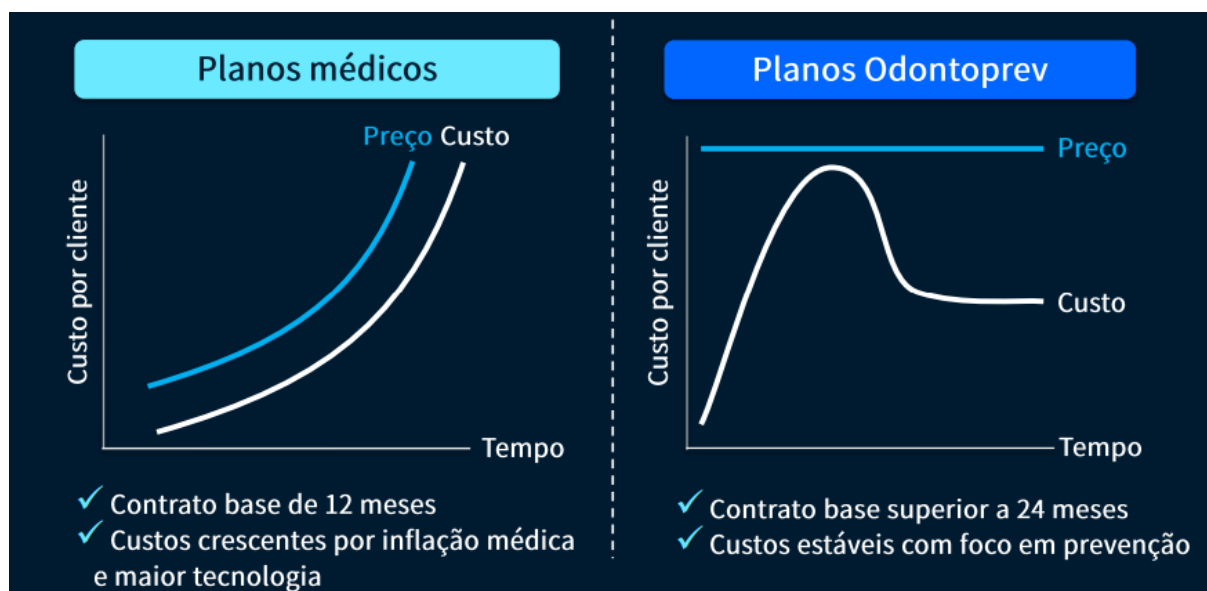


Planos odontológicos selecionados: adições líquidas DEZ22-SET25.
Fonte: RI Odontoprev.

Além disso, o posicionamento de mercado da empresa permite a cobrança de um *ticket* médio maior, em R\$ 22,4, maior do que a SulAmérica Odonto, com R\$ 22,2, Porto Seguro Odonto com R\$ 17,9 e Hapvida Odonto, com R\$

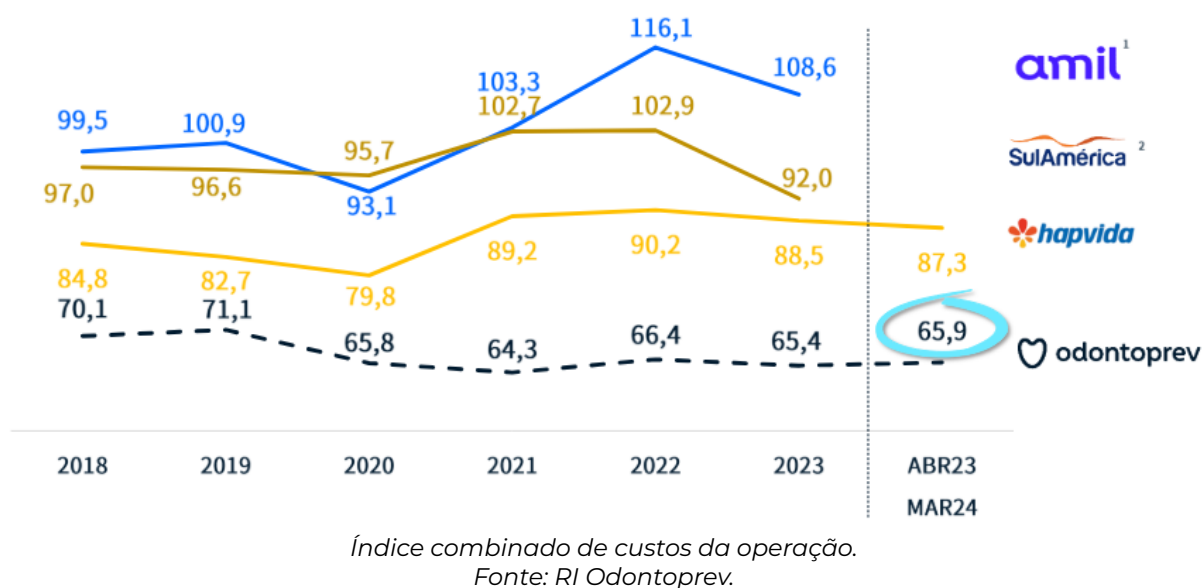
11,0. As duas primeiras empresas também atuam com um público de média e alta renda. O *ticket* médio do mercado é de aproximadamente R\$ 18,3.

Também é importante destacar que o perfil de sinistralidade em odontologia, ilustrado na figura a seguir, apresenta um perfil diferente em relação ao da medicina. Nos planos médico-hospitalares, o aumento da idade dos beneficiários combinado com tecnologias mais caras, fazem com que os custos de assistência subam. Por conta disso, vemos que o perfil do Índice Combinado da Odontoprev é melhor do que o de empresas de planos médico-hospitalares.



*Índice combinado de custos da operação.
Fonte: RI Odontoprev.*

Na odontologia, o custo assistencial tem forte crescimento no início do período do contrato, dada a demanda reprimida por atendimento odontológico. Após esse período inicial, o custo é reduzido até atingir um patamar de manutenção. Além do mais, a chance de grandes eventos de tratamento de custo muito elevado é menor do que na medicina.



O Índice Combinado leva em consideração, além de custos e despesas com sinistros, as despesas com administração, vendas e tributos. Quanto menor este indicador estiver, maior será a lucratividade da empresa. De forma simples, para cada R\$ 100, a soma dos custos e despesas ficou em R\$ 65,10.

A maior competitividade da Odontoprev através desse indicador é reflexo do seu modelo de negócios. Em primeiro lugar, o próprio seguro odontológico já possui menor sinistralidade. Em segundo lugar, o *ticket* médio maior permite mais diluição de despesas.

Por fim, os canais de distribuição contam com vendas através de corretores independentes, planos de saúde, equipe própria e também canais bancários exclusivos no Bradesco e Banco do Brasil. Poder distribuir seus planos em dois dos maiores bancos dá acesso a um público-alvo endereçável enorme e ainda gera comissões de vendas mais competitivas.

História do Emissor

Em 1987 a Odontoprev surgiu através de profissionais de odontologia que identificaram a oportunidade de oferecer serviços dessa área à clientes corporativos. A princípio, os serviços seriam destinados às multinacionais que já trabalhavam com esse benefício aos funcionários no seu país de origem.

Já em 1998, Investidores de *private equity* adquiriram o controle da empresa, contribuindo para um melhor posicionamento estratégico, como consolidadora e líder do setor, além de desenvolver práticas de governança corporativa. Em 2007, esses acionistas saíram da empresa, logo após o *IPO* da Odontoprev.

Desde então, a empresa passou por uma fase de crescimento inorgânico, ampliando a carteira de vidas atendidas. Além disso, foram feitas algumas parcerias, sendo a de maior destaque com o Bradesco.

No ano de 2013, foi assinado um acordo com a BB Seguros para desenvolver uma nova empresa, chamada de Brasildental, que iria comercializar com exclusividade em todos os canais BB, pelo prazo de 20 anos, planos odontológicos em todo o Brasil. Nessa parceria, a Odontoprev seria a controladora, representando 25% do capital social total.

Um ano após, foi concluída a reorganização societária que definiu o Bradesco Saúde como acionista controlador da Odontoprev. Nesse mesmo ano, a empresa lançou sua plataforma de *e-commerce* voltada para o segmento individual.

Governança Corporativa

A Odontoprev está inserida no segmento de listagem Novo Mercado, o maior nível de exigência conforme as boas práticas de Governança Corporativa. Não foi encontrada participação da empresa em nenhum escândalo de corrupção nos últimos anos.

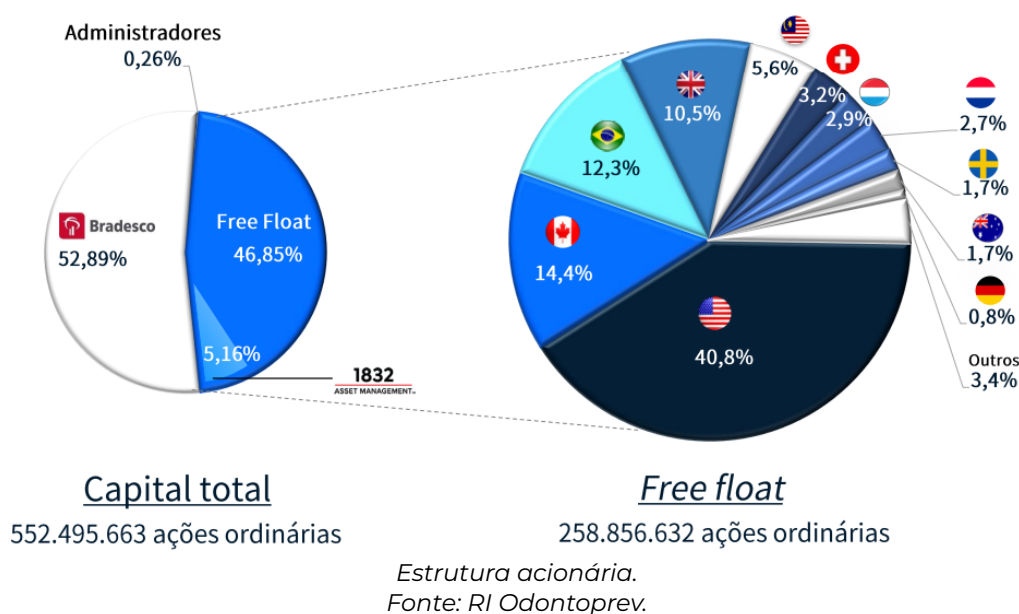
A empresa, desde sua fundação, dá atenção para a Governança Corporativa, prova disso é sua gestão profissional e não familiar desde 1987. Além disso, o presidente do Conselho de Administração é diferente do *CEO* desde 1998, o que também acrescenta maior profissionalismo.

O atual Presidente do Conselho de Administração, Luiz Carlos Trabuço Cappi, é um nome conhecido entre as empresas seguradoras. Ele exerceu cargos importantes em empresas do setor de saúde, como Fleury, Bradesco Seguros, Orizon, entre outras empresas de diferentes setores.

O CEO, por sua vez, é Rodrigo Bacellar Wuerkert, que está no cargo desde 2016 e já tinha exercido o mesmo cargo na Orizon, empresa de integração de processos tecnológicos no setor de saúde suplementar.

A remuneração da diretoria é dividida entre pró-labore, benefícios de curto prazo (atingimento de metas anuais) e plano de incentivo de longo prazo (*stock options*). O valor bruto de pagamento está de acordo com a média de remuneração do mercado no setor de saúde.

No gráfico abaixo, temos a estrutura acionária da empresa, em que vemos a posição de acionista controlador sendo exercida pelo Bradesco. O *free float* das ações opera atualmente em cerca de 47%.



Riscos do Negócio

O Risco de Negócios envolve a competitividade de um mercado muito fragmentado, tanto dos concorrentes atuais como de novos que podem surgir. Esse é um mercado aberto, difícil de construir vantagens competitivas sólidas.

A própria Odontoprev compartilha acreditar que no futuro as seguradoras e planos médico-hospitalares poderão expandir sua participação no

segmento odontológico. Além disso, os corretores independentes, que comercializam os planos da empresa, não possuem vínculo de exclusividade nem de longo prazo, ou seja, podem oferecer serviços de concorrentes.

Caso a empresa não consiga reter seus clientes, seja por motivos de oferta de preço ou qualidade, os resultados da empresa tendem a ser impactados igualmente.

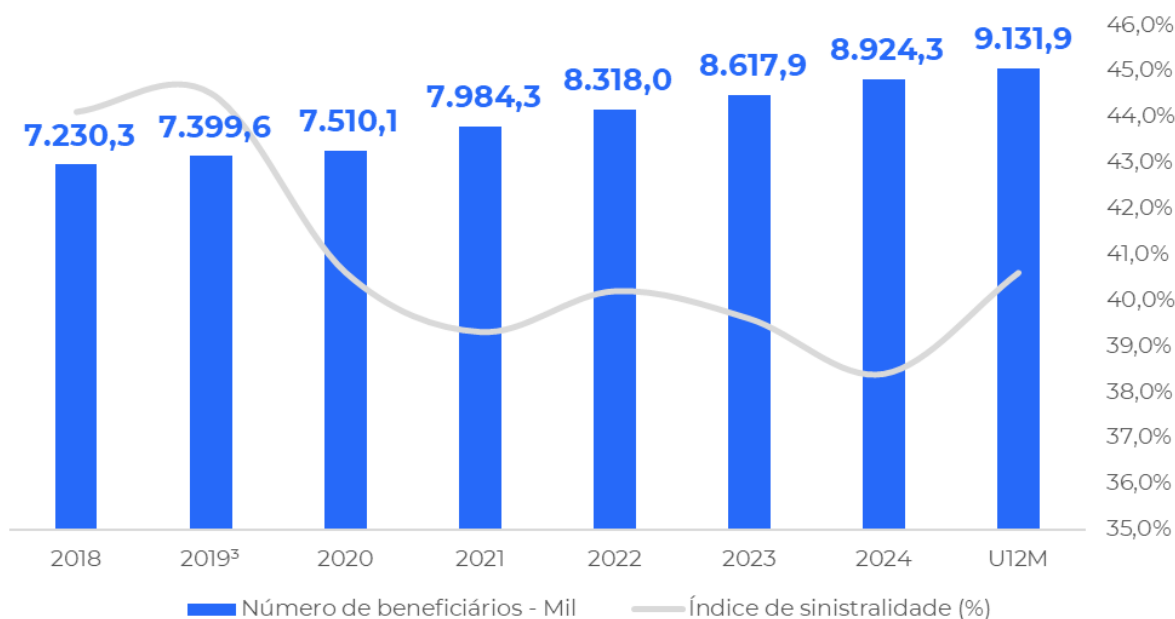
Além disso, os resultados das operações são impactados pelas estimativas e controle dos custos com assistência odontológica futuros. Isto é, a mensalidade cobrada dos clientes é baseada em eventos passados, mas que não necessariamente se repetem no futuro. Caso as condições de uso dos planos se alterem, a empresa pode não conseguir repassar aos clientes.

O Risco de Regulamentação também atua na empresa. Uma vez que a inclusão de novos eventos de tratamento odontológico no plano odontológico mínimo ou mudanças na regulamentação podem implicar em aumento dos custos da Odontoprev.

Por fim, a empresa acaba sendo um termômetro da economia brasileira. Dessa forma, o Risco de Mercado, a exemplo da inflação e desemprego, podem prejudicar a atuação da empresa, já que boa parte das vendas dos planos são corporativos, que dependem de uma economia estável, no mínimo.

Resultados Anteriores

O número de beneficiários da Odontoprev teve praticamente um aumento linear ao longo dos últimos anos, conforme o gráfico abaixo. Isso responde às estratégias da empresa de priorizar alguns canais de vendas e produtos, e também em resposta às aquisições realizadas no caminho.



Número de clientes e sinistralidade.
 Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

A Odontoprev se mantém estável na liderança do mercado, mesmo tendo perdido um pouco de *market share*. Boa parte dessa resiliência se deve a mudança estratégica do *mix* de produtos, com foco mais voltado aos planos massificados, que são os planos PME e Individual.

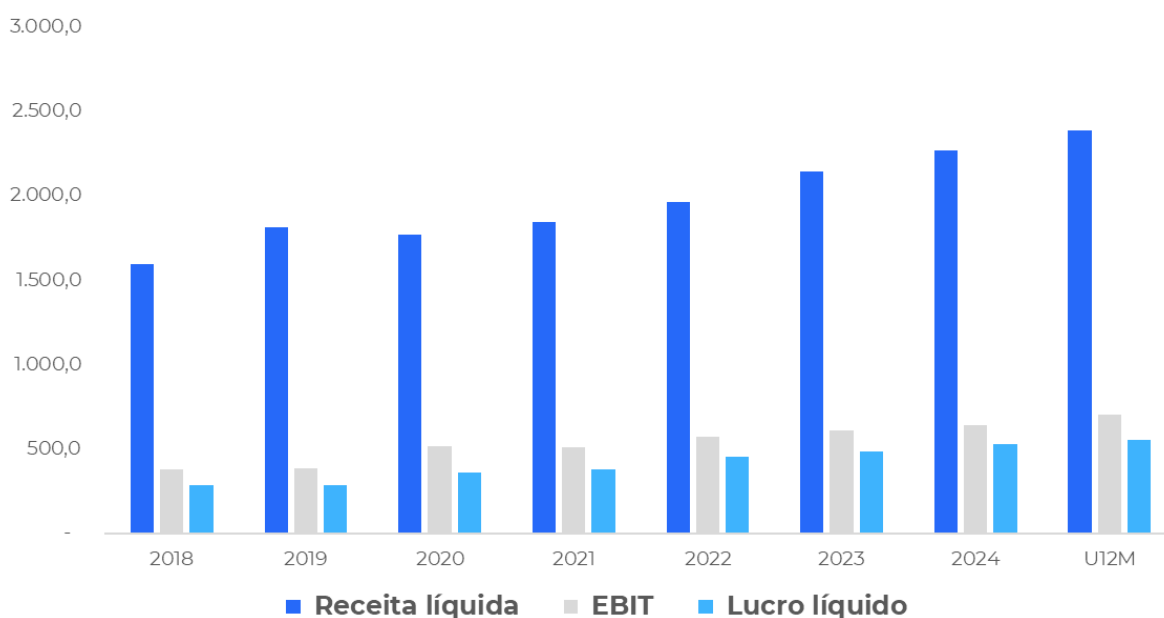
Esses dois apresentam *ticket* médio bem superior, menor número de competidores, crescimento acelerado em relação ao mercado e margens de contribuição mais elevadas. Não só, existe uma maior barreira à entrada de novos competidores em relação à escala do negócio, risco de crédito do cliente de pequeno porte, além da tecnologia envolvida.

O principal canal de distribuição dos planos massificados acontece dentro das instituições bancárias, o que reduz as despesas com comissão. Cerca de 87% e 51% dos planos vendidos de PME e Individual, respectivamente, vêm desses canais.

Com isso, à medida que os planos massificados vão ganhando relevância, a Odontoprev consegue melhorar seus indicadores, inclusive otimizando seu Índice Combinado ao longo dos anos.

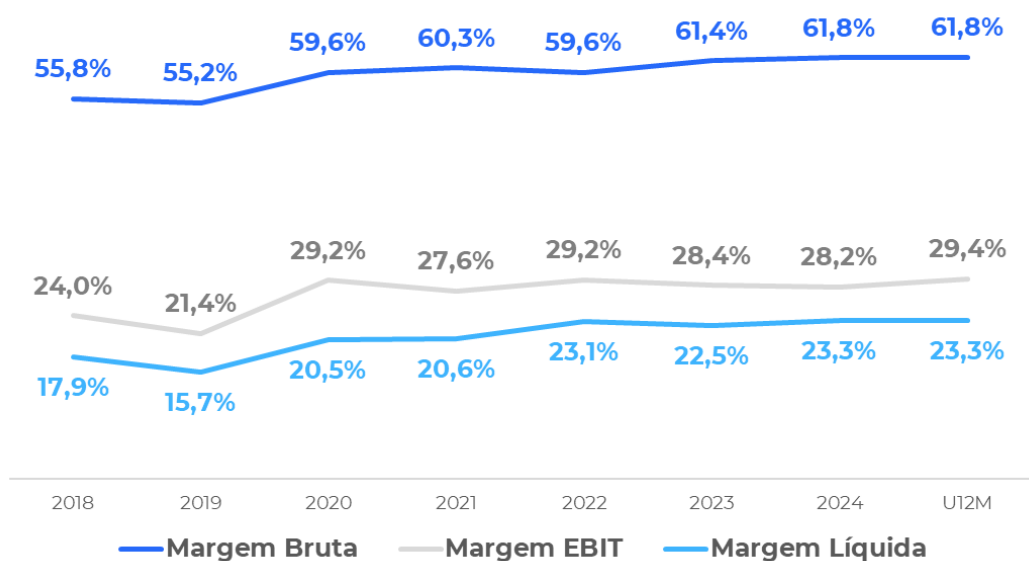
Para o plano corporativo, devido à maior competição, o *ticket* médio é consideravelmente inferior, além de seu crescimento ser limitado pelo momento econômico. Por exemplo, durante os anos de crise econômica de 2014 até 2016, vimos que essa foi a unidade que mais sofreu.

Mesmo que a empresa venha alterando a composição dos seus planos vendidos, o ritmo de crescimento da Odontoprev é característico de uma empresa já consolidada. Nos últimos cinco anos, seu crescimento anual composto da receita líquida é de 5,1%, enquanto o *CAGR* do EBIT é de 6,2% e o do lucro líquido é de 9,6% no mesmo período.



Resultado Operacional.
 Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

Como o EBIT e lucro líquido cresceram em proporção superior à receita líquida (figura anterior), temos um ganho de lucratividade ilustrado pelo gráfico a seguir. Isso também é consequência do *mix* de planos e do controle da sinistralidade e despesas operacionais.

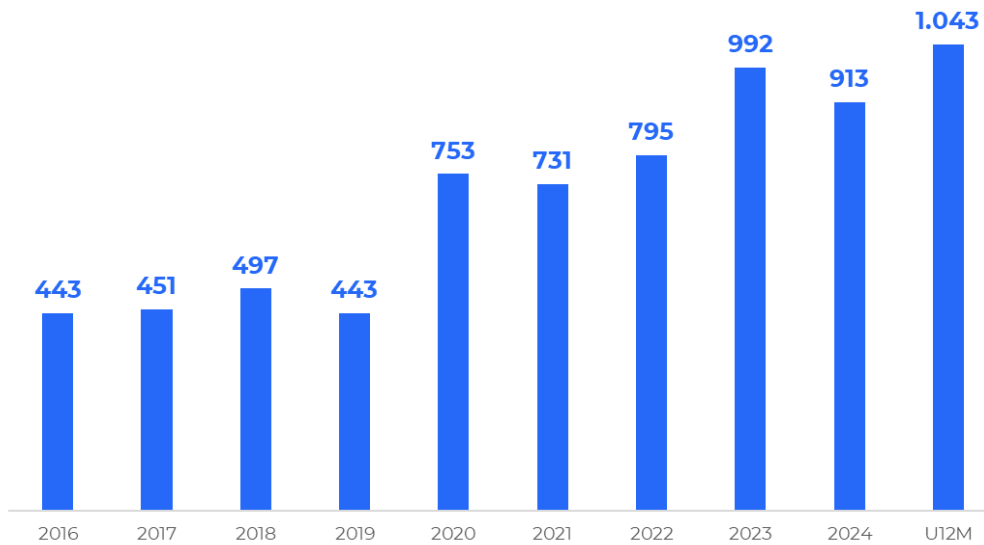


Lucratividade.

Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

Mais uma vez vemos como a companhia tem um modelo de negócios resiliente, uma vez que soube crescer e ainda melhorar toda sua estrutura operacional. Esses indicadores também mostram a realidade de uma empresa *asset light*, que consegue ganhar escala sem precisar investir grandes quantias em bens de capital.

É curioso notar que, mesmo durante ciclos de alta de juros, a Odontoprev não sente o aperto monetário. Inclusive em 2022, ano em que a Taxa Selic teve uma alta súbita, a margem de lucro aumentou. Isso aconteceu pela sua filosofia de manter um endividamento historicamente nulo. Com isso, o caixa conseguiu render mais, enquanto a despesa financeira era zero. Atualmente, o caixa da companhia opera em patamares recordes, conforme é ilustrado abaixo.

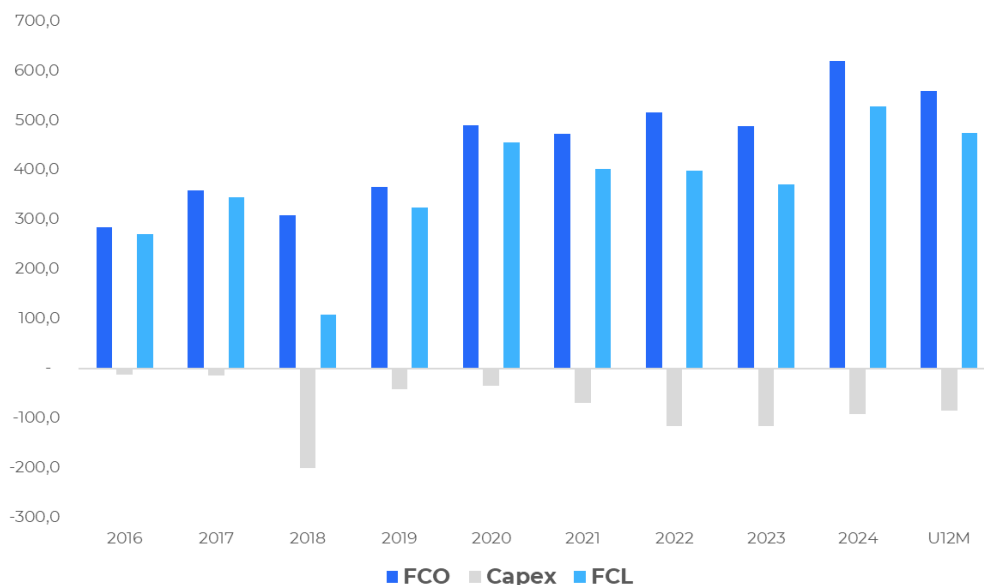


Posição em Caixa.

Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

Assim sendo, considerando que a empresa tem uma lucratividade alta e que não precisa usar desses recursos para serviços de dívida, podemos acreditar em uma boa geração de caixa para o acionista. Por se tratar de uma empresa madura, também não é necessário um investimento intensivo em capex, o que favorece mais a geração de dividendos.

A empresa possui uma distribuição trimestral de dividendos, em um *payout* médio de 95% nos últimos anos, enquanto para o ano de 2026, o *dividend yield* esperado é de aproximadamente 9%. Já na figura abaixo, é possível acompanhar a geração de caixa operacional e o capex histórico da empresa.



Geração de caixa e capex.

Fonte: RI Odontoprev / Elaboração: Simpla Club.

Valuation

Análise de Múltiplos

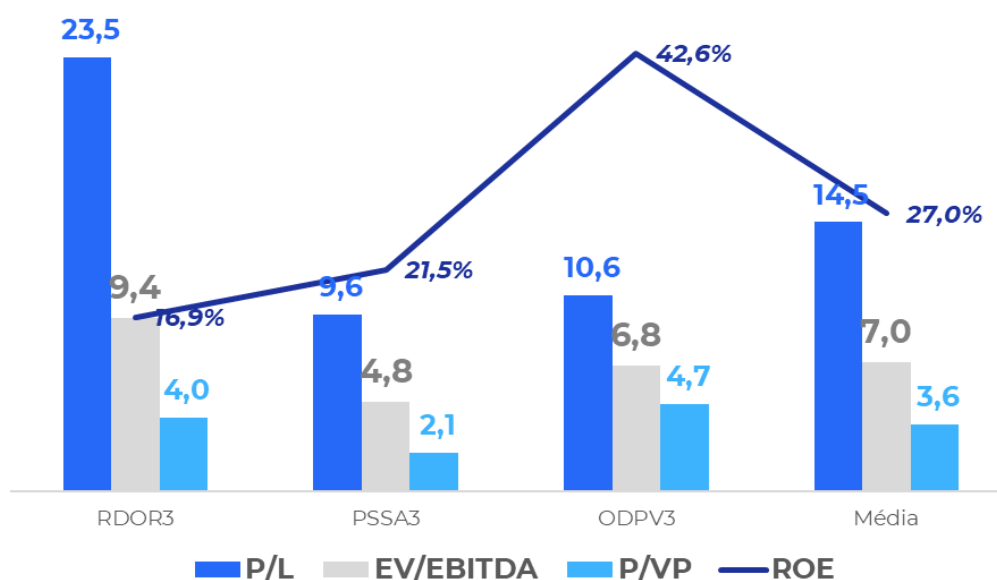
O método consiste na análise dos múltiplos das empresas. Para que sua eficiência seja atestada, é coerente que se compare empresas do mesmo setor de atuação e que, ainda por cima, essas empresas estejam no mesmo ciclo de vida. Isto é, se estão em expansão, maturidade ou decaimento de suas atividades.

Para a comparação de múltiplos, na próxima figura, foram escolhidas as empresas Rede D'or (RDOR3) e Porto (PSSA3). Lembrando que todas essas companhias trabalham com planos odontológicos, mas esse serviço representa uma fatia bem pequena no faturamento, o que exige maior cautela ao comparar os múltiplos.

❖ **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.

❖ **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.

❖ **FCF/Yield:** diferentemente do dividend yield, que relaciona os dividendos pagos ao valor de mercado da companhia, o FCF yield mede a relação entre o fluxo de caixa livre e o valor de mercado da empresa. O fluxo de caixa livre representa o caixa efetivamente gerado após a realização dos investimentos necessários para a manutenção e expansão das operações, sendo um indicador relevante da capacidade da companhia de gerar valor e sustentar remuneração ao acionista no longo prazo.



Comparação de múltiplos.
Fonte: FactSet / Elaboração: Simpla Club.

Na comparação de múltiplos, a ODPV não se destaca, à primeira vista, como o ativo mais barato dentro do universo de saúde e seguros, o que é explicado pelo seu posicionamento premium. Em relação à Porto, que também atua no segmento de seguros, as diferenças entre os modelos de negócio justificam a divergência nos múltiplos, uma vez que a ODPV

apresenta níveis de rentabilidade significativamente superiores, ainda que não possua o mesmo histórico de crescimento.

Já na comparação com a Rede D'Or, a análise exige cautela, pois se trata de uma companhia com uma estrutura operacional distinta, baseada em uma extensa rede hospitalar e marcada por um ciclo recente de crescimento acelerado. Ainda assim, mesmo considerando essas diferenças, a ODPV negocia a múltiplos próximos à média do setor de saúde, apesar de operar com margens e rentabilidade estruturalmente mais elevadas.



Comportamento histórico dos múltiplos.
Fonte: Status Invest / Elaboração Própria.

Diante da qualidade e da resiliência demonstradas pela Odontoprev ao longo do tempo, não seria razoável esperar que a companhia negociasse com múltiplos excessivamente descontados. De fato, seus indicadores de valuation não são baixos quando comparados ao contexto atual, no qual a média do Ibovespa se encontra mais pressionada. Ainda assim, as fortalezas do negócio são evidentes: elevado potencial de crescimento com baixo consumo de capital, alta capacidade de distribuição de dividendos e um retorno sobre o patrimônio líquido significativamente superior à média do mercado. Para ilustrar, o ROE da ODPV atingiu 42% nos últimos 12

meses, enquanto o da Porto foi de aproximadamente 22%, mesmo esta sendo reconhecida como uma das melhores empresas do setor de seguros no Brasil.

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.

Consideramos, portanto, um crescimento modesto de receita, com uma média levemente acima da inflação para os próximos 10 anos, assim como a empresa e o segmento historicamente entregaram. Utilizamos como base também, a mesma alíquota efetiva média que a empresa pagou nos últimos anos de operação e uma margem EBIT em cerca de 30%, em linha com os últimos anos.

Após projetar os resultados da companhia em nosso modelo e trazer a valor presente utilizando o WACC, aplicamos ainda a nossa margem de segurança, como conservadorismo para o *valuation*. Não só isso, mas fizemos também uma análise de sensibilidade com os dados obtidos para entender o comportamento do preço em diversos cenários. Sendo assim, em nossa projeção base, encontramos um preço justo para a companhia acima do preço atual da companhia no mercado.

Método Do múltiplo de saída

Nessa metodologia, projetamos os resultados futuros da companhia e atribuímos um múltiplo pelo qual a ação deveria negociar ao final do período de projeção. Para estimar esse valor de saída, utilizamos a média histórica do indicador Preço/Lucro (P/L) dos últimos dez anos e aplicamos um desconto de 15%, chegando a um múltiplo de saída de 17x para 2026. Sobre o valor obtido, aplicamos ainda um desconto adicional de 15%, incorporando uma margem de segurança conservadora. Mesmo com esses ajustes, enxergamos um potencial atrativo de valorização para as ações da Odontoprev.

Opinião do Analista

A Odontoprev atua em um submercado (planos odontológicos) que cresce de forma consistente acima da média do mercado de planos de saúde, e a companhia tem conseguido capturar esse crescimento de maneira eficiente, aproveitando sua escala, marca e capilaridade para atrair e reter clientes.

O foco crescente em pequenas e médias empresas vem se mostrando uma estratégia acertada. Esse movimento tem resultado em aumento do ticket médio, melhor controle da sinistralidade e evolução consistente dos indicadores operacionais, tornando a empresa progressivamente mais eficiente.

A distribuição por meio de canais bancários segue como uma vantagem competitiva relevante, especialmente pela parceria com Bradesco, que usa toda a sua estrutura para distribuir os planos a ODPV em escala nacional.

Do ponto de vista financeiro, a Odontoprev segue se destacando pela elevada qualidade do balanço. A companhia opera sem endividamento, com forte geração de caixa e alto grau de previsibilidade. Esse conjunto

tem permitido a adoção de uma política de remuneração bastante agressiva, com distribuição de cerca de 95% do lucro em dividendos, o que implica um dividend yield estimado próximo de 9% para 2026.

Apesar do crescimento estruturalmente mais moderado quando comparado a empresas de perfil mais cíclico, entendemos que a combinação entre eficiência operacional crescente, controle da sinistralidade, elevada geração de caixa e retorno expressivo ao acionista torna a relação risco-retorno atrativa nos níveis atuais de preço. Diante desse cenário, elevamos nossa recomendação para COMPRA para as ações da Odontoprev (ODPV3).

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 22.12.2025

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.

