



Análise

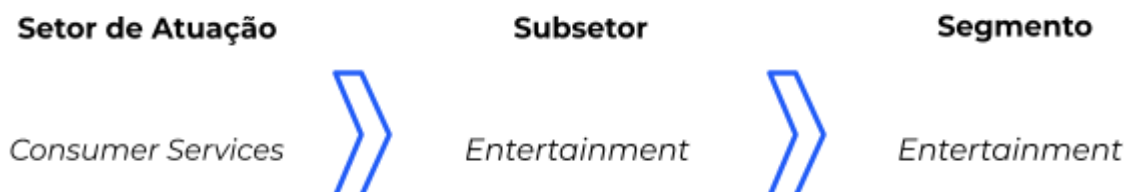
Netflix

NFLX34 | NFLX

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

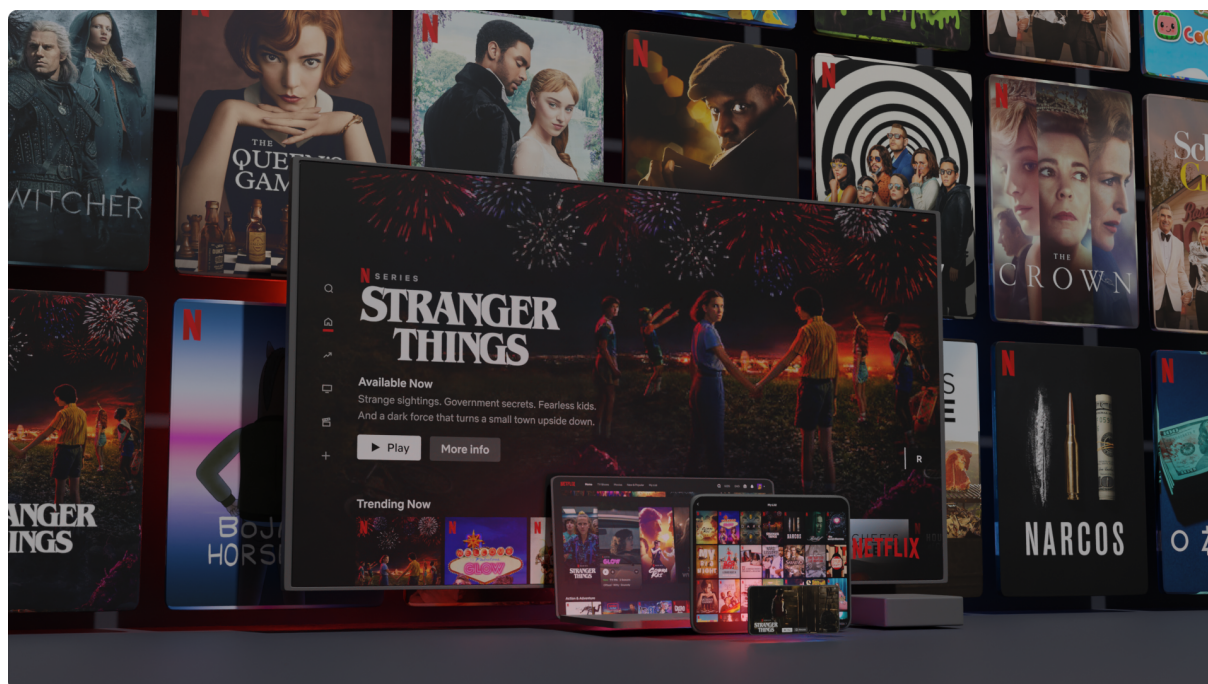
Área de Atuação



A Netflix é uma das principais empresas de entretenimento do mundo, oferecendo serviços de *streaming* de vídeo por assinatura e produzindo conteúdo original de alta qualidade. Fundada em 1997, a empresa iniciou suas operações como um serviço de aluguel de DVDs entregues pelo correio nos Estados Unidos. Em 2007, a Netflix revolucionou a indústria do entretenimento ao lançar seu serviço de *streaming*, permitindo que os assinantes assistissem a uma ampla variedade de filmes, séries e documentários diretamente pela internet.

Atualmente, a Netflix conta com mais de 222 milhões de assinantes pagos em mais de 190 países, disponibilizando um vasto catálogo de conteúdos que abrange diversas línguas e culturas. A empresa investe pesadamente em produções originais, conhecidas como "Netflix Originals", que incluem sucessos globais como "Stranger Things", "The Crown" e "La Casa de Papel".

Para garantir acessibilidade e conveniência, a Netflix desenvolveu um ecossistema compatível com uma ampla gama de dispositivos, incluindo *smart* TVs, computadores, *notebooks*, *tablets*, *smartphones* e consoles de videogame. Essa versatilidade permite que os usuários acessem o conteúdo de qualquer lugar e a qualquer hora, desde que tenham uma conexão à internet. Além disso, a plataforma oferece a opção de *download* de títulos em dispositivos móveis, possibilitando que os assinantes assistam a filmes e séries *offline*.



*Alguns dos principais títulos disponíveis na plataforma.
Fonte: IR Netflix.*

Embora seja pouco utilizado, a Netflix continua a oferecer o serviço de aluguel de DVDs por correio nos Estados Unidos, mantendo essa opção para uma parcela de consumidores que preferem este formato ou que têm acesso limitado à internet de alta velocidade.

Nos últimos anos, a Netflix tem diversificado e expandido seus negócios para além do conteúdo de vídeo. Em 2021, a empresa ingressou no segmento de jogos eletrônicos, oferecendo uma seleção de jogos para dispositivos móveis como parte de sua assinatura. O intuito dessa iniciativa é permitir que os assinantes acessem uma variedade de jogos sem custos adicionais, ampliando o engajamento e fortalecendo o ecossistema de entretenimento da empresa.

Além dessas inovações, a Netflix está investindo em tecnologia para melhorar a experiência do usuário. Isso inclui o desenvolvimento de algoritmos avançados de recomendação que personalizam ainda mais as sugestões de conteúdo para cada assinante, bem como a exploração de

novas formas de distribuição e apresentação de conteúdo, como a adoção de tecnologias de realidade aumentada (AR) e realidade virtual (VR).

Outro movimento estratégico importante foi a introdução de um novo tipo de assinatura com anúncios em 2022. Com esse novo modelo, a Netflix busca alcançar uma base de consumidores mais ampla, oferecendo uma opção de assinatura a um preço mais acessível, financiada parcialmente por publicidade.

Essa nova modalidade de assinatura permite que a empresa atraia usuários que anteriormente poderiam ter sido dissuadidos pelo custo das assinaturas tradicionais, enquanto cria uma nova fonte de receita através da venda de espaços publicitários. Apesar de essa abordagem representar uma mudança significativa na estratégia da Netflix, a empresa está implementando essa iniciativa de maneira cuidadosa para garantir que a experiência do usuário continue sendo positiva.

A Netflix também tem investido em parcerias e aquisições estratégicas para ampliar sua presença global e melhorar suas ofertas de conteúdo e tecnologia. A empresa continua explorando novas oportunidades de mercado e inovando em suas operações para manter-se como líder na indústria de entretenimento digital.

Essa combinação de inovações em conteúdo, tecnologia e modelos de negócios permite que a Netflix continue a evoluir e a atender às demandas de um mercado global cada vez mais competitivo. Enquanto expande suas fontes de receita e mantém sua posição de liderança no setor de entretenimento.

História da Empresa

A Netflix foi fundada em 1997 por Reed Hastings e Marc Randolph, em Scotts Valley, Califórnia. A ideia de criar a empresa surgiu de uma

experiência pessoal de Hastings, que teve que pagar uma multa significativa por devolver um filme atrasado a uma locadora.

Inspirados pela crescente popularidade dos DVDs e pelo potencial das vendas *online*, os fundadores decidiram testar a viabilidade de um serviço de aluguel de DVDs por correspondência. Eles enviaram um DVD para si mesmos pelos correios, que chegou intacto, confirmando a viabilidade do conceito.

No ano seguinte, estreou o serviço de assinatura da Netflix, que oferecia aos assinantes a possibilidade de alugar DVDs ilimitados sem data de devolução, multa por atraso ou limite mensal. Em 2000, foi introduzido um sistema de recomendações na plataforma, que previa as escolhas futuras dos assinantes com base nas avaliações dos títulos já alugados.

Em 2002, a Netflix fez sua Oferta Pública de Ações (IPO) na NASDAQ, sob o código NFLX, abrindo seu capital. Em 2007, a Netflix introduziu o serviço de *streaming* na plataforma, permitindo que os assinantes assistissem séries e filmes instantaneamente. Com essa inovação, a empresa começou a transformar a indústria de entretenimento.

Nos anos seguintes, a Netflix expandiu seu serviço de *streaming* para TVs com internet, e as assinaturas ultrapassaram 10 milhões em 2008. Em 2011, foi lançado o primeiro controle remoto com um botão dedicado à Netflix.

Em 2013, a série original "House of Cards" ganhou três prêmios Emmy, a primeira vez que um serviço de *streaming* pela internet recebeu tal premiação. Nesse mesmo ano, os recursos "Perfis" e "Minha Lista" foram introduzidos na plataforma.

Em 2015, ocorreu a estreia do primeiro filme original Netflix, "Beasts of No Nation". Em 2016, a Netflix levou o serviço a assinantes em mais de 190

países e 21 idiomas em todo o mundo. O recurso de *download* foi adicionado, permitindo acesso *offline* e fora de casa.

Em 2017, a Netflix alcançou 100 milhões de assinantes em todo o mundo, consolidando sua presença global. No ano seguinte, a empresa se tornou o maior investidor em conteúdo original, com mais de 700 produções previstas. O filme original "Roma" ganhou três Oscars, incluindo Melhor Diretor, estabelecendo a Netflix como um grande *player* no cinema.

Em 2019, o filme "The Irishman", dirigido por Martin Scorsese, recebeu várias indicações ao Oscar, e a Netflix ultrapassou 150 milhões de assinantes globais. Em 2020, a pandemia de COVID-19 impulsionou um aumento massivo na base de assinantes, que ultrapassou 200 milhões. A série "The Crown" continuou a receber aclamação, ganhando vários prêmios.

Em 2021, a Netflix dominou as premiações com "The Queen's Gambit" e "The Crown" conquistando Emmys. Nesse ano, a empresa anunciou a expansão para o mercado de videogames. Em 2022, a Netflix lançou seu primeiro jogo mobile como parte do serviço de assinatura. A série sul-coreana "Squid Game" se tornou um fenômeno global, reforçando a estratégia de investir em conteúdos internacionais.

Em 2023, a Netflix investiu em produções interativas e explorou novos formatos de conteúdo, incluindo *reality shows* e documentários. Além de começar a testar formas adicionais de monetização, como a introdução de anúncios em planos de assinatura mais baratos.

A empresa também intensificou o combate ao compartilhamento de senhas e iniciou testes com planos de assinatura com anúncios, visando novas formas de monetização.

Em 2024, a Netflix anunciou um acordo com a WWE para transmissão do programa Raw, marcando sua entrada mais direta no segmento de

esportes e conteúdos ao vivo. A plataforma também exibiu, pela primeira vez, jogos da NFL no Natal.

Além disso, foi confirmada como transmissora exclusiva da Copa do Mundo Feminina da FIFA nos Estados Unidos para as edições de 2027 e 2031. Ao longo do ano, a empresa consolidou seu plano com anúncios e promoveu avanços significativos em publicidade e tecnologia de recomendação.

Em 2025, a Netflix ultrapassou 300 milhões de assinantes globais, impulsionada pelo crescimento do plano com anúncios. Em maio, a plataforma lançou uma nova interface para *smart TVs*, otimizando a experiência de navegação e destacando conteúdos ao vivo.

Em setembro, firmou uma parceria global de *co-marketing* com a AB InBev, integrando marcas de bebidas a suas produções. No cinema, anunciou o lançamento do filme *Frankenstein*, de Guillermo del Toro, com exibição limitada em salas IMAX antes da estreia no streaming, reforçando sua presença híbrida entre cinema e plataforma digital.

Riscos do Negócio

Certos fatores podem ter impactos adversos significativos no desempenho da Netflix, tanto em termos de resultados operacionais quanto de condições financeiras. É essencial que os investidores considerem cuidadosamente os riscos associados ao negócio, reconhecendo que nem todos os fatores de risco podem ser previstos ou identificados com antecedência.

Um dos principais desafios que a Netflix enfrenta é a crescente competitividade no mercado de *streaming*, que é altamente dinâmico e sujeito a rápidas mudanças. Grandes *players* como Amazon, Apple e Disney estão investindo massivamente no desenvolvimento e na expansão de seus próprios serviços de *streaming*, oferecendo aos consumidores uma ampla

gama de alternativas. Essa intensificação da concorrência pode pressionar a Netflix a inovar constantemente e a investir pesadamente em conteúdo original e exclusivo, como forma de diferenciar seus serviços, fortalecer sua marca e manter ou aumentar sua base de assinantes.

Adicionalmente, o compartilhamento de contas entre usuários é uma preocupação significativa para a empresa, já que uma grande quantidade de assinantes compartilha suas contas com outras pessoas, o que não gera receitas adicionais para a Netflix. A empresa estima que até cem milhões de lares podem estar acessando seus serviços sem pagar, o que representa tanto um desafio quanto uma oportunidade. Esses usuários não pagantes podem, potencialmente, ser convertidos em assinantes pagantes, o que pode impulsionar o crescimento da receita.

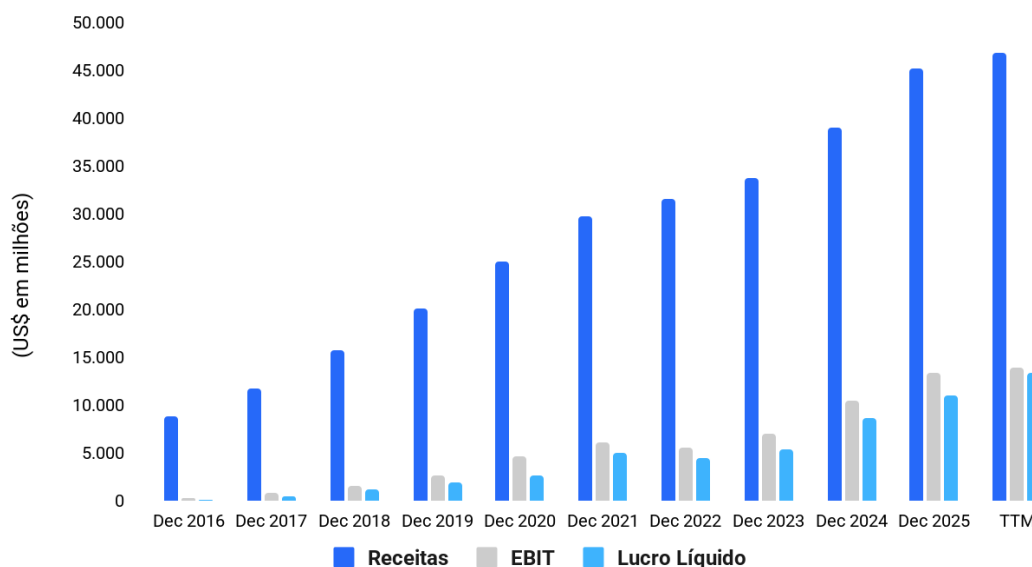
Outro risco relevante está relacionado à dependência da Netflix de estúdios e detentores de direitos para licenciamento de conteúdo. Se esses parceiros decidirem não licenciar seus conteúdos para a Netflix ou se alterarem os termos desses licenciamentos de forma desfavorável, isso poderia prejudicar significativamente a oferta de conteúdo disponível na plataforma, afetando a atratividade do serviço para os assinantes.

Por fim, as operações internacionais da Netflix, que são uma parte crucial de sua receita, apresentam riscos adicionais. Restrições à propriedade estrangeira, controles cambiais rigorosos e regulamentações locais podem dificultar a repatriação de receitas geradas fora dos Estados Unidos. Além disso, mudanças nas políticas externas ou em ambientes políticos locais podem impactar negativamente as receitas e aumentar os custos e desafios regulatórios enfrentados pela empresa.

Resultados Anteriores

A Netflix tem praticamente todas as suas receitas mensais provenientes de assinaturas de serviços de *streaming*. A empresa possui uma variedade de

planos de assinatura, cujo preço e modalidade variam de acordo com o país. Em 31 de dezembro de 2025, os preços dos planos variavam de US\$7 a US\$20 por mês, refletindo as opções disponíveis para atender diferentes preferências e capacidades financeiras dos consumidores em diversos mercados globais.

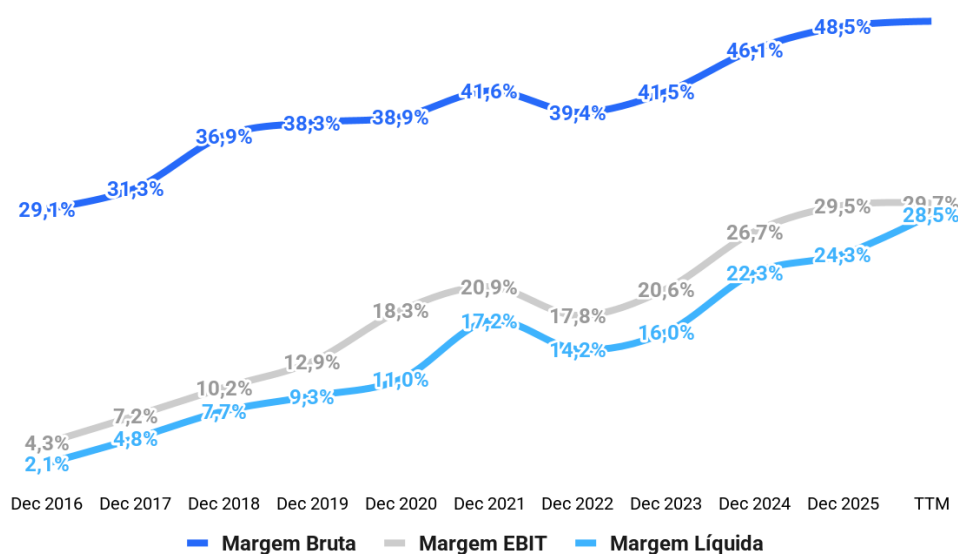


*Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Graças ao modelo de assinaturas, a Netflix registrou um crescimento substancial de receitas entre 2016 e 2025. Nesse período, a receita da empresa apresentou um crescimento composto anual (CAGR) de 17,73%, como evidenciado no gráfico acima, passando de US\$8,83 bilhões em 2016 para impressionantes US\$45,18 bilhões em 2025.

Já o crescimento dos lucros foram ainda mais expressivos que das receitas, entregando um CAGR de 50,30% ao ano. Os lucros saíram de US\$186,70 milhões em 2016 e chegaram a US\$10,98 bilhões em 2025. Esse desempenho não apenas destaca o sucesso da empresa em expandir suas receitas, mas também reflete os ganhos significativos de eficiência operacional que a companhia alcançou ao longo do período analisado.

Em 2016, a Netflix registrava uma margem bruta de 29,1%, conforme ilustrado no gráfico de rentabilidade. Em 2025, essa margem aumentou significativamente, atingindo 48,5%, refletindo uma clara melhoria na eficiência dos custos de produção ao longo do período, mesmo diante de uma concorrência mais intensa no segmento. Esse aprimoramento também se traduz em uma margem líquida em constante crescimento, que subiu de 2,1% em 2016 para 24,3% em 2025.

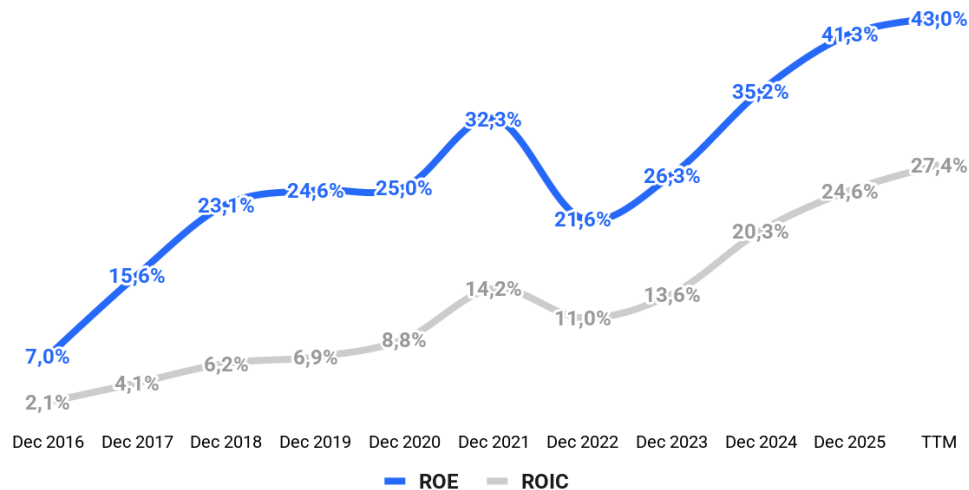


*Indicadores de eficiência.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

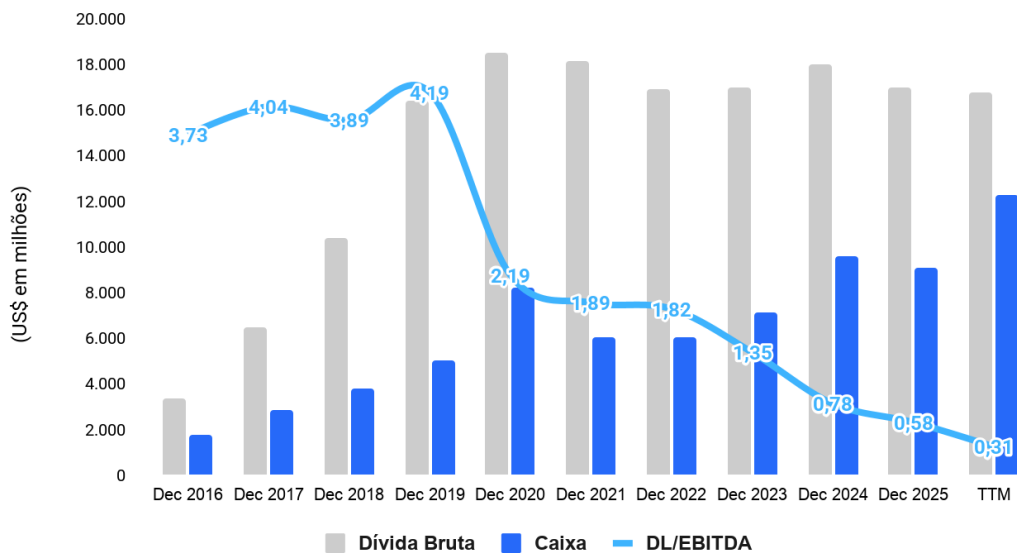
Como ilustrado no gráfico abaixo, o retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) apresentou variações significativas nos últimos dez anos, mas permaneceu consistentemente acima de 15% desde 2017. Isso demonstra que a empresa tem conseguido gerar retornos expressivos sobre seus recursos ao longo do tempo.

As empresas geralmente estruturam seu capital utilizando uma combinação de recursos próprios (Patrimônio Líquido) e de terceiros (empréstimos). Um indicador crucial para avaliar a eficácia dessa estrutura é o ROIC (Retorno sobre o Capital Investido), que mede a rentabilidade da companhia considerando tanto o patrimônio líquido quanto a dívida. Nesse

contexto, a Netflix tem apresentado bons resultados, especialmente a partir de 2018, evidenciando uma gestão eficiente tanto de seus próprios recursos quanto dos recursos de terceiros.



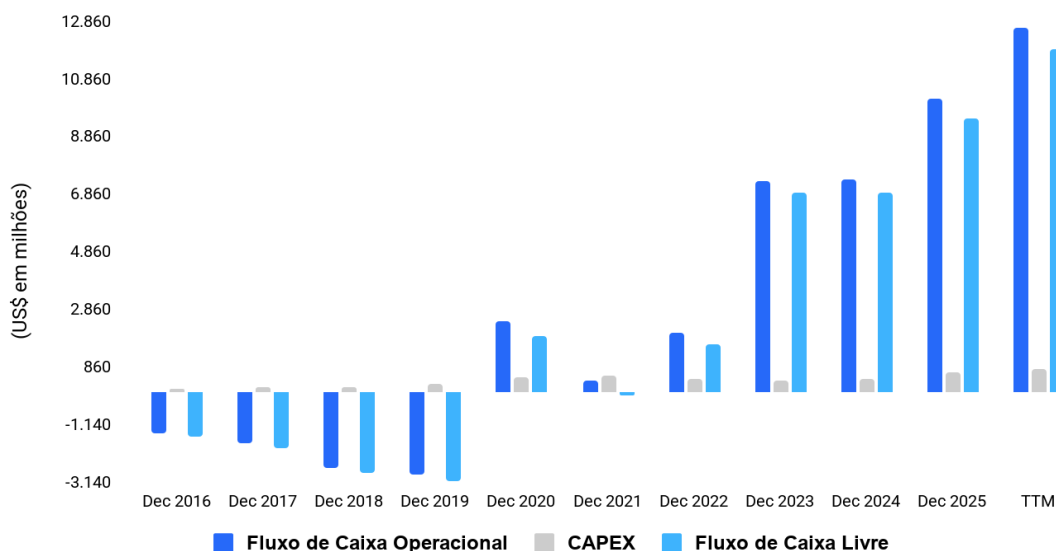
Indicadores de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.



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

Em termos de saúde financeira, a Netflix tem mantido um balanço controlado, caracterizado por uma redução gradual do seu nível de endividamento ao longo do tempo e um fortalecimento da sua posição em

caixa. No exercício de 2025, a empresa encerrou o ano com US\$9,06 bilhões em caixa e uma dívida bruta de US\$16,97 bilhões. Desde 2020, a Netflix tem diminuído seu endividamento, o que resultou em uma melhoria significativa na sua relação Dívida Líquida/EBITDA.



*Fluxo de caixa operacional, CAPEX e geração de caixa livre.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Embora a Netflix tenha apresentado lucros crescentes nos últimos anos, a empresa passou por períodos de geração de caixa negativa. Isso se deve, em grande parte, ao investimento contínuo e significativo na criação e aquisição de conteúdos exclusivos. A companhia tem priorizado a produção de conteúdos originais e a aquisição de novas licenças, o que exige altos desembolsos de caixa, frequentemente realizados de forma antecipada. Os compromissos contratuais da empresa para produção e licenciamento de conteúdo somam bilhões de dólares, refletindo essa estratégia de investimento intensivo.

Grande parte dos seus contratos de licenciamento de conteúdo exige pagamentos iniciais, muitas vezes antes mesmo que o conteúdo esteja disponível na plataforma. Além disso, os custos de produção de conteúdos originais são capitalizados e amortizados ao longo do tempo, mas o

impacto imediato é uma significativa saída de caixa, contribuindo para os períodos de geração de caixa operacional negativa.

Apesar desses desafios de fluxo de caixa, esses investimentos são essenciais para sustentar seu crescimento a longo prazo, aumentar a retenção de assinantes e diferenciar sua oferta no mercado global. O compromisso com a criação de conteúdos próprios e exclusivos tem se mostrado uma estratégia eficaz para fortalecer a marca e manter a liderança no setor de *streaming*, ainda que isso signifique enfrentar períodos de maior pressão sobre o fluxo de caixa no curto prazo.

Contudo, nos últimos exercícios, a companhia tem gradualmente reduzido os gastos agressivos em aquisição de conteúdo, direcionando seus esforços para capitalizar sua base de usuários por meio de parcerias estratégicas com empresas de telecomunicações, visando a aquisição e retenção de clientes.

Paralelamente, em relação à distribuição de dividendos, a Netflix ainda não indicou a intenção de adotar essa prática, preferindo reinvestir seus lucros em áreas estratégicas, como a ampliação de seu portfólio de conteúdo original e a expansão internacional, essenciais para sustentar o crescimento e manter a competitividade no mercado de *streaming*.

No entanto, a empresa iniciou um programa de recompra de ações, o que sinaliza uma confiança crescente na sua capacidade de geração de fluxo de caixa livre e proporciona um retorno de capital aos acionistas, ao mesmo tempo em que preserva flexibilidade financeira para continuar investindo em seu desenvolvimento estratégico.

Opinião do Analista

A Netflix, como pioneira no mercado de *streaming*, mantém posição de liderança em base de assinantes, o que a coloca em uma posição

estratégica para expandir alianças com provedores de telecomunicações internacionais e aumentar sua penetração em mercados ainda pouco explorados.

No entanto, é crucial destacar os riscos associados ao modelo de negócios da Netflix. A empresa enfrenta uma crescente pressão competitiva, com grandes *players* entrando no mercado de *streaming*, o que pode trazer uma desaceleração na entrada de novos assinantes no futuro. Além disso, para manter sua competitividade, a Netflix precisa investir maciçamente em conteúdo original e licenças, o que pode consumir uma parte significativa de sua geração de caixa.

Um dos principais riscos que identificamos é a alta concentração de receitas da Netflix no *streaming*. Essa dependência quase exclusiva de receitas de assinaturas torna a empresa vulnerável a mudanças no mercado, seja pela saturação dos serviços, aumento da concorrência ou mudanças nas preferências dos consumidores. Se a Netflix não conseguir diversificar suas fontes de receita, suas margens de lucro podem ser pressionadas em algum momento, impactando negativamente as projeções de lucro a longo prazo.

Em um cenário onde o sucesso futuro da Netflix depende fortemente da habilidade de sua equipe executiva em inovar e diversificar, consideramos o investimento na empresa arriscado. Apesar de sua rentabilidade atual e posição de liderança, a falta de diversificação das receitas e a intensa competição no setor são fatores que nos levam a adotar uma postura cautelosa. Diante dessas incertezas, optamos por não recomendar as ações da Netflix (NFLX) no momento.

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 15.07.2026

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.

