



simpla.club

Análise

Home Depot

HOME34 | HD

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Área de Atuação

Setor de Atuação

Consumer
Discretionary



Subsetor

Home Improvement
Retail



Segmento

Home Improvement
Retail

A **Home Depot, Inc.** é a maior varejista especializada em artigos para casa do mundo. A empresa oferece uma ampla variedade de materiais para construção, produtos de melhoria para casa, produtos para jardim, para decoração e produtos de manutenção e reparo, além de fornecer uma série de serviços; incluindo serviços de instalação para melhorias residenciais e aluguel de ferramentas e equipamentos.



Loja da empresa nos Estados Unidos.
Fonte: IR Home Depot.

Seu modelo de negócios é diversificado, atendendo tanto consumidores finais (incluindo os DIY, *do it yourself* – faça você mesmo) quanto profissionais do setor (Pros), que atuam na construção, renovação e manutenção de imóveis residenciais e comerciais.

Com mais de 2.300 lojas nos Estados Unidos, Canadá e México, a Home Depot possui uma rede de distribuição que possibilita oferecer serviços a diferentes perfis de clientes. A integração entre os canais digitais e físicos, combinada com o foco em eficiência operacional, é um dos elementos centrais da estratégia da empresa no mercado.

A companhia disponibiliza uma variedade de produtos em suas lojas, com uma média de 30 mil a 40 mil itens ao longo do ano. Estes produtos incluem tanto marcas nacionais quanto marcas próprias. Além disso, a empresa expande sua presença por meio de uma oferta digital, permitindo que os clientes tenham acesso a uma ampla gama de produtos em seus sites e aplicativos móveis, como homedepot.com, homedepot.ca no Canadá e homedepot.com.mx no México.

A empresa também opera sites especializados, como o hdsupply.com, voltado para produtos de manutenção, reparo e operações (MRO). E plataformas de cortinas personalizadas, como blinds.com e thecompanystore.com, que oferecem produtos têxteis e de decoração.

A oferta de produtos da Home Depot abrange desde materiais básicos de construção, como madeira e ferramentas, até eletrodomésticos e móveis, além de itens de jardinagem e decoração. A empresa também atua no fornecimento de produtos para o setor de MRO, atendendo clientes comerciais em áreas como hospitalidade, saúde e governo.

A estratégia que a companhia divulga é baseada em três objetivos principais: oferecer uma experiência integrada ao cliente, manter uma estrutura de custos competitiva no mercado de melhoria do lar e otimizar o uso do capital investido. A experiência de compra, que combina os canais físicos e digitais, permite que os clientes alternem entre os dois de maneira eficiente. Opções como BOPIS (comprar online e retirar na loja) e BOSS

(comprar online e retirar no ponto de envio) oferecem maior conveniência e agilidade no processo de compra.

Além dos produtos, a Home Depot oferece serviços, como instalação de itens para projetos residenciais e comerciais, que incluem pisos, sistemas de aquecimento de água, banheiros, portas de garagem e sistemas de climatização. A empresa também disponibiliza o aluguel de ferramentas e equipamentos em várias localidades nos Estados Unidos e Canadá, atendendo tanto consumidores quanto profissionais.

A empresa tem utilizado ferramentas tecnológicas avançadas para aprimorar o gerenciamento de inventários e ajustar rapidamente os níveis de estoque às necessidades de demanda. A Home Depot tem aprimorado cada vez mais uma experiência de compra integrada, combinando suas lojas físicas com o ambiente digital, permitindo que os clientes tenham acesso aos produtos de forma conveniente, diretamente de suas casas.

❖ **Experiência Digital:** os clientes podem pesquisar os produtos pelo site da Home Depot, verificar a disponibilidade em estoque e realizar compras online, se preferirem. Também existe a opção de consultar um dos associados da empresa por meio da plataforma digital. Quando visitam as lojas físicas, os clientes podem acessar a internet para verificar classificações, avaliações de produtos e realizar comparações de preços em tempo real, otimizando sua experiência de compra.

❖ **Experiência em Loja:** a Home Depot tem investido em aprimorar a experiência dos clientes nas lojas, focando em melhorias no atendimento e na eficiência do processo de compra. Os colaboradores utilizam dispositivos portáteis, chamados "GET Phones", que agilizam a consulta de pedidos online, ajudam a localizar produtos nos corredores e permitem verificar a disponibilidade em estoque com rapidez. A empresa também disponibiliza um aplicativo que oferece mapas específicos de cada loja, permitindo que

os clientes localizem facilmente os itens nos corredores por meio de seus dispositivos móveis.

Além disso, a Home Depot oferece cursos e *workshops* voltados tanto para clientes consumidores finais quanto para profissionais. Os cursos são parte de sua estratégia de engajamento com os clientes DIY (*do it yourself*), ajudando-os a adquirir habilidades para realizar seus próprios projetos de melhoria do lar. Estes *workshops* costumam abranger uma variedade de tópicos, como instalação de pisos, pintura, jardinagem, reparos domésticos, entre outros. Além disso, a empresa oferece recursos educacionais em seu site e aplicativos móveis, com tutoriais e guias detalhados.

A Home Depot também realiza eventos e programas de treinamento para os profissionais (Pros), proporcionando conteúdo e serviços personalizados para ajudar esses clientes a aprimorar suas habilidades e expandir seus negócios. Isso inclui programas como o Pro Xtra, que oferece benefícios, descontos e acesso a recursos adicionais para esses profissionais.

História da Empresa

Em 1978, a Home Depot foi fundada nos Estados Unidos por Bernard Marcus, Arthur Blank, Ron Brill, Pat Farrah e Ken Langone, com o objetivo de criar grandes armazéns de produtos para reforma e construção.

Em 1979, a primeira loja foi inaugurada em Atlanta, Geórgia, e em 1981, a empresa abriu seu capital na Bolsa de Valores de Nova Iorque (NYSE).

Durante os anos 1980 e 1990, a Home Depot cresceu rapidamente, atingindo um faturamento de US\$1 bilhão em 1986. Expansões importantes ocorreram com a aquisição da Bowater Home Center (1984) e da canadense Aikenhead's Home Improvement Warehouse (1994), marcando a entrada no mercado canadense.

Em 1997, a empresa iniciou sua expansão internacional na América Latina com a abertura de uma loja no Chile e, em 2001, entrou no México com a compra de quatro lojas da Total Home.

Nos anos 2000, a Home Depot fortaleceu sua presença no segmento profissional com aquisições estratégicas, incluindo a Maintenance Warehouse (1997), que fornecia produtos de manutenção, reparo e operação para propriedades comerciais; a White Cap Construction Supply (2004), especializada em materiais e suprimentos para construtores e empreiteiros; e a Hughes Supply (2006), um dos maiores distribuidores de produtos para construção, serviços públicos, e manutenção para o setor profissional.

Em 2007, a empresa inaugurou seu 19º centro de distribuição nos Estados Unidos, permitindo a cobertura de 100% do território nacional com logística eficiente.

Durante a década de 2010, a Home Depot aumentou seus esforços para atender não apenas consumidores residenciais (DIY), mas também profissionais do setor de construção, como empreiteiros e especialistas em manutenção (Pro Customers).

Em 2013, a empresa lançou seu programa de retirada de produtos comprados online diretamente nas lojas físicas (Buy Online, Pick Up In Store – BOPIS), uma estratégia que aumentou a conveniência para os clientes e reforçou o modelo *omnichannel*.

Em 2015, a Home Depot fez uma aquisição estratégica importante, comprando a Interline Brands por US\$1,6 bilhão. A Interline Brands era uma distribuidora nacional de produtos de manutenção, reparo e operação (MRO), atendendo principalmente a clientes institucionais e profissionais de manutenção. Essa aquisição fortaleceu a presença da Home Depot no setor B2B.

No final de 2020, a Home Depot adquiriu a HD Supply por aproximadamente US\$8 bilhões. A HD Supply é uma das maiores distribuidoras de produtos para manutenção, reparo e operações (MRO) para clientes multifamiliares, hospitalidade, saúde, e setor público.

Em 2023, a Home Depot atingiu um valor de mercado de aproximadamente US\$296 bilhões, com mais de 490 mil colaboradores e um faturamento anual superior a US\$151 bilhões. A empresa continua investindo em tecnologia e automação para aprimorar a experiência do cliente tanto nas lojas físicas quanto no ambiente online.

Riscos do Negócio

Certos fatores podem impactar negativamente os negócios, as condições financeiras e os resultados operacionais da Home Depot. É essencial que os investidores considerem cuidadosamente esses fatores de risco, reconhecendo que não é possível prever ou identificar todos eles. Caso os riscos conhecidos ou desconhecidos se concretizem, os resultados das operações ou as condições financeiras da empresa podem ser significativamente afetados.

O setor de reforma e construção no qual a Home Depot opera é altamente dinâmico e competitivo, composto por uma indústria fragmentada, com diversos *players* de pequeno e grande porte disputando participação de mercado. A constante mudança no comportamento dos consumidores, especialmente com o aumento das compras digitais, impõe desafios à empresa. Caso a Home Depot não responda de maneira eficaz às novas tendências de consumo ou preferências dos clientes, isso poderá impactar negativamente seu relacionamento com os consumidores, a demanda por seus produtos e serviços, sua participação de mercado e, conseqüentemente, o crescimento de seus negócios.

Outro risco importante está relacionado à necessidade contínua de investimentos em novas tecnologias e infraestrutura, tanto no ambiente físico quanto digital. O varejo está passando por transformações rápidas, com inovações que incluem plataformas de *e-commerce*, automação de processos e novos modelos de atendimento ao cliente. A incapacidade de acompanhar essas inovações, de responder à pressão competitiva, ou de executar essas estratégias de maneira eficaz pode impactar adversamente o desempenho financeiro da Home Depot. Além disso, falhas ou atrasos na implementação de novas tecnologias podem comprometer a eficiência operacional e a experiência do cliente.

A cadeia de suprimentos e a logística desempenham um papel crucial nas operações da Home Depot. Problemas relacionados à interrupção do fornecimento de produtos, aumentos nos custos de transporte, ou falhas nos processos logísticos podem impactar diretamente a capacidade da empresa de atender à demanda de seus clientes. Qualquer disrupção significativa na cadeia de suprimentos, seja por questões internas ou externas, como crises globais ou restrições de comércio, pode levar a perdas de receita e prejudicar a confiança dos consumidores.

Além disso, a concentração geográfica das operações da Home Depot nos Estados Unidos expõe a empresa a riscos específicos relacionados à economia e à política americana. Qualquer desaceleração econômica significativa nos Estados Unidos, mudanças nas políticas fiscais ou monetárias, aumento de tarifas ou barreiras comerciais, bem como incertezas políticas, podem afetar negativamente as receitas da companhia. A exposição a possíveis novos regulamentos, custos adicionais associados a mudanças nas legislações trabalhistas, ambientais ou fiscais, também pode criar desafios adicionais para a empresa.

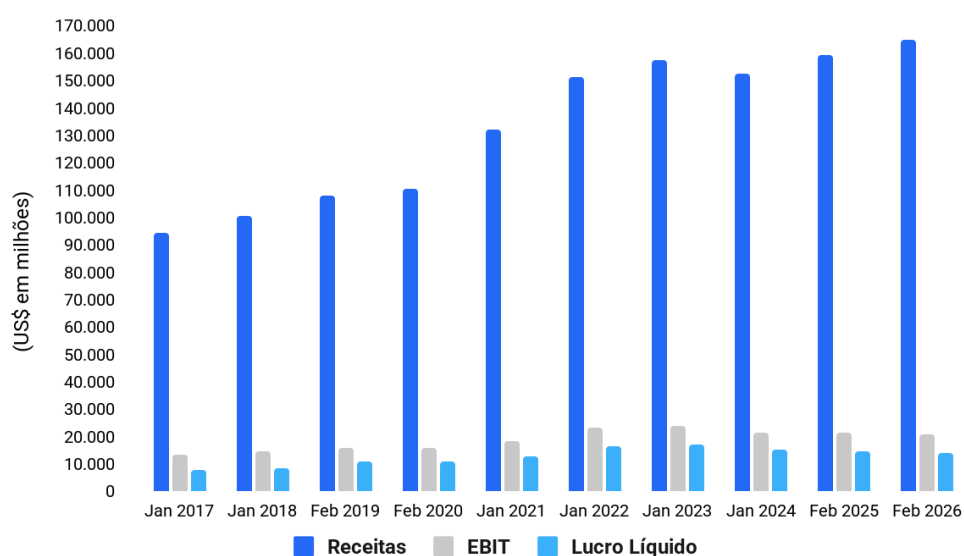
Outros fatores de risco incluem questões relacionadas à segurança cibernética. Dado o aumento das transações digitais e a dependência de

sistemas tecnológicos, a Home Depot está sujeita a ataques cibernéticos e violações de dados. Uma falha em proteger informações sensíveis dos clientes ou parceiros comerciais pode resultar em danos à reputação, multas regulatórias, e perda de confiança por parte dos consumidores.

Por fim, é importante mencionar que o desempenho da Home Depot também está sujeito a riscos macroeconômicos globais, como flutuações nos preços de *commodities*, interrupções nas cadeias de fornecimento globais e mudanças na dinâmica da força de trabalho, que podem impactar a capacidade de expandir suas operações e atender à demanda dos consumidores em diversas regiões.

Resultados Anteriores

Entre janeiro de 2017 e fevereiro de 2026, as receitas da Home Depot apresentaram um crescimento composto anual (CAGR) de 5,70%. Nesse período, as vendas passaram de US\$94,59 bilhões para US\$164,68 bilhões, conforme ilustrado no gráfico a seguir. Esse aumento de receita reflete tanto a expansão das operações da empresa quanto sua capacidade de aproveitar o aumento da demanda no setor de reformas residenciais.



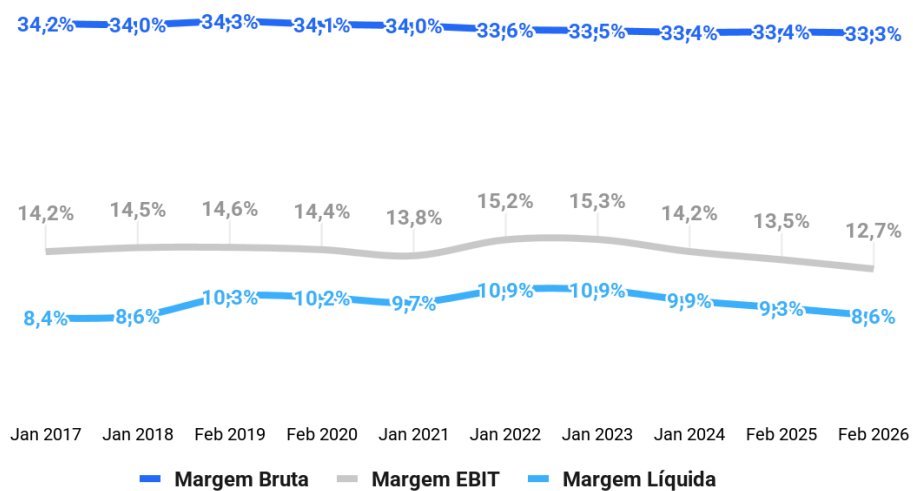
Resultado operacional.

Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

O lucro líquido da empresa cresceu a uma taxa anual composta de 5,93%, superando levemente o ritmo de crescimento das receitas. Em 2017, o lucro líquido era de US\$7,95 bilhões, atingindo US\$14,15 bilhões em 2026. Esse desempenho pode ser atribuído a melhorias na alavancagem operacional e ganhos de eficiência ao longo do período.

O gráfico da eficiência operacional da Home Depot pode ser observado na figura a seguir, onde suas margens brutas se mantiveram estáveis ao longo dos últimos dez anos, enquanto suas margens operacionais e líquidas apresentaram ganhos de eficiência. Em setores como o varejo, incluindo o de construção, é comum encontrar margens de lucro mais apertadas devido à alta concorrência, já que os produtos vendidos geralmente possuem pouca diferenciação competitiva.

Neste contexto, empresas que conseguem otimizar o atendimento ao cliente, implementar tecnologias de ponta e manter uma logística eficiente conseguem destacar-se no mercado. Esse foco na experiência do cliente e na eficiência operacional é um dos fatores que explicam o sucesso da Home Depot e sua posição de liderança no setor.



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

Embora a Home Depot tenha registrado patrimônio líquido negativo em alguns períodos recentes, esse indicador não deve ser visto como um problema de solvência. Isso ocorre porque, em empresas americanas, é relativamente comum que programas de recompra de ações sejam financiados por dívida, o que aumenta os passivos da empresa sem gerar impacto nos ativos de curto prazo.

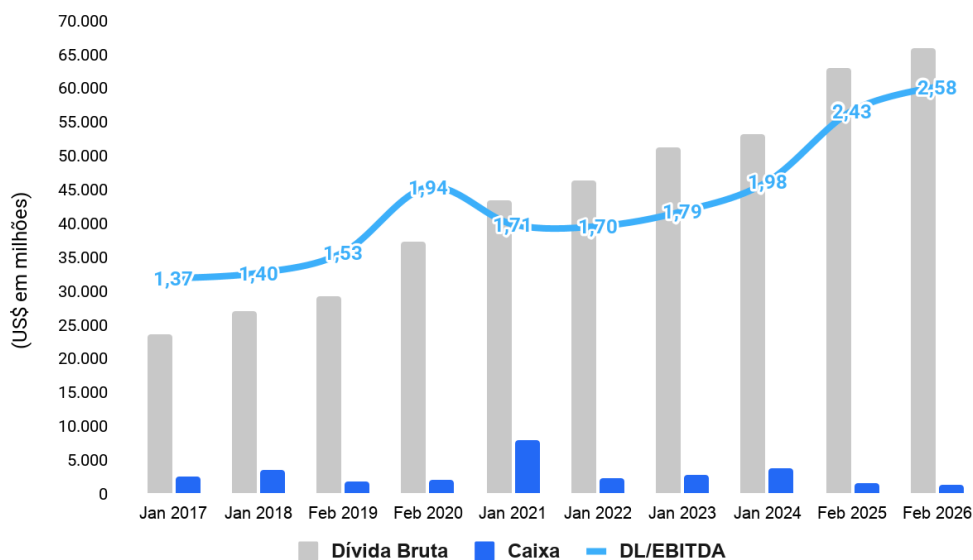
Como as ações recompradas são canceladas, o resultado final é que os passivos podem exceder os ativos, gerando patrimônio líquido negativo de forma contábil. Apesar dessa aparente inconsistência, isso não indica insolvência financeira, mas sim uma estratégia de alocação de capital para maximizar o valor aos acionistas. Na Home Depot, essa prática é sustentada pela sua capacidade de geração de caixa e eficiência operacional.

A métrica Return on Invested Capital (ROIC) se mostra especialmente relevante nesse contexto. Diferentemente do Return on Equity (ROE), que avalia o retorno sobre o patrimônio líquido, o ROIC considera o retorno total gerado pelo capital investido, incluindo tanto recursos próprios quanto dívida. Isso é particularmente útil para empresas com patrimônio líquido negativo, como a Home Depot em alguns períodos.

Em 2026, a empresa apresentou um ROIC de 18,3%, com uma média de 28,7% nos últimos cinco anos, demonstrando sua capacidade de gerar retornos elevados mesmo com uma estrutura de capital mais alavancada. Esses números indicam a eficácia da Home Depot em gerir seu capital e maximizar a rentabilidade para seus investidores, mesmo em um setor de margens competitivas e desafios operacionais.

A competitividade intensa do setor é refletida diretamente na gestão do endividamento da Home Depot. Em janeiro de 2026, a empresa reportou uma dívida bruta de US\$63,73 bilhões, enquanto seu caixa e equivalentes somavam US\$1,60 bilhão. Com uma relação Dívida Líquida/EBITDA de

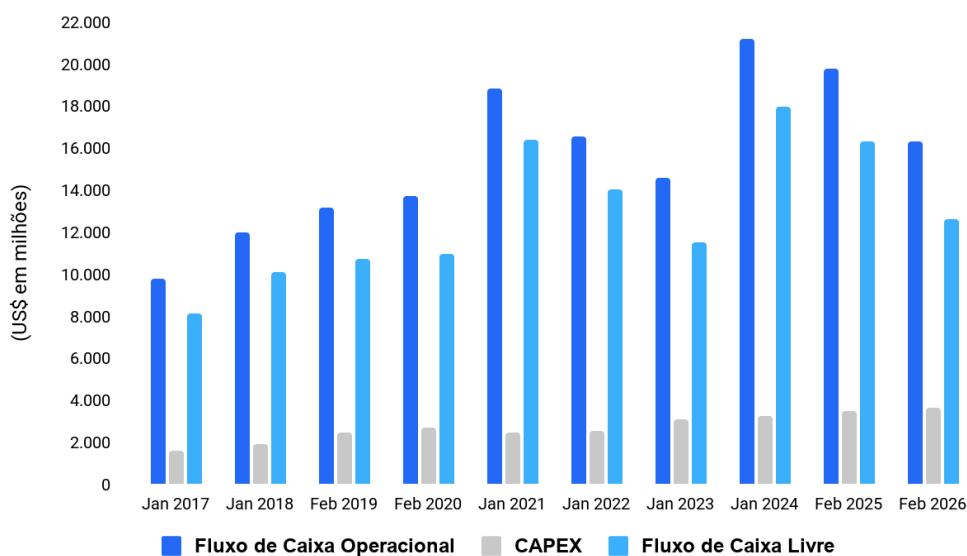
aproximadamente 2,58 vezes, a empresa mantém sua alavancagem em níveis considerados aceitáveis, especialmente quando comparada ao limite de 3 vezes EBITDA, nível que consideramos seguro para empresas desse porte.



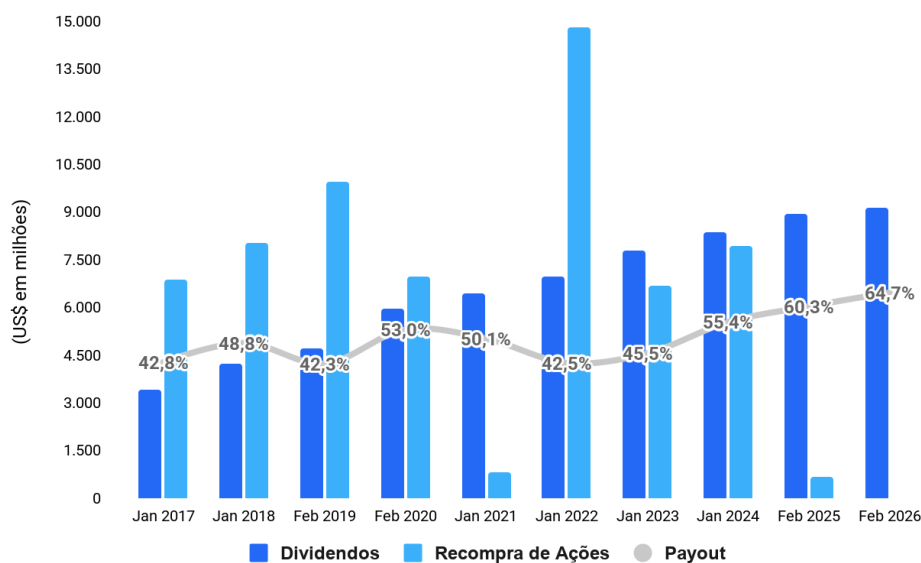
Nível de endividamento e caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

A Home Depot tem mantido um nível de CAPEX relativamente baixo, devido à maturidade de sua infraestrutura e foco em melhorias tecnológicas e operacionais, ao invés de expansões físicas significativas. Como podemos ver no gráfico a seguir, em 2026, a empresa gerou US\$16,32 bilhões em fluxo de caixa operacional e destinou US\$3,67 bilhões para despesas de capital (CAPEX), resultando em um fluxo de caixa livre de US\$12,64 bilhões.

A geração de caixa livre é um indicador essencial para a saúde financeira de qualquer empresa, pois possibilita uma série de ações estratégicas, como o pagamento de dividendos, a recompra de ações, a quitação de dívidas e o financiamento de novas aquisições ou reinvestimentos.



Geração de fluxo de caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.



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

Conforme ilustrado no gráfico acima, a Home Depot apresenta um histórico consistente de crescimento na distribuição de dividendos, com uma taxa composta anual (CAGR) de 10,40% ao ano. A empresa manteve um *payout* médio de cerca de 50,5% durante o período analisado. Ao longo dos anos, a companhia tem utilizado a geração de caixa crescente para manter uma abordagem equilibrada entre reinvestimentos no próprio

negócio e retorno aos investidores, por meio de dividendos regulares e também por seu programa de recompra de ações.

Opinião do Analista

A Home Depot tem mantido sua posição de liderança no setor de materiais de construção e melhoria do lar, com forte presença em todo o território americano. Isso é resultado da integração eficiente entre seus canais de venda físicos e digitais, além de um atendimento especializado que proporciona uma experiência completa ao consumidor. A empresa ainda oferece treinamentos específicos, auxiliando os clientes no uso correto de seus produtos, o que reforça o engajamento e a fidelidade.

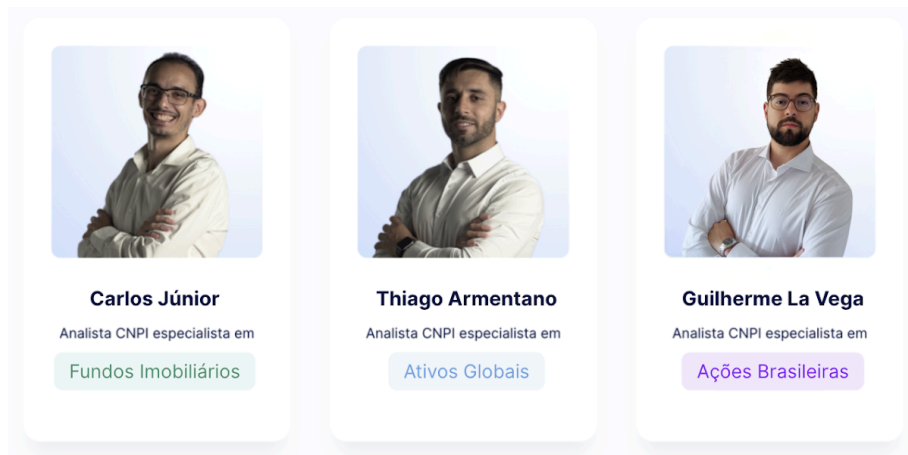
Tanto do ponto de vista do consumidor quanto do investidor, a companhia tem gerado valor consistentemente. Sob a ótica de qualidade operacional e pensando no longo prazo, um dos principais indicadores de um bom negócio é o crescimento de suas vendas. Nesse sentido, a Home Depot tem registrado aumento contínuo em sua receita, impulsionado pelo crescimento do *ticket* médio e das vendas por metro quadrado.

Outro ponto crucial a ser observado é a capacidade da empresa de gerar lucros de forma consistente, o que tem sido acompanhado por ganhos gradativos de eficiência operacional. Além disso, a geração de caixa livre é um pilar importante na avaliação da empresa. Mesmo com margens relativamente apertadas, a Home Depot tem apresentado um crescimento estável nesse quesito, mantendo seus investimentos em CAPEX de maneira disciplinada, sem a necessidade de grandes aumentos nos gastos de capital. Contudo, a saúde financeira da empresa pode ser um ponto de atenção, mesmo ainda estando em um patamar equilibrado.

Apesar dos fundamentos sólidos, o valor de mercado atual da empresa está acima da margem de segurança que consideramos adequada para um investimento atrativo. Para justificar esse *valuation*, seria necessário que a

empresa mantivesse um crescimento agressivo nos próximos anos. Diante disso, optamos por não recomendar as ações da Home Depot (HD) no momento, mas continuaremos acompanhando a empresa.

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 24.06.2026

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.

