



# Análise

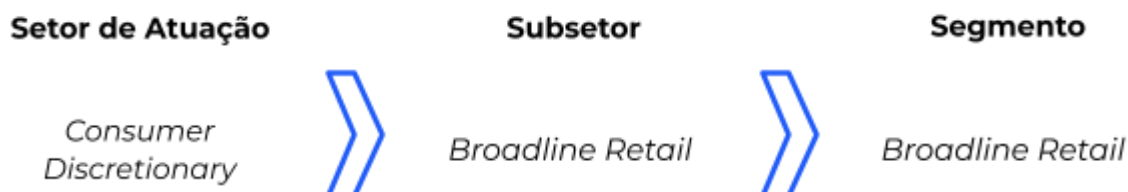
Amazon Inc.

**AMZO34 | AMZN**

**Produzido por SIMPLA CLUB**

Thiago Affonso Armentano

## Área de Atuação



A **Amazon, Inc.** é uma das maiores e mais influentes empresas globais de tecnologia e varejo. A companhia atua de forma diversificada em uma vasta gama de setores, desde o comércio eletrônico e serviços de nuvem até mídia digital, dispositivos eletrônicos e iniciativas emergentes, sempre com o objetivo de inovar e criar valor para seus clientes e parceiros. Essa abordagem diversificada permite à Amazon explorar novas oportunidades de mercado e atender às crescentes demandas dos consumidores e empresas ao redor do mundo.

O comércio eletrônico permanece o núcleo do modelo de negócios da empresa, sendo a principal fonte de receita. A empresa oferece uma ampla variedade de produtos, que incluem mercadorias próprias para revenda, produtos de terceiros através de seu *marketplace*, dispositivos eletrônicos fabricados internamente e conteúdos de mídia.

A Amazon não só promove suas vendas diretas, mas também facilita o comércio para milhões de vendedores terceiros, que utilizam a infraestrutura da empresa para alcançar uma base de clientes ao redor do mundo. Programas como o Fulfillment by Amazon (FBA) são essenciais para esses vendedores, oferecendo serviços de armazenamento, embalagem e entrega, melhorando significativamente a experiência do cliente com opções de entrega rápida, incluindo no mesmo dia ou no dia seguinte para membros que assinam o Prime.

Além do comércio eletrônico, a Amazon Web Services (AWS) desempenha um papel importante no crescimento e na lucratividade da empresa. A

AWS oferece uma vasta gama de serviços de computação em nuvem, como armazenamento, processamento, banco de dados, aprendizado de máquina e inteligência artificial.



*Figura ilustrativa de entrega da empresa.  
Fonte: IR Amazon.*

Esses serviços atendem empresas de todos os tamanhos, de *startups* a grandes corporações globais, permitindo-lhes escalar operações e inovar de maneira rápida e eficiente. Atualmente, a AWS lidera o mercado de nuvem global, com investimentos em novos *chips*, como o Graviton4 e Trainium2, que oferecem melhor desempenho a um custo mais baixo. A AWS também está à frente em tecnologias emergentes, desenvolvendo iniciativas em inteligência artificial e aprendizado de máquina, o que posiciona a Amazon como um facilitador de inovação em diversos setores.

Entre os maiores clientes da AWS estão empresas como Netflix, Airbnb, Expedia, Slack, General Electric (GE), Samsung, Johnson & Johnson, Twitch, NASA e Adobe. Esses clientes utilizam os serviços da AWS para suportar suas operações globais, processar grandes volumes de dados e garantir a

escalabilidade e confiabilidade necessárias para atender milhões de usuários.



*Principais aplicações do Amazon Web Services.  
Fonte: IR Amazon.*

A Netflix, por exemplo, usa a AWS para operar sua plataforma de *streaming* de vídeo global, garantindo alta disponibilidade e desempenho durante picos de demanda. Empresas como Airbnb e Expedia confiam na AWS para suportar suas plataformas de reserva, oferecendo infraestrutura flexível e segura que se ajusta rapidamente às flutuações de demanda. A AWS também suporta plataformas de comunicação como o Slack, que usa a nuvem para garantir desempenho e segurança em suas soluções de colaboração.

Organizações como a General Electric e a Johnson & Johnson utilizam a AWS para modernizar suas infraestruturas de TI e inovar em áreas como saúde, aviação e energia. Além disso, a AWS é fundamental para a NASA em suas missões espaciais, ajudando a processar e armazenar grandes volumes de dados científicos. A Adobe, por sua vez, utiliza os serviços de nuvem da AWS para oferecer produtos de *software* como a Creative Cloud, garantindo desempenho e disponibilidade global para seus clientes.

A Amazon também oferece uma ampla gama de serviços de assinatura com mais de 230 milhões de usuários, com o Amazon Prime sendo o mais popular. Este serviço proporciona uma série de benefícios, incluindo frete grátis em dois dias para produtos elegíveis, acesso ao Prime Video para *streaming* de filmes e séries de TV, Prime Music para ouvir músicas, Prime Reading para leitura de eBooks e revistas, e armazenamento ilimitado de fotos com o Amazon Photos.

Além do Amazon Prime, a empresa disponibiliza outras assinaturas de destaque. O Amazon Music Unlimited oferece acesso a um catálogo mais extenso de músicas do que o Prime Music. O Audible é uma plataforma dedicada a audiolivros e podcasts, atendendo à demanda por conteúdo em áudio. O Kindle Unlimited permite acesso ilimitado a uma vasta seleção de eBooks. Para o público infantil, o Amazon Kids+ disponibiliza conteúdo educacional e de entretenimento seguro. Por fim, o Amazon Fresh facilita a compra de produtos frescos e de supermercado com entrega rápida em localidades selecionadas.

Além disso, a Amazon tem expandido sua presença em publicidade digital, aproveitando a base de usuários do Prime Video e plataformas como Twitch para oferecer oportunidades de publicidade direcionada, que são importantes para diversificar as fontes de receita e aumentar o engajamento do usuário.

A empresa também tem uma presença significativa no mercado de dispositivos eletrônicos, com produtos como o Amazon Echo, equipado com a assistente virtual Alexa, e dispositivos de *streaming* como o Fire TV. Esses dispositivos fortalecem o ecossistema da Amazon, promovendo a integração entre a casa inteligente e os serviços digitais da empresa. A empresa também tem investido em inovação nesta área, incorporando novas funcionalidades de inteligência artificial para melhorar a experiência do usuário e ampliar a conectividade de seus dispositivos.

Além desses setores principais, a Amazon está investindo em novas áreas de crescimento que prometem abrir mercados futuros significativos. O Projeto Kuiper, por exemplo, visa fornecer conectividade de internet em áreas remotas por meio de uma rede de satélites em órbita baixa, ampliando o acesso global à internet e criando novas oportunidades de receita.

Outra iniciativa importante é o Amazon Pharmacy, que permite à empresa explorar o mercado de saúde, oferecendo conveniência na compra de medicamentos e produtos de bem-estar, complementando seus serviços de varejo com um foco em saúde e bem-estar.

## História da Empresa

Desde a sua fundação na garagem de Jeff Bezos em 1994, a Amazon evoluiu significativamente, transformando-se de um simples vendedor de livros *online* em uma das maiores empresas de tecnologia e varejo do mundo. Originalmente conhecida como Cadabra, a empresa logo se destacou por seu modelo de negócios inovador e foco no cliente.

A Amazon lançou oficialmente seu site em julho de 1995, vendendo apenas livros no início. A empresa se diferenciou ao permitir que os clientes deixassem avaliações e comentários sobre os livros, criando uma comunidade interativa. Desde o começo, a Amazon focou na experiência do cliente, oferecendo um processo de compra fácil e suporte ao cliente, fatores que ajudaram a construir uma base leal. Em apenas um mês, a Amazon já estava vendendo livros para todos os estados dos EUA e mais de 45 países, gerando receitas de US\$20.000 por semana.

Em 1997, a Amazon fez seu IPO e foi listada na Bolsa Nasdaq sob o símbolo AMZN, marcando o início de sua trajetória pública de sucesso. Desde então, a empresa expandiu suas ofertas para incluir filmes, músicas e produtos de terceiros por meio de seu *marketplace*, lançado em 2003.

Em 2005, a Amazon lançou o Amazon Prime, um serviço de assinatura que oferece entrega rápida e outros benefícios exclusivos, como *streaming* de vídeo e música. Esse serviço se tornou um dos pilares do sucesso da empresa, fidelizando milhões de clientes.

Outro marco significativo foi o lançamento do Amazon Web Services (AWS) em 2006, que rapidamente se tornou uma das divisões com maior margem de lucratividade da empresa, oferecendo serviços de computação em nuvem que agora são usados por empresas de todos os tamanhos globalmente.

A expansão da Amazon continuou com a aquisição da Whole Foods em 2017 por US\$13,7 bilhões, marcando sua entrada no mercado de varejo físico de alimentos. A empresa também inovou com a introdução de lojas Amazon Go, que eliminam o *checkout* convencional, utilizando sensores para uma experiência de compra sem filas.

Em 2021, Jeff Bezos deixou o cargo de CEO, passando o bastão para Andy Jassy, ex-chefe da AWS, para focar em outras iniciativas, incluindo a exploração espacial com sua empresa Blue Origin.

Nos últimos anos, a Amazon continuou a investir pesadamente em novas tecnologias, incluindo inteligência artificial e logística avançada, além de expandir seus serviços de entrega por drones com o Amazon Prime Air.

A empresa também reforçou sua presença no mercado de mídia, com a aquisição da MGM em 2021, aumentando seu catálogo de conteúdo exclusivo disponível no Amazon Prime Video.

Em 2023, a Amazon fez avanços significativos na sua iniciativa de entregas por drones com o Amazon Prime Air, expandindo esses serviços para novos mercados, incluindo a Itália e o Reino Unido. Essa inovação faz parte de um

esforço contínuo para reduzir os tempos de entrega e aumentar a conveniência para os clientes.

A empresa também continuou a expandir sua presença no setor de saúde com a integração de serviços de saúde da One Medical ao Amazon Prime, tornando o acesso a cuidados médicos mais acessível para os membros.

## Riscos do Negócio

Certos fatores podem ter efeitos adversos significativos nos negócios, nas condições financeiras e nos resultados operacionais da Amazon. Os investidores devem avaliar cuidadosamente esses riscos, cientes de que nem todos podem ser previstos ou identificados.

Os mercados nos quais a Amazon opera são altamente competitivos, com uma ampla gama de concorrentes em diversas áreas, incluindo varejo físico, *e-commerce*, *omnichannel*, serviços na *web* e infraestrutura de TI, dispositivos eletrônicos, conteúdo digital, publicidade e logística.

Em algumas regiões, concorrentes podem obter melhores condições junto a fornecedores, adotar políticas de preços mais agressivas, ou investir mais pesadamente em tecnologia, infraestrutura, atendimento ao cliente e *marketing*. Essa intensa concorrência pode pressionar as margens da Amazon e exigir investimentos contínuos para manter sua posição competitiva.

Além disso, a estratégia de expansão da Amazon, que envolve o desenvolvimento de novos produtos, serviços e tecnologias, bem como a entrada em novos mercados geográficos, carrega riscos consideráveis. Embora a inovação seja crucial para manter sua vantagem competitiva, nem todas as iniciativas podem gerar a rentabilidade esperada, podendo resultar em falhas que não justificam os investimentos realizados.

As operações internacionais representam uma parte significativa das receitas e dos lucros da Amazon, e a empresa pretende expandir ainda mais sua presença global. Em alguns mercados internacionais, a Amazon tem pouca experiência operacional, o que pode resultar em períodos de adaptação mais longos e custos maiores do que o esperado.

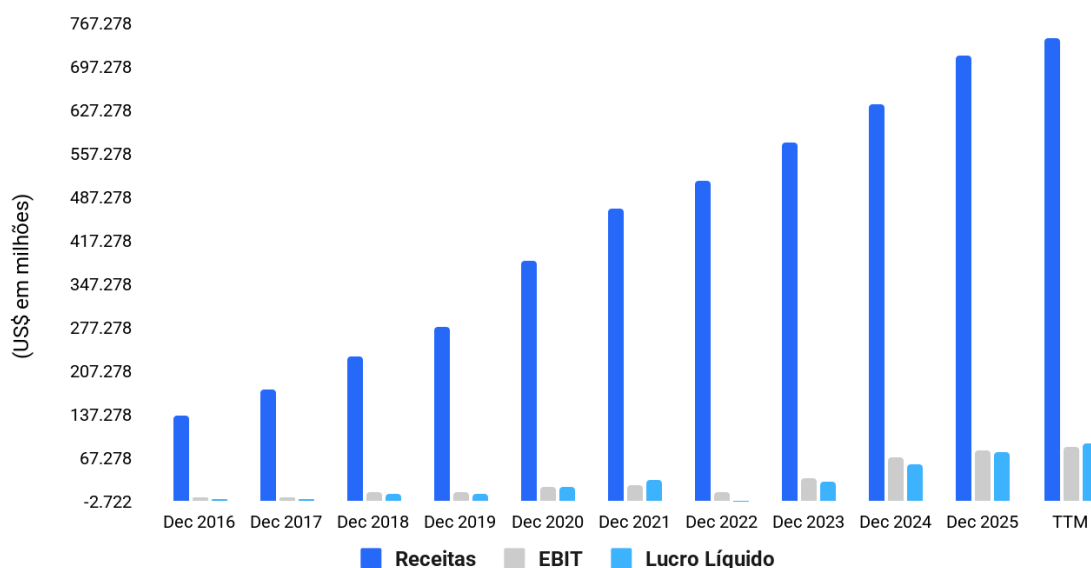
Além disso, a complexidade das leis e regulamentações estrangeiras, incluindo restrições à propriedade, controles cambiais rigorosos e desafios geopolíticos, pode impactar negativamente a capacidade da empresa de repatriar lucros e operar de maneira eficiente.

Outros riscos importantes incluem ameaças de cibersegurança e privacidade de dados, que podem resultar em prejuízos significativos e danos à reputação, e a crescente vigilância regulatória e antitruste, especialmente em mercados como os Estados Unidos e Europa, onde a Amazon pode enfrentar multas ou restrições operacionais.

Além disso, a dependência de uma extensa rede de fornecedores e parceiros logísticos expõe a empresa a interrupções na cadeia de suprimentos, enquanto a necessidade de inovar continuamente e gerenciar riscos ambientais pressiona ainda mais os recursos da empresa.

## **Resultados Anteriores**

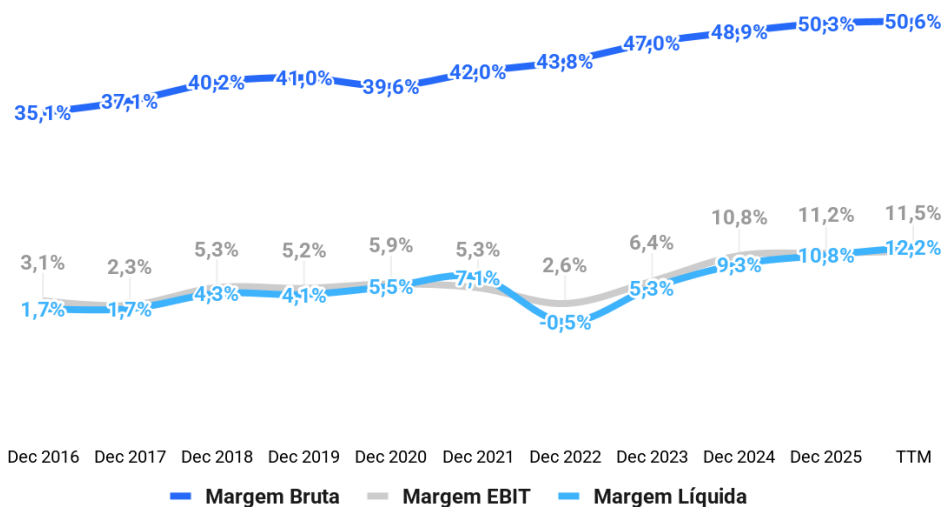
De 2016 a 2025, a Amazon apresentou um crescimento composto anual (CAGR) impressionante de 18,09% em suas receitas. Nesse período, as vendas da empresa aumentaram significativamente, passando de US\$135,98 bilhões em 2016 para US\$716,92 bilhões em 2025. Esse crescimento robusto reflete a eficácia da estratégia de diversificação e expansão da Amazon, que abrange tanto o *e-commerce* quanto áreas de alto valor agregado, como os serviços de nuvem da AWS.



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

O crescimento do lucro líquido da Amazon no período também foi robusto, saindo de um prejuízo de US\$241 milhões em 2014 para um lucro substancial de US\$77,67 bilhões em 2025. No último exercício completo, a empresa alcançou um lucro operacional de US\$79,97 bilhões, refletindo um crescimento composto anual (CAGR) impressionante de 34,31% nos últimos dez anos. Esse aumento no lucro operacional superou o crescimento das receitas, destacando os ganhos de eficiência operacional e a expansão das margens de lucro durante o período.

Como ilustrado no gráfico a seguir, a Amazon tem conseguido expandir significativamente suas margens brutas, passando de 35,1% em 2016 para 50,3% em 2025. Esse aumento substancial reflete a eficácia das estratégias de diversificação da empresa citadas acima, que incluem a expansão de segmentos de maior margem, como os serviços de nuvem da AWS e publicidade digital. Embora grande parte das receitas da Amazon ainda provenham do varejo, um setor caracterizado por intensa competição de preços e margens mais baixas, a empresa tem conseguido melhorar gradativamente suas margens líquidas ao longo dos anos.

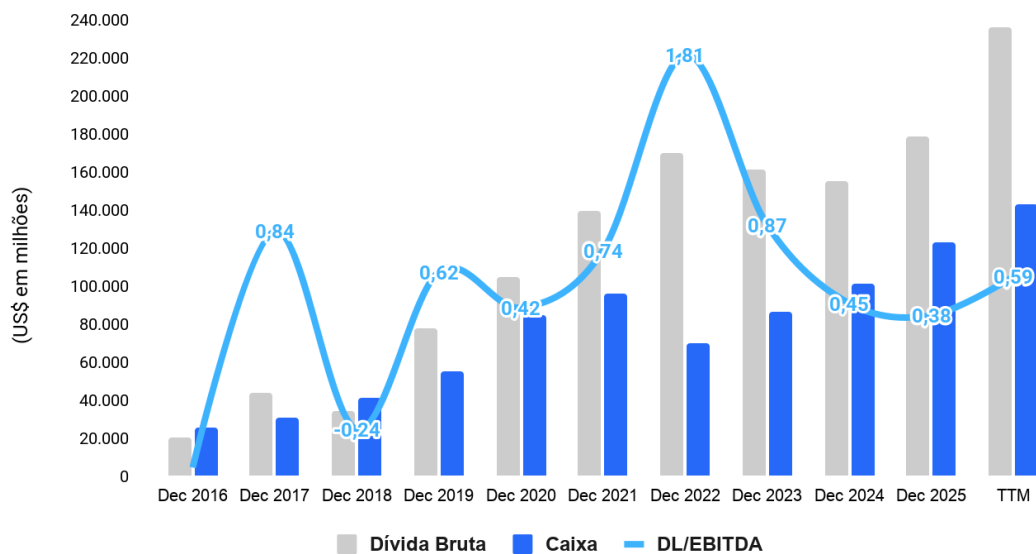


*Margens de lucratividade.*  
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Em relação às margens de rentabilidade, a Amazon tem reportado números sólidos, mostrando crescimento gradual ao longo dos exercícios divulgados, conforme indicado na figura a seguir. Mesmo com a intensa concorrência e os desafios do mercado, a empresa tem conseguido melhorar consistentemente sua rentabilidade. Com exceção dos anos em que registrou prejuízos, o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) da Amazon manteve-se acima de 15% nos últimos cinco anos.

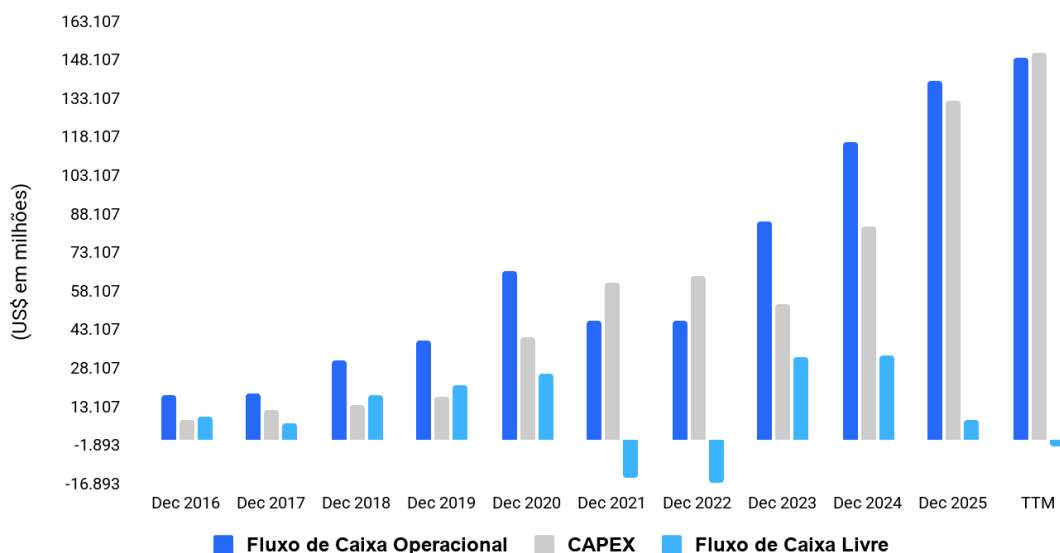
As empresas, de maneira geral, possuem estrutura de capital constituída em dois pilares: baseada em seus próprios recursos (seu patrimônio líquido) e de terceiros (empréstimos). O ROIC representa a rentabilidade da companhia não só em relação ao seu patrimônio líquido, como faz o ROE, mas também em relação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

Em relação ao ROIC, a Amazon também tem demonstrado uma sólida rentabilidade, mesmo considerando seu tamanho significativo de mercado. Nos últimos cinco anos, o ROIC da empresa manteve-se acima de 11%, com exceção de 2022, quando a empresa registrou um prejuízo.



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

Além de demonstrar uma sólida rentabilidade sobre o capital investido, a Amazon também apresenta uma saúde financeira bem controlada, com uma relação DL/EBITDA em torno de 0,59 vezes. Ao final de 2025, a empresa registrou uma dívida bruta de US\$178,54 bilhões, com disponibilidade em caixa de US\$123,02 bilhões.



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

Praticamente 100% das dívidas da companhia são de longo prazo, o que reflete a capacidade da Amazon de gerir seus passivos de maneira eficiente, utilizando esses recursos para expandir suas operações e criar valor para os acionistas ao longo dos anos. A predominância de dívida de longo prazo é estratégica, pois minimiza os custos associados a dívidas de curto prazo, que geralmente são mais onerosas, e oferece maior flexibilidade financeira para a empresa em seus planos de crescimento e investimento.

Apesar de ser uma forte geradora de caixa operacional, a Amazon realizou investimentos significativos em CAPEX em 2021 e 2022. Esse alto nível de investimento resultou em um *déficit* de caixa livre no período, como mostrado na figura acima. Esses investimentos foram direcionados para expansão de infraestrutura, tecnologia e novas capacidades, essenciais para sustentar seu crescimento a longo prazo e fortalecer a posição de mercado.

Em 2023, no entanto, a Amazon conseguiu reverter essa situação de geração de caixa livre negativa, alcançando uma caixa livre de US\$32,2 bilhões, evidenciando a eficiência de suas estratégias de alocação de capital e a capacidade de equilibrar crescimento com a geração de caixa.

Com relação à política de dividendos, a Amazon tem deixado claro que não tem planos de distribuir dividendos aos seus acionistas por enquanto. A empresa mantém uma estratégia de reinvestir a maior parte de seus lucros em suas operações, focando no crescimento e na expansão contínua de suas diversas linhas de negócios. Esse enfoque no reinvestimento reflete a filosofia de longo prazo estabelecida por seu fundador, Jeff Bezos, que prioriza a inovação e a captura de novas oportunidades de mercado como uma maneira de criar valor sustentável.

A Amazon acredita que essa estratégia de focar no reinvestimento e na expansão contínua oferece benefícios maiores de longo prazo para os

acionistas, refletindo-se no aumento do valor das ações da empresa. Ao evitar a distribuição de dividendos, a Amazon retém a flexibilidade financeira necessária para fazer investimentos substanciais em infraestrutura, tecnologia e novos mercados, garantindo que continue a ser uma das líderes globais em inovação e crescimento.

## Opinião do Analista

Desde sua fundação, a Amazon tem expandido suas receitas por meio da diversificação em vários segmentos, tanto no ambiente *online* quanto no físico. Um dos principais fatores para o sucesso global da empresa é a cultura implantada por Jeff Bezos desde o início, que foca principalmente na experiência do cliente, proporcionando uma experiência encantadora. Para atingir esse objetivo, a Amazon não tem medido esforços em seus investimentos, frequentemente optando por margens de lucro mais apertadas para fomentar o crescimento e a inovação.

Nos últimos dez anos, esses investimentos têm se mostrado eficazes, com receitas e lucros crescendo de forma substancial. No entanto, as margens de lucratividade continuam apertadas, principalmente devido à forte concorrência no setor de varejo *online* e aos altos investimentos necessários para manter a liderança e gerar valor sustentável para os consumidores.

Além do varejo, a Amazon tem visto um crescimento significativo em sua divisão de serviços de nuvem, a AWS (Amazon Web Services), que se tornou uma parte crucial de sua estratégia de receitas, oferecendo alta lucratividade e impulsionando a inovação tecnológica. Outros serviços também têm ganhado relevância, como o Amazon Prime, que vai além das vantagens de entrega rápida e inclui *streaming* de vídeo, música, *e-books*, e jogos, aumentando o engajamento e a fidelização dos clientes. Além

disso, a divisão de publicidade da Amazon tem mostrado forte crescimento, tornando-se uma fonte importante de receita com altas margens.

Em termos de fundamentos, a Amazon é uma empresa de qualidade, com vantagens competitivas importantes e uma oferta de serviços diferenciados no mercado, marcada por uma entrega rápida e o uso de tecnologia de ponta, não só nos EUA, mas em diversos lugares do mundo. Ainda assim, a empresa enfrenta desafios significativos para aumentar suas margens de lucro, e o preço atual de suas ações não oferece uma margem de segurança adequada para os investidores.

Diante desses fatores, optamos por não recomendar a compra de ações da Amazon (AMZN) no momento. No entanto, reconhecemos as inúmeras qualidades da empresa e, por isso, continuaremos a monitorá-la de perto em nosso radar de investimentos.

## Equipe



**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 07.07.2026

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.*

