



Análise

Broadcom
AVGO34 | AVGO

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Área de Atuação

Setor de Atuação

Information
Technology



Subsetor

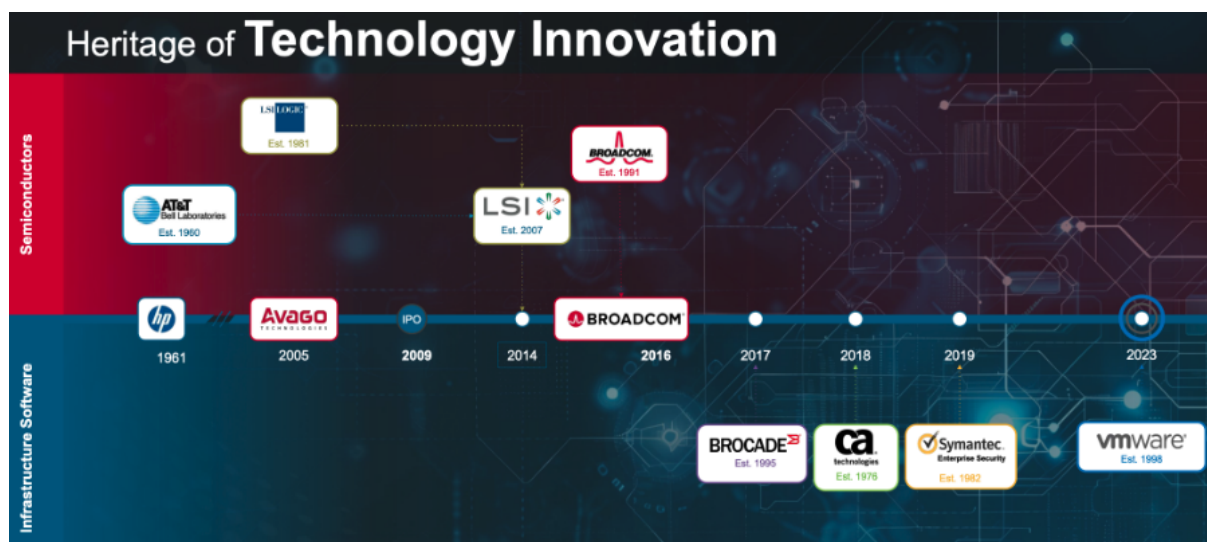
Semiconductors



Segmento

Semiconductors

A **Broadcom Inc.** é uma empresa global de tecnologia que atua principalmente no segmento de semicondutores e em soluções de *software* de infraestrutura, atendendo setores como redes, armazenamento, *data centers* e conectividade sem fio. Por meio de um portfólio diversificado de *chips* de alta performance e plataformas de *software* empresarial, a empresa fornece tecnologias que viabilizam desde a operação de grandes centros de processamento de dados até aplicações de Internet das Coisas (IoT) e sistemas críticos de segurança e automação.



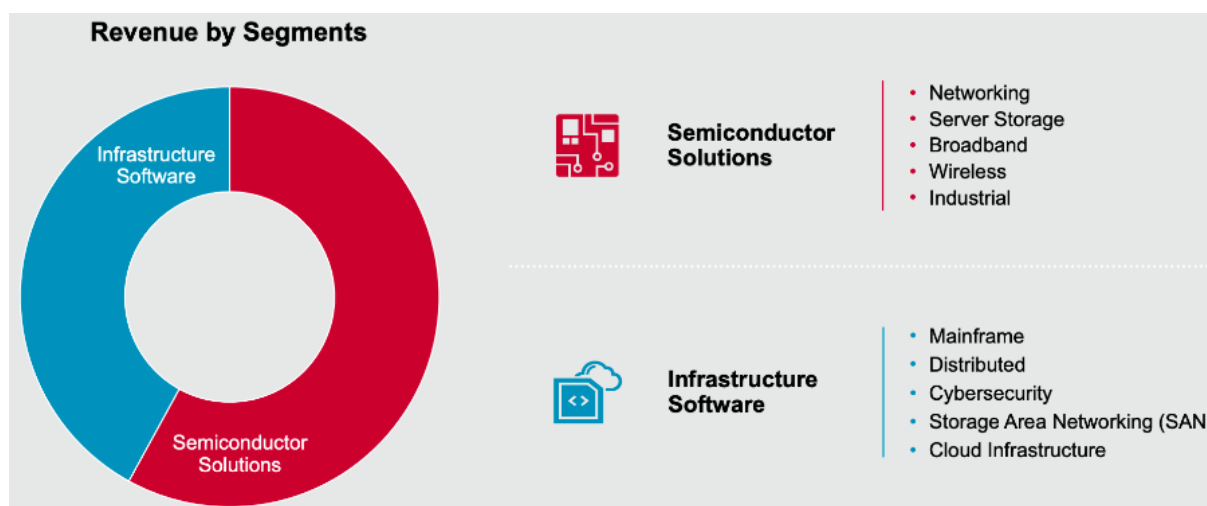
Empresas de tecnologia ao longo do tempo
Fonte: IR Broadcom.

A companhia obtém receitas predominantemente de duas grandes frentes: a venda de semicondutores e a oferta de *software* de infraestrutura. No âmbito de semicondutores, a empresa não mantém fábricas próprias para todo o processo (como algumas IDMs fazem), mas sim um modelo *fabless* para grande parte de seus chips, recorrendo a

parcerias com *foundries* especializadas em processos de fabricação avançados, como a TSMC.

Essa estratégia reduz a necessidade de investimentos em instalações fabris e permite focar em pesquisa, desenvolvimento e *design* de circuitos. Por meio desse modelo, a Broadcom projeta e comercializa componentes usados em redes de alta velocidade (como *switches* Ethernet e roteadores de pacote), sistemas de armazenamento (controladores RAID, controladores SAS/SATA), soluções para conectividade (*Wi-Fi* e *Bluetooth*) e produtos destinados a *data centers* — segmento que vem crescendo graças à expansão de computação em nuvem e de aplicações de Inteligência Artificial que exigem grande capacidade de processamento.

Os produtos incluem desde dispositivos discretos até subsistemas complexos que incorporam vários tipos de dispositivos, bem como firmware para interface entre sistemas analógicos e digitais. Em alguns casos, os produtos da Broadcom incluem *hardware* mecânico que faz interface com sensores optoeletrônicos ou capacitivos.



Principais segmentos de negócios
Fonte: IR Broadcom.

A maior parte das vendas de semicondutores se dá por contratos B2B com fabricantes de equipamentos originais (OEMs) e integradores de sistemas

que fornecem dispositivos de rede e infraestrutura de TI para empresas, provedores de serviço de internet (ISPs), operadoras de telecomunicação e data centers. Nessa etapa, a Broadcom negocia volume, customizações e suporte técnico, muitas vezes garantindo contratos de fornecimento de médio e longo prazos.

Esse relacionamento estreito com grandes clientes contribui para uma estabilidade relativa de receitas, ainda que o setor seja cíclico e sujeito a variações de demanda por novas gerações de produtos. Além disso, a diversificação dentro do portfólio de semicondutores — que inclui desde chips para acesso banda larga até componentes para servidores — ajuda a suavizar a exposição a eventuais quedas bruscas em segmentos específicos.

Já na área de *software* de infraestrutura, a Broadcom teve sua presença ampliada através de aquisições estratégicas, como a da CA Technologies e a da divisão de segurança empresarial da Symantec. Essas operações transformaram a empresa em um provedor de soluções que vão além do *hardware*, incluindo ferramentas para gerenciamento de TI, automação de processos, segurança e monitoramento de aplicações.

O modelo de negócios no *software* se baseia, em boa parte, em contratos de licenciamento e subscrição, onde clientes corporativos pagam periodicamente pelo uso dos produtos e pelo suporte. Isso gera uma previsibilidade maior de caixa e reduz a dependência exclusiva do mercado de semicondutores, que historicamente é mais volátil. Além disso, a integração de soluções de *software* e *hardware* permite à Broadcom oferecer pacotes completos para grandes corporações e provedores de serviços, criando sinergias entre as camadas física (*chips* de rede e armazenamento) e lógica (ferramentas para gerenciar e proteger esses ambientes).

No aspecto operacional, a Broadcom mantém um investimento considerável em pesquisa e desenvolvimento para aprimorar seus circuitos integrados e atualizar continuamente o catálogo de produtos de software. Em semicondutores, o foco está na redução de consumo de energia, no aumento de velocidade e na otimização de protocolos de comunicação para suprir a crescente demanda por tráfego de dados em nível global.

Paralelamente, o braço de *software* trabalha em constante evolução para acompanhar as exigências de segurança e de automação em TI, com soluções que abordam desde a orquestração de recursos em nuvem até a proteção contra ameaças virtuais em ambientes corporativos e governamentais. O suporte técnico e a consultoria que a Broadcom oferece aos clientes, sobretudo os de grande porte, funcionam como um canal adicional de receita, além de fortalecer relações de longo prazo.

Desse modo, a empresa se equilibra entre o crescimento orgânico (com melhoria contínua de produtos) e as aquisições (que ampliam seu alcance em mercados-chave), apostando em um portfólio híbrido de semicondutores e *software* para gerar receitas de forma mais estável e reforçar sua posição no ecossistema de infraestrutura global.

Entre seus principais clientes estão grandes empresas de tecnologia e fabricantes de equipamentos originais (OEMs). Por exemplo, a Apple é responsável por aproximadamente 20% da receita líquida da Broadcom, fornecendo componentes para dispositivos como o iPhone. Além disso, a distribuidora de semicondutores WT Microelectronics contribuiu com cerca de 21% da receita líquida da empresa no ano fiscal de 2023.

Outros clientes significativos incluem empresas como Dell e Hewlett Packard Enterprise (HPE), que utilizam os produtos da Broadcom em seus servidores e soluções de armazenamento. A empresa também colabora com grandes provedores de serviços em nuvem, como Google e Meta

Platforms, para o desenvolvimento de chips personalizados destinados a aplicações de inteligência artificial.

História da Empresa

Em 1961, a Hewlett-Packard (HP), pioneira na indústria de tecnologia, estabeleceu o HP Labs, uma divisão dedicada à pesquisa e desenvolvimento de semicondutores. Essa iniciativa marcou o início de uma jornada que levaria à criação da Broadcom Inc.

Na década de 1960, a HP colaborou com empresas japonesas como a Sony e a Yokogawa Electric para desenvolver produtos de alta qualidade. Em 1963, a HP e a Yokogawa formaram a *joint venture* Yokogawa-Hewlett-Packard para fabricar produtos da HP no Japão, adaptando-os ao mercado local.

Na década de 1970, a HP investiu pesadamente em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias de semicondutores, consolidando sua reputação de inovação no setor. Em 1984, a HP revolucionou o mercado de impressão com o lançamento de impressoras a jato de tinta e *laser* para *desktops*, democratizando o acesso à impressão de alta qualidade.

Em 1991, Henry Samueli e Henry Nicholas, dois engenheiros que trabalharam na HP, fundaram a Broadcom Corporation, focada no desenvolvimento de tecnologias para acesso rápido à internet. A Broadcom Corporation cresceu rapidamente, tornando-se uma das principais empresas do mercado de semicondutores.

Em 1995, a Broadcom Corporation mudou sua sede de Westwood, Los Angeles, para Irvine, Califórnia, para expandir suas operações. Em 1998, a empresa realizou sua oferta pública inicial (IPO) na NASDAQ, impulsionando seu crescimento no mercado de semicondutores.

Em 2005, a Agilent Technologies, que herdou parte dos negócios da HP, vendeu seu grupo de produtos semicondutores, resultando na formação da Avago Technologies. Em 2016, a Avago Technologies adquiriu a Broadcom Corporation por US\$37 bilhões, adotando o nome Broadcom Limited.

Em 2018, ocorreu a aquisição da CA Technologies por US\$18,9 bilhões, marcando a entrada da companhia no setor de *software* de infraestrutura.

Em 2019, a Broadcom fez a aquisição da divisão de segurança empresarial da Symantec por US\$10,7 bilhões, fortalecendo sua presença no mercado de *software* corporativo.

Em 2023, a companhia adquiriu a VMware por US\$69 bilhões, consolidando sua posição no mercado de *software* de virtualização e computação em nuvem.

Em fevereiro de 2024, a Broadcom anunciou a venda da unidade de End-User Computing (EUC), originada da VMware, para a KKR por US\$4 bilhões. A decisão fez parte da estratégia de racionalização de ativos, com foco em áreas consideradas core para a companhia, como virtualização de *data centers*, segurança e automação corporativa.

Em dezembro de 2024, a Broadcom tornou-se a 12ª empresa no mundo a ultrapassar US\$1 trilhão em valor de mercado, impulsionada pelo crescimento acelerado das receitas em soluções para inteligência artificial (IA), *data centers* e *software* de infraestrutura.

Em 2025, a Broadcom passou a integrar a lista das chamadas Magnificent Seven, grupo das empresas mais valiosas e influentes do setor de tecnologia nos Estados Unidos, substituindo a Tesla nessa composição. A companhia consolidou sua posição como uma das maiores fornecedoras de tecnologia corporativa do mundo.

Riscos do Negócio

A Broadcom Inc. enfrenta uma série de riscos que podem impactar sua performance financeira e operacional. Entre os principais desafios, destacam-se as condições econômicas globais adversas, que podem afetar a demanda por seus produtos e serviços. A volatilidade dos mercados financeiros, inflação elevada e ciclos econômicos recessivos podem comprometer investimentos em tecnologia, reduzindo o crescimento da empresa.

Além disso, a Broadcom está sujeita a um ambiente regulatório rigoroso, com diversas regulamentações governamentais e restrições comerciais que podem afetar suas operações internacionais. Mudanças nas políticas comerciais, como tarifas e sanções impostas por diferentes países, podem prejudicar a cadeia de suprimentos e limitar o acesso da empresa a determinados mercados estratégicos. Essas restrições são particularmente relevantes considerando a dependência da Broadcom de contratos com clientes corporativos e governos.

A recente fusão com a VMware representa uma oportunidade de crescimento, mas também um desafio estratégico. A integração das operações da VMware exige recursos significativos de gestão e pode desviar o foco de outras áreas do negócio. Além disso, a transição do modelo de licenciamento perpétuo para um modelo de assinatura pode não ser bem aceita pelos clientes da VMware, impactando negativamente a geração de receita. Caso os benefícios esperados da fusão não sejam concretizados, a percepção do mercado sobre a empresa pode deteriorar-se, pressionando o valor das ações.

A Broadcom tem um histórico de aquisições e alienações, o que representa outro fator de risco. A integração de novas empresas pode ser desafiadora, envolvendo dificuldades na retenção de talentos e na harmonização de

culturas corporativas. Além disso, transações mal avaliadas podem levar a perdas financeiras inesperadas, enquanto alienações podem resultar na perda de clientes estratégicos ou na exposição a passivos ocultos.

A dependência da Broadcom de distribuidores e parceiros comerciais também representa um risco operacional. Esses intermediários não possuem exigências mínimas de vendas e podem optar por comercializar produtos concorrentes, reduzindo a previsibilidade da receita. Após a fusão com a VMware, essa dependência aumentou, tornando a relação com distribuidores ainda mais crítica para o sucesso da companhia.

A crescente ameaça cibernética também representa um risco material. Qualquer violação de segurança ou comprometimento dos sistemas de TI da empresa pode ter impactos financeiros e reputacionais significativos. Com a crescente digitalização e interconectividade dos negócios, a Broadcom precisa investir constantemente em segurança cibernética para mitigar esses riscos.

O endividamento substancial da Broadcom é outro fator de preocupação. A necessidade de financiamento para aquisições e expansões aumentou sua alavancagem, o que pode restringir sua flexibilidade financeira. Um rebaixamento na classificação de crédito ou condições adversas no mercado de capitais podem encarecer o custo da dívida, afetando sua capacidade de crescimento.

A concentração de clientes também representa um risco, pois uma pequena base de clientes responde por uma parcela significativa da receita líquida da Broadcom. A perda de um ou mais clientes estratégicos ou uma redução na demanda por seus produtos pode afetar severamente a receita da empresa.

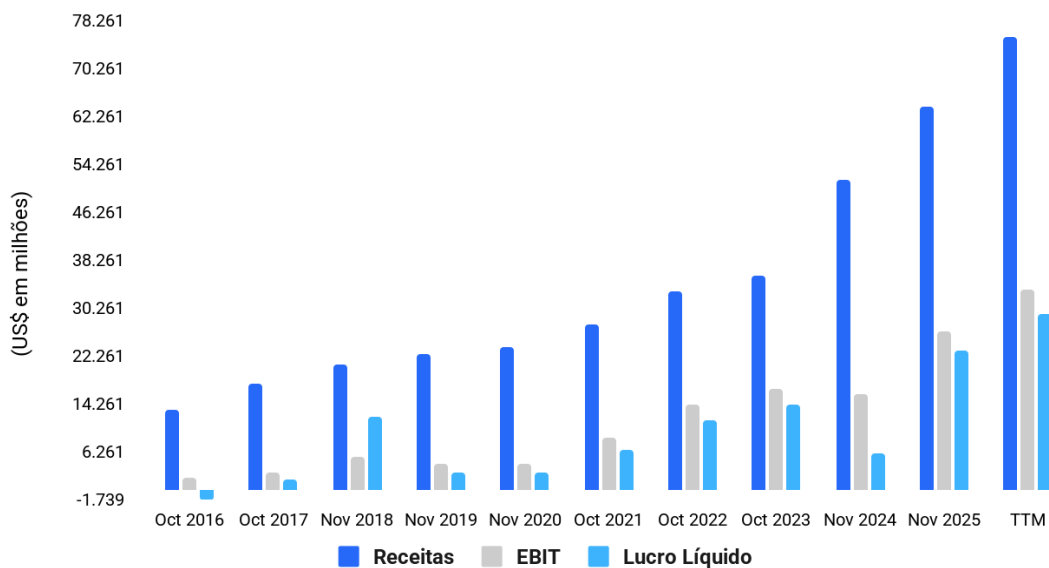
Interrupções na fabricação, seja em suas próprias instalações ou nas de seus fornecedores, podem ter impactos adversos significativos. Problemas

na cadeia de suprimentos, desastres naturais ou restrições logísticas podem comprometer a produção e a entrega de produtos ao mercado.

A incapacidade de negociar acordos de licenciamento de *software* em termos satisfatórios pode limitar a competitividade da empresa, especialmente em um setor onde propriedade intelectual e patentes desempenham um papel fundamental.

Por fim, outro fator de risco significativo é a complexidade das operações internacionais da empresa. Condições políticas e econômicas instáveis em regiões onde a Broadcom mantém operações podem comprometer a continuidade dos negócios. A exposição a riscos cambiais, mudanças tributárias e instabilidade geopolítica pode afetar tanto a receita quanto os custos operacionais da companhia.

Resultados Anteriores

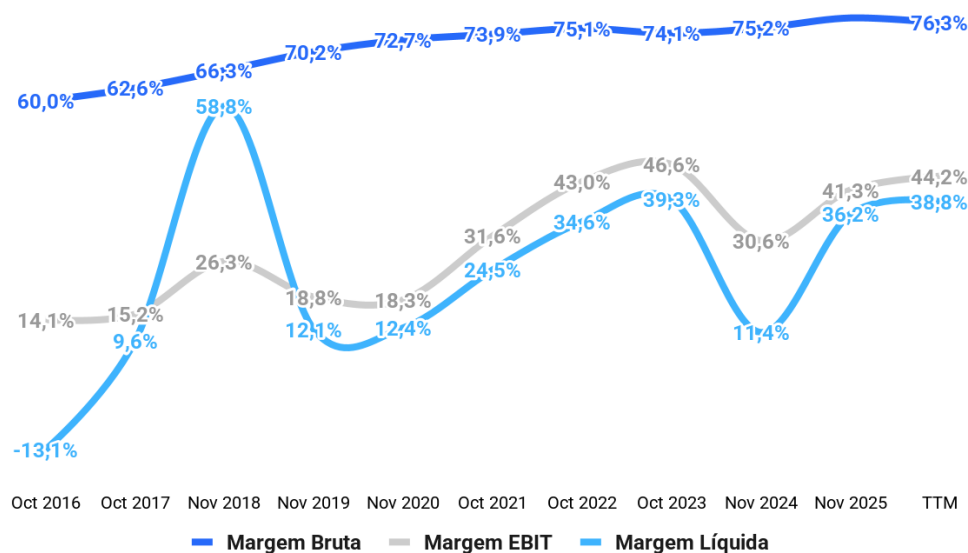


Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Conforme ilustrado no gráfico do resultado operacional, no período de outubro de 2016 a novembro de 2025, a Broadcom entregou um crescimento anual composto (CAGR) expressivo de 17,04% em suas receitas.

Em números isso significa que as vendas da empresa partiram de US\$13,24 bilhões para atingir US\$63,88 bilhões no período.

Já em relação ao lucro líquido, a AVGO registrou um CAGR de 27,98% ao ano nos últimos cinco anos, período de maior crescimento da companhia. Partindo de US\$6,73 bilhões em 2021, o lucro líquido alcançou US\$23,12 bilhões em 2025. Além disso, em 2024, o lucro operacional EBIT da empresa atingiu a marca de US\$26,36 bilhões, representando um CAGR de 30,29% nos últimos dez anos.



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

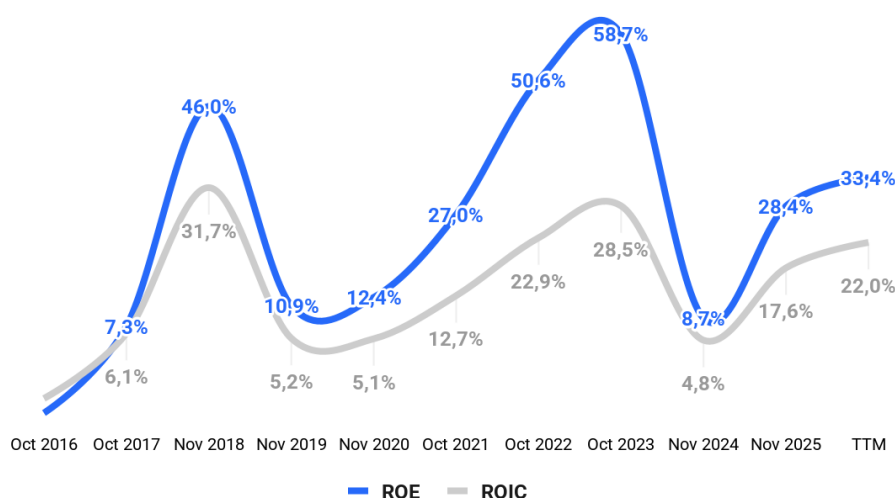
Mesmo atuando em um setor altamente competitivo, a Broadcom tem conseguido manter um poder de escala e barganha com seus fornecedores que mantém seu custo de fabricação relativamente baixo, com sua margem bruta chegando próxima aos 76,3% nos últimos resultados.

Além disso, a companhia demonstrou historicamente eficiência no controle de custos e despesas, o que permitiu uma trajetória de crescimento consistente em sua margem operacional, apesar de pequenas variações ao longo do período. Já a margem líquida da Broadcom

apresentou oscilações mais expressivas, refletindo não apenas o impacto financeiro das aquisições, como amortizações de ativos intangíveis e custos de integração, mas também variações na alíquota efetiva de impostos, efeitos cambiais e mudanças no *mix* de receita.

Em períodos de grandes transações estratégicas, como a aquisição da VMware, ajustes contábeis e despesas extraordinárias impactaram temporariamente a rentabilidade líquida, mascarando a tendência de longo prazo da empresa em expandir sua lucratividade.

Agora vamos falar sobre a rentabilidade da companhia, ilustrada no gráfico a seguir. O histórico do ROE (*Return on Equity*) e do ROIC (*Return on Invested Capital*) da Broadcom apresenta oscilações significativas ao longo dos anos, refletindo tanto o impacto de suas aquisições quanto mudanças estruturais na rentabilidade da empresa.

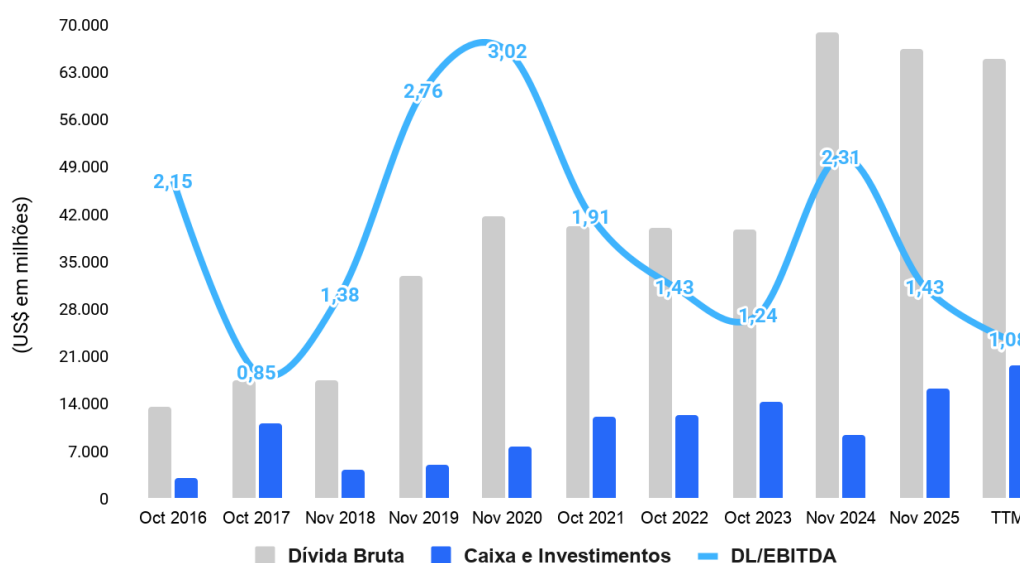


Indicadores de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

O ROE, que mede a eficiência da empresa na geração de lucro para os acionistas, atingiu picos como 46,0% em 2018, 50,6% em 2022 e 58,7% em 2023, impulsionado pelo crescimento das operações e pela maior alavancagem financeira. No entanto, períodos de queda, como em 2016 (-7,9%) e 2024 (8,7%), refletem momentos de grandes aquisições e impactos

contábeis transitórios. Da mesma forma, o ROIC, que avalia a eficiência no uso do capital investido, também oscilou, atingindo 31,7% em 2018 e 28,5% em 2023, antes de recuar para 4,8% em 2024 e voltar a subir para 22,0% nos últimos doze meses.

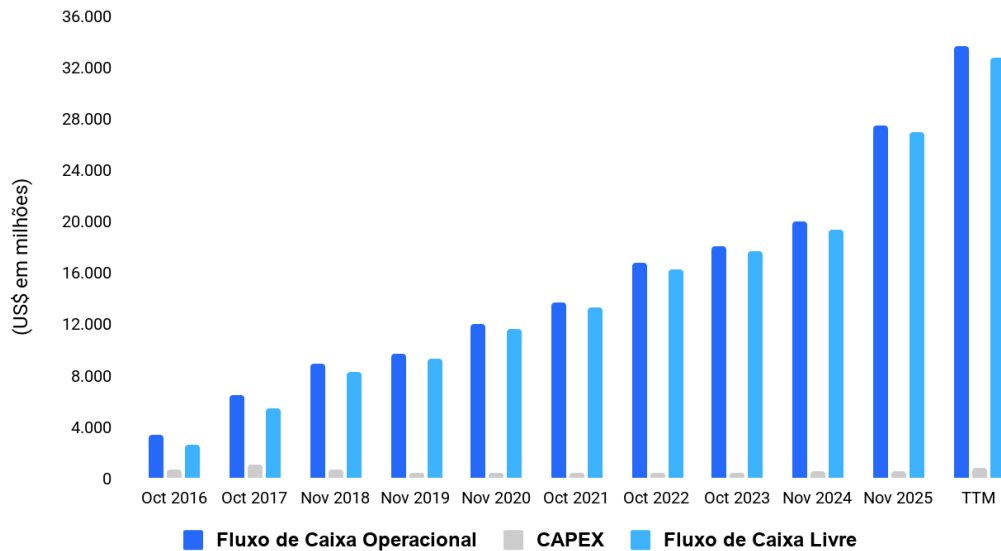
Como demonstrado no gráfico de endividamento, a Broadcom possui uma saúde financeira relativamente controlada historicamente, fechando 2025 com uma relação entre Dívida Líquida/EBITDA em torno de 1,43 vezes. A companhia fechou este mesmo ano com uma Dívida Bruta em US\$66,46 bilhões e com US\$16,17 bilhões em caixa. Recentemente, a Broadcom concluiu a aquisição da VMware por US\$84,2 bilhões, sendo US\$30,8 bilhões em dinheiro e US\$53,4 bilhões em ações, o que elevou sua alavancagem financeira no curto prazo.



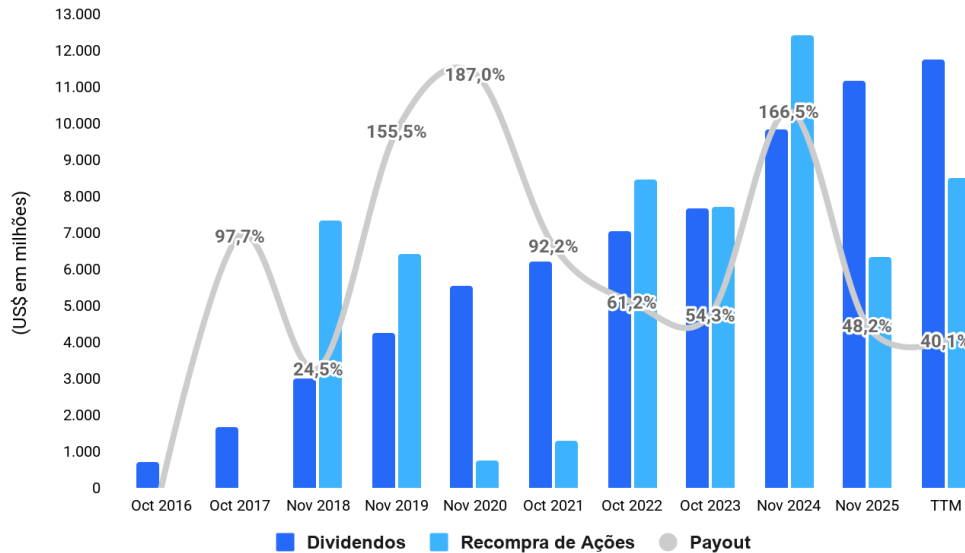
Nível de endividamento e posição em caixa.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

Como ilustrado no gráfico de geração de caixa, a empresa é uma excelente geradora de caixa livre. No exercício de 2025, a Broadcom registrou um montante de US\$27,53 bilhões em fluxo de caixa operacional, dos quais US\$26,91 bilhões foram geração de caixa livre, após descontar o investimento em CAPEX de US\$623 milhões. Isso se deve à eficiente

estrutura das operações da companhia, que lhe permite gerar caixa sem a necessidade de grandes quantidades de ativos imobilizados.



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



Distribuição histórica dos dividendos, recompra de ações e payout.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

A Broadcom tem ampliado a remuneração aos acionistas ao longo da última década, como podemos notar no gráfico acima. O aumento na distribuição de dividendos demonstra uma política de retornos

consistentes, enquanto a recompra de ações tem sido utilizada para otimizar a estrutura de capital. A manutenção dessa estratégia dependerá do desempenho operacional da companhia, da captura de sinergias com aquisições recentes e do cenário macroeconômico, que pode influenciar sua estrutura financeira e políticas de distribuição de capital.

Opinião do Analista

A Broadcom é uma das principais empresas globais no setor de semicondutores e *software* de infraestrutura, consolidando-se como um player estratégico em mercados altamente competitivos. A companhia se destaca por sua forte posição em segmentos essenciais, como redes de comunicação, data centers e soluções para inteligência artificial, além de contar com contratos sólidos com grandes clientes, o que garante uma previsibilidade relevante para suas receitas.

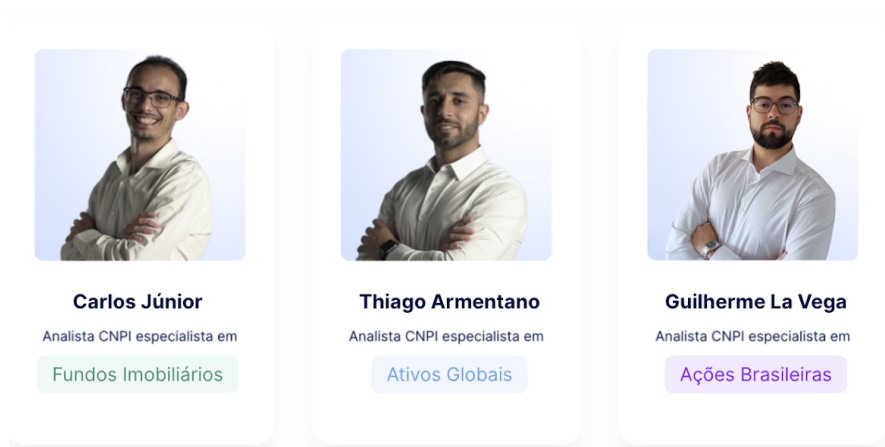
A diversificação do portfólio da Broadcom, especialmente após aquisições estratégicas como a da VMware, amplia sua presença no setor de software, proporcionando novas avenidas de crescimento e um modelo de negócios mais resiliente. O segmento de *software* corporativo tende a apresentar margens superiores às do setor de semicondutores, o que pode contribuir para uma expansão da rentabilidade no longo prazo. Além disso, a companhia mantém um histórico consistente de geração de caixa e disciplina na alocação de capital, priorizando retornos aos acionistas por meio de dividendos e recompras de ações.

Entretanto, apesar das vantagens competitivas e do crescimento projetado, a empresa opera em um setor dinâmico e exposto a ciclos econômicos, onde incertezas macroeconômicas e pressões competitivas podem impactar suas margens e ritmo de crescimento. A dependência de fornecedores e clientes estratégicos também representa um fator de risco,

especialmente em um cenário de crescente tensão geopolítica e restrições regulatórias sobre o mercado de semicondutores.

Com base nas projeções de fluxo de caixa, a Broadcom está sendo negociada sem uma margem de segurança significativa, o que reduz a atratividade do investimento sob uma ótica de risco-retorno. Apesar da qualidade dos negócios e das perspectivas de crescimento, uma recomendação de compra neste momento exigiria uma expectativa mais otimista em relação ao desempenho financeiro futuro ou uma melhor oportunidade de entrada no ativo. Por isso, neste momento, optamos por ficar de fora das ações da companhia.

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 28.07.2026

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.

