

GA DO MERCADO FINANCEIRO



CERVEJARIA
ambev

Alimentos e Bebidas

João Victor Gatti - Associate

Rafael Araújo - Associate



About

A Ambev faz parte da Anheuser-Busch Inbev, conhecida como AB Inbev, que nasceu da união da Ambev, Interbrew e Anheuser-Busch.

Ela está presente Brasil, Uruguai, Chile, Argentina, Bolívia, América Central e Canadá

O principal negócio da Ambev SA é a produção e distribuição de cerveja. A Companhia também atua nos negócios de refrigerantes, não alcoólicos e não carbonatadas com marcas próprias. A Ambev possui direitos exclusivos de engarrafador e distribuidor para os produtos Pepsi CSD no Brasil.

Executives

Bernardo Pinto Paiva

Chef Executive Office

Fernando Mommenshohn Tennemaum

CFO/Dir. Investor Relation

Mauricio Nogueira Soufen

Dir. Industrial and Logistics

Board Members

Victorio Carlos de Marchi

Carlos Alves de Brito

Anheuse-Busch InBev SA/NY

Jose Heitor Attilio Gracioso

Ambev SA

Código da Ação – ABEV3

Preço-Alvo – BRL (YE19) 20,52

Varição 52 semanas 20,8/14,5

Preço Atual 19,07

Upside/Downside 7,6%

Recomendação Compra

Fundamentos

P/L 25,22

Dividend Yield 0,0%

EV/EBIT 15,43

LPA 0,75

VPA 4,00

Margem Bruta 59,1%

Margem Líquida 23%

ROIC 23,42%

ROE 19%

Div. Bruta/Patrim 8%



Resumo

Ambev entra no ano de 2019 com uma grande incerteza pela perda de market share para a concorrência nesses dois últimos anos. Porém nos resultados apresentados do 1TR e 2TR, nota-se uma recuperação da empresa. No Brasil teve um aumento de 2,9% no seu volume vendido de cerveja, principalmente da sua marca premium mesmo com a indústria cervejeira estável segundo a Nilsen e um crescimento expressivo de produtos não alcoólicos. O resultado na América Central (CAC) foi muito positivo com altas históricas, já América do sul (LAS) o atual cenário político e econômico da Argentina se tornou um desafio para a empresa.

A batalha de preços

Diante de um setor com forte competição por espaço e preço, as empresas têm buscado reduzir as suas margens para obter o preço mais competitivo possível. A Ambev nesse último trimestre manteve as suas despesas gerais e administrativas e reduziu a sua margem operacional, obtendo um preço mais competitivo. Portanto conseguiu vender um maior volume referente ao 2TR de 2018 e ganhou market share mesmo com a alta competição da Heineken.

Pressão cambial e commodities

Nesse período de grande volatilidade mundial causada pela guerra comercial entre EUA e China, tivemos uma variação muito forte do dólar e das commodities. O preço do alumínio e da cevada foram os que mais afetaram a Ambev, com isso obteve um aumento do CPV, mas a empresa não repassou esses custos para seu consumidor, diminuindo sua margem de lucro. Portanto manteve as suas despesas gerais e administrativas e conseguiu lançar no mercado os produtos com preço menor se diferenciando do mercado.

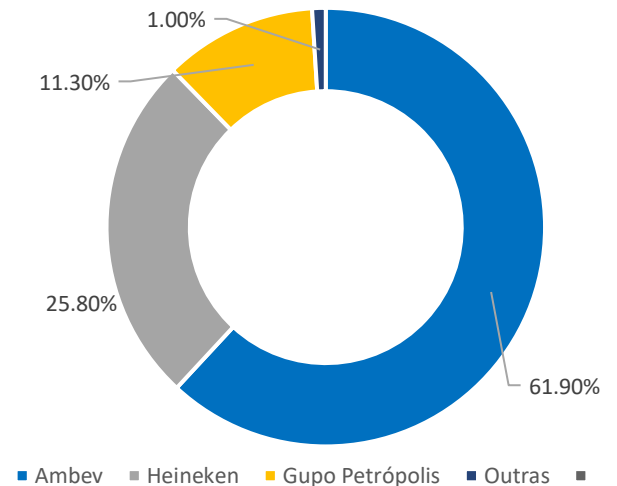
Expandir com escala

Grande parte do aumento do volume vendido foi impulsionado pelas marcas premium. A Ambev busca o processo de maturação com uma expansão em escala para oferecer produtos mais baratos e de melhor qualidade para o seu consumidor. O setor premium é o principal produto do seu concorrente no Brasil, portanto vem de grande importância a sua expansão e escalabilidade para obter vantagem. Na América Central os produtos premium da Ambev estão dominando o setor com a Corona e Budweiser

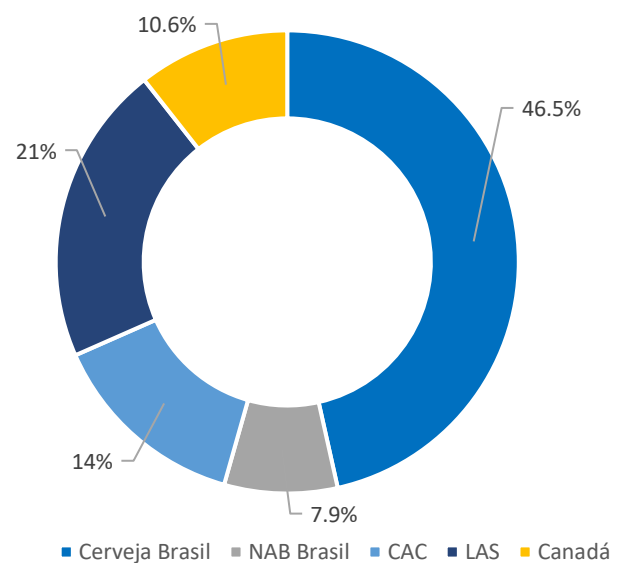
Desafio na América Latina (LAS)

O conjunto LAS representa os países Latinos Americanos que a Ambev está presente ocultando o Brasil. Historicamente ela tem uma grande importância para a receita líquida com uma participação de 21%, porém com o atual momento da Argentina tem sido desafiador para eles, a moeda desvalorizada e alta inflação causa uma insegurança ao consumidor. O volume vendido na LAS caiu 8,6% e o EBITDA cresceu 1,9% por conta do hedge realizado que fez aumentar a margem bruta. Mesmo com o ambiente desafiador a Ambev continua investindo nas suas marcas principalmente as premium, como a Corona, que é a marca mais valorizada nessas regiões.

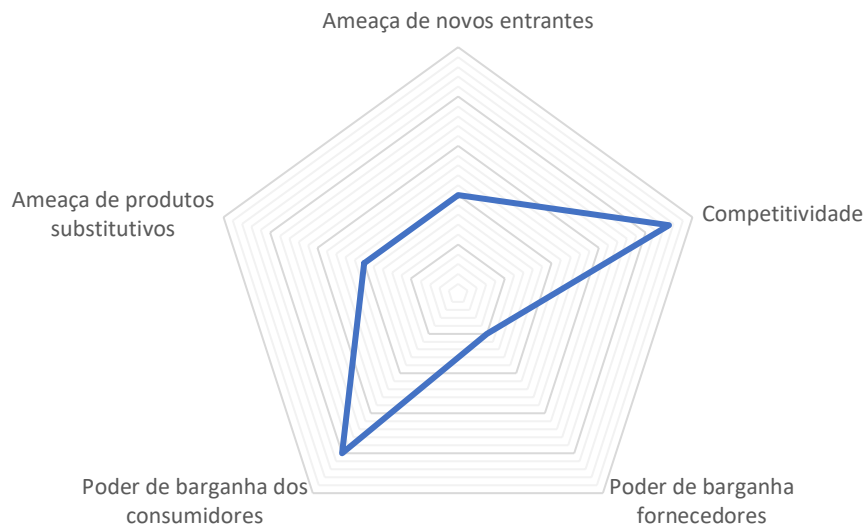
Market Share 2018



Composição da receita líquida



Análise das forças de Poder



Competitividade – A rivalidade das empresas na indústria cervejeira é alta onde a guerra por preços e qualidade do produto é agressiva. Porém existem poucos players no setor, que é dominado pela Ambev e Heineken, compondo 90% market share.

Poder de barganha dos consumidores – Devido à concorrência da indústria o poder de barganha é alto, pois o consumidor pode trocar de produto facilmente.

Poder de barganha dos fornecedores – Mesmo com o aumento do preço destacado acima, o poder de barganha dos fornecedores é baixo, pois tem muitos fornecedores de matéria prima (alumínio e cevada).



Disclaimer

Avisos – As informações contidas nesse relatório foram obtidas de fontes abertas ao público em geral, mas consideradas pelo(s) membro(s) da Liga do Mercado Financeiro como confiáveis e fidedignas. A Liga do Mercado Financeiro não responde legalmente com nenhum tipo de garantia, uma vez que este relatório tem apenas **Fins Didáticos** e não consiste de forma alguma, como recomendação ou análise de um profissional cadastrado na CVM (Comissão de Valores Mobiliários). As informações **não** são destinadas para serem usadas como base de quaisquer decisões de investimentos por qualquer pessoa ou entidade, uma vez que, por se tratar de um relatório de **Uso Didático**, os responsáveis pelo mesmo, não estão aptos a divulgar informações legais sobre análises de companhias, para fins comerciais. Este relatório não é uma oferta para compra e venda de quaisquer ativos e títulos. A Liga do Mercado Financeiro da Unicamp e nenhum de seus membros associados, não tem nenhum interesse financeiro nos valores mobiliários dessa companhia.