

AZZA3

Azzas 2154 S.A.

✦ Documento produzido pelo site Rico aos Poucos com ajuda de IA — não é documento oficial da companhia

Data do relatório: 21/07/2026 · Preço de referência: R\$ 18,21 · Válido para o cenário desta data

6,0

/ 10

EM ANÁLISE

Preço justo (base) R\$ 26,00

Faixa R\$ 16,00 – 34,00

Potencial vs. justo +42,8%

A **AZZA3** é o maior grupo de moda da América Latina — Arezzo, Schutz, FARM Rio, Animale, Reserva e Hering sob o mesmo teto, com **R\$ 11,8 bi de receita** e **R\$ 770,7 mi de lucro recorrente em 2025**. A ação, porém, caiu ~55% desde a fusão de 2024 e negocia a **0,46x o valor patrimonial** e ~5x o lucro recorrente, com dividend yield de 13,6% nos últimos 12 meses.

O desconto tem duas causas concretas: a **guerra societária entre os fundadores** Alexandre Birman e Roberto Jatahy — que foi parar na Justiça e na arbitragem da CAM-B3 em maio/2026, com trégua costurada em junho — e a **deterioração operacional de 2026**: no 1º trimestre a receita caiu 8%, o EBITDA recorrente caiu 23% e o lucro recorrente despencou 45,7%, com a Hering ainda pesando nas margens e o guidance oficialmente retirado. Nota **6,0/10 — EM ANÁLISE**: preço justo estimado em R\$ 26,00 (potencial de +43%), mas a tese depende de dois testes — a paz societária se provar durável e o resultado do 2º semestre de 2026 mostrar estabilização de receita e margem.

O momento, em resumo

Onde estamos no ciclo: no fundo do pessimismo — a ação ronda a mínima histórica pós-fusão (R\$ 16,10) e negocia abaixo do alvo mais conservador do sell-side. Dois relógios correm ao mesmo tempo: o **societário** (a trégua de junho precisa sobreviver aos próximos capítulos da arbitragem) e o **operacional** (o 2T26, em agosto, dirá se o tombo do 1T26 foi acidente ou tendência). A assimetria é convidativa — +43% até nosso preço justo, dividendos no caminho e três catalisadores mapeados (paz durável, virada da Hering, eventual cisão/venda destravando valor) — mas comprar antes dos dois relógios baterem é aceitar volatilidade de manchete. Para quem quer o meio-termo: posição pequena agora, reforço apenas com sinal objetivo — receita estabilizando no 2T26 e nenhuma ruptura societária por dois trimestres seguidos.

✓ Fortalece a entrada

- ✓ Desconto extremo: 0,46x P/VP e ~5x lucro recorrente — múltiplos de crise para uma empresa lucrativa
- ✓ Yield de 13,6% em 12 meses, com recompra ativa comprando abaixo de 0,5x o patrimônio
- ✓ Trégua societária de jun/2026 com acordo de acionistas novo e conselho reformulado sob independente de peso
- ✓ Interesse de terceiros nos ativos (grupo ligado à família Hering contratou o BR Partners pela marca, segundo a imprensa) dá piso ao valor das marcas
- ✓ Preço abaixo do alvo mais pessimista das casas (Safrá R\$ 26; consenso R\$ 34,81)

⚠ Pede cautela

- ⚠ 1T26 ruim em TODAS as linhas: receita -8%, EBITDA recorrente -23%, lucro recorrente -45,7%
- ⚠ Arbitragem CAM-B3 segue aberta — a paz tem semanas, a briga tem anos
- ⚠ Guidance retirado: nem a companhia projeta o próprio 2026
- ⚠ 8+ executivos seniores saíram em 18 meses — risco de fuga de talento nas marcas
- ⚠ Alavancagem subindo (1,28x → 1,40x) com EBITDA caindo

Preço — últimos 3 anos



Fundamentos

RECEITA LÍQUIDA 2025

R\$ 11,8 bi

1º ano completo pós-fusão

LUCRO RECORRENTE
2025

R\$ 770,7 mi

+30,5% vs 2024 pró-forma;
contábil R\$ 911 mi inflado por
IR diferido

MARGEM EBITDA REC.
2025

16,4%

ex-Hering seria 18,4% — a
Hering custa ~2 p.p.

1T26: LUCRO
RECORRENTE

R\$ 63,9 mi

-45,7% vs 1T25; receita -8%,
EBITDA -23%

ALAVANCAGEM (1T26)

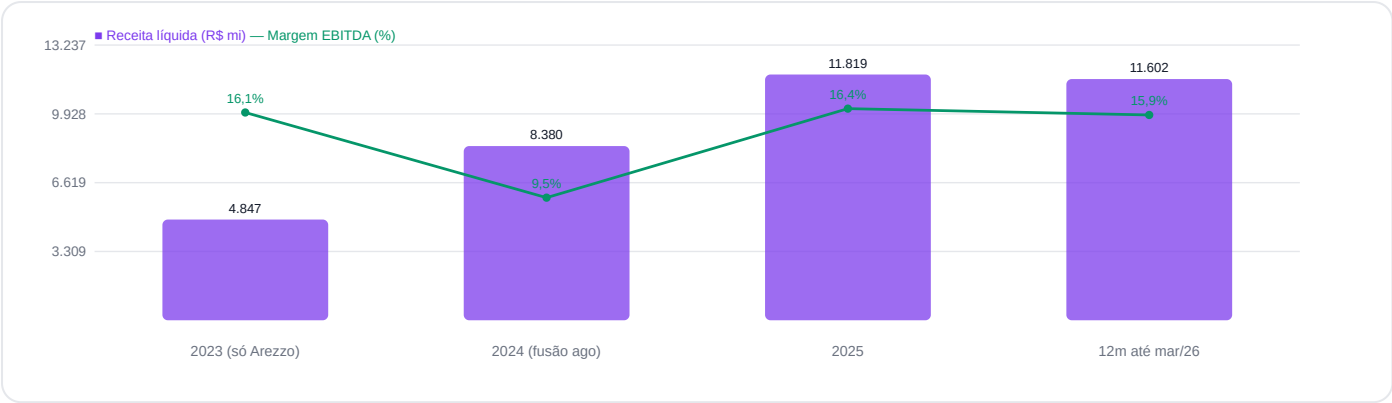
1,40x

dívida líquida R\$ 2,17 bi; era 1,28x em dez/25 — subindo

P/VP

0,46x

patrimônio de ~R\$ 39,60/ação vs cotação R\$ 18,21



PERÍODO	RECEITA LÍQ. (R\$ MI)	MARGEM BRUTA	EBITDA (R\$ MI)	MARGEM EBITDA	LUCRO (R\$ MI)
2023 (só Arezzo)	4.847	54,2%	781,7	16,1%	399,4
2024 (fusão em ago)	8.380	53,3%	798,5	9,5% (custos de fusão)	341,7
2025 (1º ano cheio)	11.819	55,0%	1.941,1 (rec.)	16,4% (rec.)	770,7 (rec.)
1T26 (trim.)	2.480	54,5%	328,5 (rec.)	13,2% (rec.)	63,9 (rec.)
12m até mar/26	11.602	~54,9%	~1.842 (rec.)	~15,9% (rec.)	~717 (rec.)

Lidos com as bases certas, os números contam uma história em três atos. **Ato 1 (2025):** o primeiro ano completo do grupo entregou margem bruta de 55% (raríssima em varejo), EBITDA recorrente de R\$ 1,94 bi (16,4%) e lucro recorrente de R\$ 770,7 mi, +30,5% sobre a base pró-forma — a fusão, operacionalmente, não foi um desastre. **Ato 2 (o porém):** a Hering derruba a margem do grupo em ~2 p.p. (ex-Hering, 18,4%), o resultado financeiro consome R\$ 782 mi/ano e o lucro CONTÁBIL de R\$ 911 mi embute R\$ 546 mi de crédito de IR diferido — use sempre o recorrente. **Ato 3 (o alerta, 1T26):** receita **-8%**, EBITDA recorrente **-23%**, lucro recorrente **-45,7%** e alavancagem subindo para 1,40x — a deterioração é clara e coincide com o auge da crise societária. **A prova dos nove é o 2S26:** se receita e margem estabilizarem, o patamar de R\$ 700+ mi de lucro se sustenta; se o 1T26 virar tendência, o valuation barato encolhe junto com o L do P/L.

Pontos fortes × pontos fracos

▲ Pontos fortes

▲ **Portfólio de marcas líder e diversificado.**

Mais de 20 marcas cobrindo do luxo (Alexandre Birman) ao básico (Hering), com posições nº 1 ou nº 2 em seus nichos. Margem bruta de 55% comprova poder de preço — pouquíssimos varejistas brasileiros têm isso.

▲ **Desconto patrimonial extremo.** P/VP de 0,46x: o mercado paga R\$ 3,7 bi por um grupo com R\$ 8,0 bi de patrimônio, R\$ 11,8 bi de receita e lucro recorrente de R\$ 770 mi em 2025 (~5x lucro). Múltiplo de empresa quebrada para uma empresa lucrativa.

▲ **Gorda distribuição ao acionista.** R\$ 667 mi devolvidos em 2025 (R\$ 500 mi em dividendos + R\$ 167 mi em recompra) — yield de 13,6% em 12 meses. A recompra segue ativa, comprando a ação abaixo de 0,5x o patrimônio.

▲ **FARM Rio: motor global.** A marca mais valiosa do grupo cresce no exterior (EUA, Europa, Dubai, México, Argentina) via parceiros com capital leve — uma avenida real de crescimento que independe do consumo doméstico.

▲ **Alavancagem ainda administrável.** Dívida líquida/EBITDA de 1,40x com R\$ 1,06 bi em caixa, perfil alongado (67% da dívida no longo prazo após emissões de debêntures em 2025) e R\$ 1,27 bi em recebíveis de cartão como liquidez extra.

▲ **Disciplina de capital em curso.** Capex cortado 31%, 6 marcas deficitárias descontinuadas (receita delas caiu 84%), ciclo operacional 13 dias menor e ROIC declarado como prioridade de 2026 — a arrumação da casa começou.

▼ Pontos fracos

▼ **Governança em guerra.** Os dois fundadores-controladores disputam poder na arbitragem da CAM-B3 desde mai/2026. Birman reverteu unilateralmente uma integração aprovada, Jatahy foi à Justiça. A trégua de junho (novo acordo de acionistas, conselho reformulado) é recente e não testada.

▼ **Operação em deterioração.** 1T26: receita -8%, EBITDA recorrente -23,2%, lucro recorrente -45,7%, margem EBITDA -2,7 p.p. A queda é generalizada e anterior ao pior da crise societária — não dá para culpar só a briga.

▼ **Hering: âncora de margem.** A vertical Basic derruba a margem do grupo em ~2 p.p. (16,4% vs 18,4% ex-Hering) e está em 'transformação profunda' desde out/2025 — turnaround de marca popular em ciclo de consumo fraco é aposta arriscada.

▼ **Êxodo de executivos.** 8+ líderes seniores saíram em ~18 meses: Rony Meisler (fundador da Reserva), Thiago Hering, Ruy Kameyama, o COO, o CHRO, a CMO e dois CFOs. O Citi citou a rotatividade como risco central. Empresa de marcas depende de gente.

▼ **Guidance retirado.** Fato relevante de 11/03/2026 descontinuou todas as projeções. Sem meta pública de sinergias (nunca houve número oficial), sem guidance de margem — o investidor navega sem instrumentos.

▼ **Sinergias da fusão não comprovadas.** A fusão foi vendida como criação de valor por escala; 2 anos depois, a ação cai ~55%, o projeto de integração das verticais (sinergia estimada de R\$ 80-116 mi de EBITDA) foi revertido no meio da briga e nenhuma captura foi quantificada ao mercado.

Riscos e cuidados

A guerra societária reacender

RISCO ALTO

É o risco nº 1. A arbitragem CAM-B3 segue aberta e a trégua tem semanas de vida. Um novo capítulo (decisão desfavorável, quebra do acordo, saída de Jatahy levando talentos das marcas femininas) paralisaria de novo a estratégia e derrubaria a ação. No limite, uma cisão DESORDENADA — dividir sistemas, logística e times no meio de um turnaround — destruiria valor em vez de destravá-lo.

1T26 virar tendência, não acidente

RISCO ALTO

Se receita e margem seguirem caindo no 2S26, o lucro recorrente de R\$ 770 mi vira R\$ 500-550 mi, o P/L 'barato' de 5x vira 7x sem a ação subir, e os dividendos encolhem junto. A tese de valor precisa que a deterioração PARE — e o consumo discricionário sob Selic ainda alta não ajuda.

Turnaround da Hering falhar

RISCO ALTO

A Hering foi comprada pelo Soma por R\$ 5,5 bi em 2021 e hoje o grupo inteiro vale R\$ 3,8 bi na bolsa. A transformação iniciada em out/2025 disputa com o assédio, noticiado pela imprensa, de um grupo ligado à família Hering pela recompra da marca. Vender barato cristaliza destruição de valor; não vender e não virar prolonga a sangria de ~2 p.p. de margem.

Consumo fraco por mais tempo

RISCO MÉDIO

Moda é o primeiro corte do orçamento familiar. Com juros reais altos, endividamento recorde das famílias e ano eleitoral, o setor projeta crescimento 'discreto' para 2026. O premium (Arezzo, FARM) resiste melhor, mas Hering e franquias sofrem — e são metade da história.

Concorrência de importados e tributação

RISCO MÉDIO

Flexibilização da taxa de pequenas encomendas (Shein/Shopee) pressionaria exatamente o segmento da Hering. A reforma tributária em transição adiciona incerteza de margem para todo o varejo até 2027+.

Alavancagem subindo em ciclo ruim

RISCO BAIXO

1,40x DL/EBITDA ainda é confortável, mas a direção incomoda: dívida estável com EBITDA caindo. Se o EBITDA recorrente cair para ~R\$ 1,5 bi e a companhia mantiver dividendos gordos, a métrica vai a ~1,8x — nada explosivo, porém reduz a folga para recomprar ações e investir na Hering ao mesmo tempo.

Cenários

CENÁRIO OTIMISTA · ~25%

Paz, virada da Hering e reprecificação

Lucro recorrente normaliza em R\$ 900-1.000 mi (2027) e o mercado aceita pagar 7-8x lucro por um grupo pacificado — equity de R\$ 6,5-8 bi. É o cenário dos alvos de Itaú BBA (R\$ 36) e XP (R\$ 40).

- Acordo de acionistas se prova durável: arbitragem encerrada ou congelada, sem novos capítulos por 2-3 trimestres
- Receita volta a crescer e margem EBITDA recorrente sustenta 16%+ no 2S26
- Hering mostra margem melhorando sob a nova gestão — ou é vendida/cindida a valuation justo (R\$ 600-800 mi+), destravando o resto do grupo
- Selic caindo devolve fôlego ao consumo discricionário em 2027
- Eventual cisão organizada em 2-3 empresas com teses puras (calçados, moda feminina, básicos)

Preço indicativo: **R\$ 36,00**

CENÁRIO BASE · ~50%

Trégua que segura, operação que estabiliza

A ação sai do modo pânico mas sem catalisador de alta: reprecifica para ~0,65-0,70x o patrimônio (~6-7x lucro) enquanto o mercado espera a prova do turnaround. Retorno vem de dividendo + fechamento parcial do desconto.

- Trégua societária mantém-se funcional, ainda que fria — arbitragem segue, sem ruptura
- Receita para de cair no 2S26 (estabilização, não crescimento); margem EBITDA recorrente entre 14,5% e 16%
- Lucro recorrente 2026 entre R\$ 600 mi e R\$ 750 mi; dividendos seguem no payout mínimo-moderado (yield 5-8%)
- Hering segue no grupo, em turnaround lento; alavancagem estável em ~1,3-1,5x

Preço indicativo: **R\$ 26,00**

CENÁRIO PESSIMISTA · ~25%

A briga volta e o consumo não ajuda

Mais um ano de lucro em queda com manchetes societárias. O desconto patrimonial deixa de ser piso (goodwill da fusão sob impairment) e a ação busca 0,35-0,40x P/VP. Yield encolhe e o investidor de renda que segurava o papel vende.

- Arbitragem escala: decisão que reabre a disputa de poder, quebra do acordo ou saída litigiosa de Jatahy
- Receita segue caindo no 2S26; margem EBITDA recorrente abaixo de 13,5%
- Lucro recorrente 2026 abaixo de R\$ 550 mi; dividendo cortado para preservar caixa
- Cisão desordenada ou venda da Hering muito abaixo do valor contábil, com impairment de goodwill
- Selic parando de cair (inflação resistente) prolonga o aperto do consumo

Preço indicativo: **R\$ 14,00**

Dividendos — o que esperar

A Azzas foi uma máquina de proventos em 2025 — mas não conte com a repetição do tamanho. Foram R\$ 500 mi em dividendos + R\$ 167 mi em recompra (retorno total de R\$ 667 mi), o que deu **R\$ 2,48/ação em 12 meses — yield de 13,6%** sobre o preço atual deprimido. Não há política formal de payout divulgada além do mínimo obrigatório; a distribuição gorda de 2025 refletiu o lucro forte do 1º ano da fusão e a decisão de devolver caixa em vez de acelerar capex.

Expectativa realista para os próximos 12 meses: provento entre **R\$ 0,90 e R\$ 1,80/ação** (yield de ~5% a ~10% sobre R\$ 18,21). O lucro de 2026 vem visivelmente menor (1T26: -45,7%), então a base de distribuição encolhe; por outro lado, a companhia segue geradora de caixa, cortou capex e mantém recompra ativa — e dividendo é uma das poucas alegrias que a administração pode dar ao acionista enquanto a arbitragem corre. **Aqui, diferente de outras teses de valor, a renda é parte relevante do retorno esperado.**

Valuation

AZZA3 negocia a múltiplos de **empresa em crise terminal** — P/L recorrente ~5x, EV/EBITDA ~3,2x, P/VP 0,47x — sendo uma empresa lucrativa, líder e pagadora de dividendos. O desconto não é gratuito: precifica a guerra societária, a deterioração de 2026 e a desconfiança pós-fusão. Nossa abordagem cruza três métodos sobre o lucro RECORRENTE (nunca o contábil inflado por IR diferido) e converge para uma faixa de **R\$ 23 a R\$ 29**, ponto central **R\$ 26,00** — potencial de +43% sobre R\$ 18,21. Para referência, o consenso das casas (13 analistas) está em R\$ 34,81, com Itaú BBA em R\$ 36 (compra), XP em R\$ 40 (compra), Citi em R\$ 28 (neutro, rebaixou em jan/2026) e Safra em R\$ 26 (neutro). Nosso número fica deliberadamente abaixo do consenso: os alvos das casas assumem estabilização que os dados do 1T26 ainda não mostraram.

P/L sobre lucro normalizado

R\$ 26,00

Lucro recorrente de meio de ciclo de ~R\$ 720 mi (entre o realizado de 2025 e o ritmo fraco de 2026) × P/L de 7,5x — múltiplo punido vs varejo premium (Vivara 15x+) pelo risco de governança. Equity de ~R\$ 5,4 bi ÷ ~202 mi de ações (extesouraria; total de 206,5 mi).

EV/EBITDA normalizado

R\$ 25,00

EBITDA recorrente normalizado de ~R\$ 1,85 bi × 4x (vs ~3,2x atual; pares saudáveis negociam 6-8x) = EV de R\$ 7,4 bi, menos dívida líquida de R\$ 2,2 bi = equity de ~R\$ 5,2 bi.

P/VP × rentabilidade

R\$ 25,50

Patrimônio de R\$ 39,60/ação com ROE recorrente de ~9% (abaixo do custo de capital) justifica P/VP de 0,60-0,70x até o ROE se provar sustentável acima de 12%. Goodwill da fusão embutido no PL pede desconto adicional.

Referência: consenso das casas

R\$ 34,80

Mediana de 13 analistas (Investing.com, jul/2026): R\$ 34,81. Itaú BBA R\$ 36 e XP R\$ 40 (compra); Citi R\$ 28 e Safra R\$ 26 (neutros). Usado só como sanity check — não entra na média.

FAIXA PESSIMISTA

R\$ 16,00

PREÇO JUSTO (BASE)

R\$ 26,00

FAIXA OTIMISTA

R\$ 34,00

PREÇO NESTA DATA

R\$ 18,21

Administração e governança

Nota da administração **4,5/10**

É o ponto fraco da tese — e a razão central do desconto. A Azzas tem **dois donos acostumados a mandar sozinhos**: Alexandre Birman (CEO, família com ~21% do capital) e Roberto Jatahy (Chief Brand Officer, ~10% com as irmãs). A divisão de poder desenhada na fusão ruiu em 2026: Birman reverteu por fato relevante uma integração de verticais aprovada em conselho, Jatahy respondeu com medida cautelar e processo por violação de dever fiduciário, e a disputa foi parar na **arbitragem da CAM-B3** (mai/2026). A trégua de junho — acordo de acionistas redesenhado e conselho eleito na AGO de abril/2026, presidido por **Sylvia Leão Wanderley** (com Birman E Jatahy sentados no próprio board e apenas 2 independentes formais entre 9 membros) — é um avanço real, mas tem semanas de vida.

Some-se a isso a **rotatividade crônica** (8+ executivos seniores em 18 meses, incluindo dois CFOs, o fundador da Reserva e o CEO da vertical Basic) e a retirada do guidance, e o quadro é de gestão competente em marcas, mas **disfuncional no topo**. Do lado positivo: o CFO Eric Alencar (desde set/2025) trouxe disciplina visível de capital (capex -31%, ciclo operacional -13 dias, portfólio enxugado), a prioridade declarada de ROIC para 2026 é a agenda certa, e a entrada de conselheiros de peso sinaliza tentativa séria de profissionalização. Nota **4,5/10**: o problema da Azzas não é capacidade — é o cap table brigando dentro de casa.

- **Alexandre Café Birman** — Diretor-Presidente (CEO) · cofundador e controlador. Filho do fundador da Arezzo, construiu a Schutz e a operação internacional de calçados. Controla ~21% do capital com a família. Centralizador — a decisão unilateral de reverter a integração das verticais em abr/2026 detonou a crise societária. É simultaneamente o maior ativo comercial da casa e a fonte do maior risco de governança.
- **Roberto Jatahy** — Chief Brand Officer (moda feminina e masculina) · cofundador. Criador do Grupo Soma (Animale, FARM Rio, NV). Detém ~10% do capital com as irmãs. Estilo agregador, oposto ao de Birman. Moveu a disputa judicial/arbitral de mai/2026 para preservar seu escopo de comando — o cargo dele é, literalmente, objeto da arbitragem em curso.
- **Eric Alexandre Alencar** — Diretor Financeiro e de RI (CFO/DRI). Terceiro CFO do grupo em dois anos — e, até aqui, uma boa notícia: capex cortado 31%, dívida alongada via debêntures, ciclo operacional 13 dias menor e agenda declarada de ROIC. Herdou a missão de provar que o conglomerado gera caixa suficiente para dividendos, recompra e o turnaround da Hering ao mesmo tempo.
- **Sylvia de Souza Leão Wanderley** — Presidente do Conselho de Administração. Preside o conselho de 9 membros eleito na AGO de abril/2026 — a cadeira que trocou de ocupante três vezes em ~12 meses (Parente e Calicchio passaram por ela;

Calicchio segue como conselheiro efetivo, ao lado de nomes como Mauro Cunha e Lucas Fox, os 2 independentes formais).
Missão: arbitrar a convivência dos dois fundadores-controladores dentro do próprio board.

- **Gustavo Fonseca** — Líder da transformação da Hering (vertical Basic). Veterano de 11 anos da casa, assumiu a Hering após a saída de Thiago Hering. Comanda o turnaround da marca que custa ~2 p.p. de margem ao grupo — e que um grupo ligado à família Hering tenta recomprar, segundo a imprensa. É a cadeia operacional mais quente da companhia.

No papel, a estrutura é boa: **Novo Mercado** (100% ON, tag along), auditoria Deloitte e investidores institucionais de peso no free float (Westwood 9,5%, BlackRock 6,1%, Fidelity 5,0%). Na prática, 2026 mostrou que **acordo de acionistas vale o quanto os sócios querem honrá-lo**: a disputa Birman x Jatahy passou por fato relevante, cautelar, processo e arbitragem (CAM-B3) até a trégua de junho. O bloco de controle reúne 11 signatários com **34,4% do capital** — família Birman ~21,2% e família Jatahy ~10,3% — e o conselho de 9 membros, presidido por Sylvia Leão Wanderley, tem os DOIS fundadores sentados e só 2 independentes formais: contrapeso fraco para um cap table em conflito. O grupo ligado à família fundadora da Hering, que a imprensa aponta tentando recomprar a marca via BR Partners, não aparece com posição relevante no FRE — a companhia respondeu que a Hering 'não está à venda neste momento'. Com ~R\$ 49 mi/dia de liquidez, o papel é líquido o suficiente para posições grandes — e para a volatilidade de manchete que essa novela produz.

Conclusão

A **Azzas 2154** é um caso raro de ativos excelentes dentro de uma estrutura societária quebrada. As marcas são líderes, a margem bruta de 55% é de gente grande, o grupo lucrou R\$ 770 mi recorrentes em 2025 e devolveu R\$ 667 mi ao acionista. Mas a fusão que criou o gigante criou também um condomínio de dois donos que não se entendem — e 2026 escancarou isso com processo, arbitragem e a operação piorando junto (receita -8%, lucro recorrente -45,7% no 1T26).

A R\$ 18,21 (0,46x o patrimônio, ~5x o lucro), o mercado já paga MUITO pouco pelo conjunto — nosso valuation aponta R\$ 26,00 de preço justo (faixa R\$ 16-34), e até os alvos mais conservadores do sell-side estão acima do preço de tela. O desconto, porém, não fecha sozinho: precisa de paz societária durável E de estabilização operacional no 2º semestre de 2026. São dois eventos observáveis, com datas (resultados de agosto e novembro; capítulos da arbitragem) — o investidor não precisa adivinhar, precisa acompanhar.

Em uma frase: **tese de valor com catalisador societário, para posição pequena, estômago forte e monitoramento ativo**. Quem entra hoje compra o pessimismo máximo com dividendos pagando a espera; quem prefere segurança pode esperar o 2T26 e a consolidação da trégua — pagando provavelmente 20-30% mais caro em troca de muito menos risco de manchete.

AZZA3 a R\$ 18,21 é o maior portfólio de marcas de moda da América Latina sendo vendido a preço de liquidação por causa de uma briga de sócios — a aposta não é na moda, é na paz.

Aviso importante — leia antes de usar este relatório. Este documento foi produzido pelo site Rico aos Poucos com ajuda de inteligência artificial, a partir de documentos públicos (CVM), dados de mercado e notícias disponíveis na data indicada na capa. Ele expressa uma análise datada — os números e o veredito valem para o cenário daquele dia e envelhecem. NÃO é um documento oficial da Azzas 2154 S.A., NÃO é recomendação de investimento e NÃO substitui a orientação de um profissional certificado (CVM). Rentabilidade passada não garante resultado futuro. A decisão de investir é sempre sua. Análise completa e atualizada: <https://ricoaospoucos.com.br/acoes/azza3/>