

# Big Tech

## Stock Prices

Projeto 4 - Assessoria de Investimento

Setembro / 2025  
Brasil

## Jornada da Apresentação

2

**3** Introdução e metodologia

**4** Informações Gerais

**6** Segmentações

**8** Hipóteses

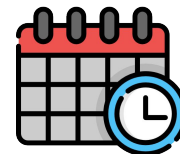
**12** Conclusões



**Insegurança dos  
clientes nas baixas**



**Dificuldade em justificar  
recomendações**



**Proatividade >  
Reatividade**

💡 Nosso objetivo é capacitar um escritório de assessoria de investimentos a justificar suas recomendações e acalmar os clientes em momentos de volatilidade. Para isso, vamos criar segmentações de ações estratégicas e validar hipóteses para que a assessoria use como argumentos sólidos, ajudando seus clientes a entenderem a dinâmica do mercado e a manterem a confiança em seus investimentos.

## Sumário Empresas



ADBE

Alphabet

GOOGL



AMZN



AAPL



CSCO



INTC



IBM



META



MSFT



NFLX



NVDA



ORCL



CRM



TSLA

# Informações Gerais

5

Total de Empresas

14

Total de Ações

45.088

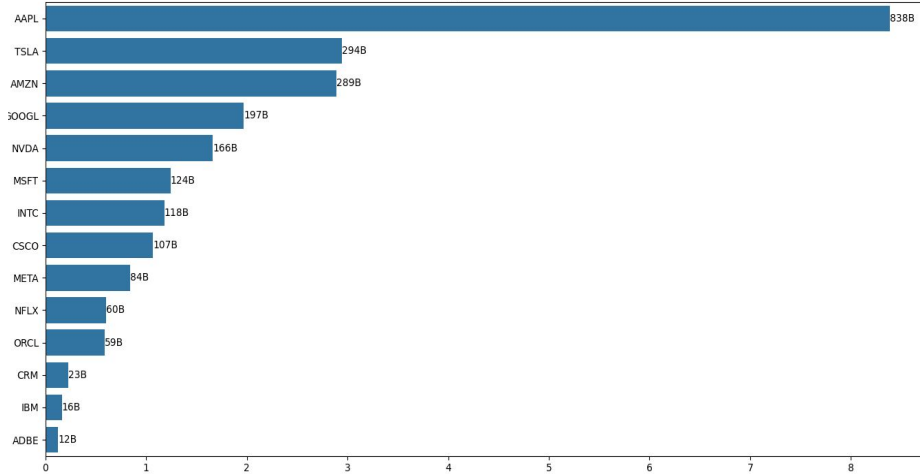
Volume Médio Diário Ações

53 mi

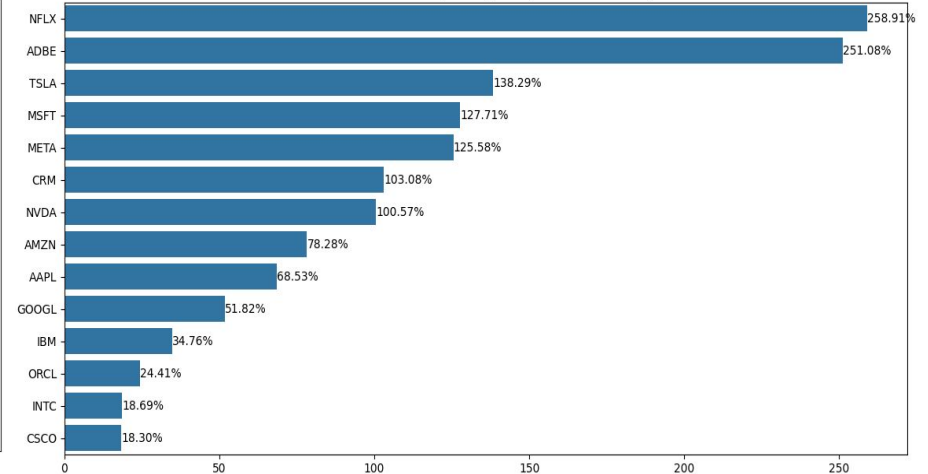
Volatilidade Diária

2.25%

Volume Total de Ações Negociadas por Empresa



Volatilidade Média por Empresa (% da Média Geral)



## Segmentações

6

**Total Score = escore de preço  
+ escore de volume**

### Preço

Q1 = 4 pts

Q2 = 3 pts

Q3 = 2 pts

Q4 = 1 pt

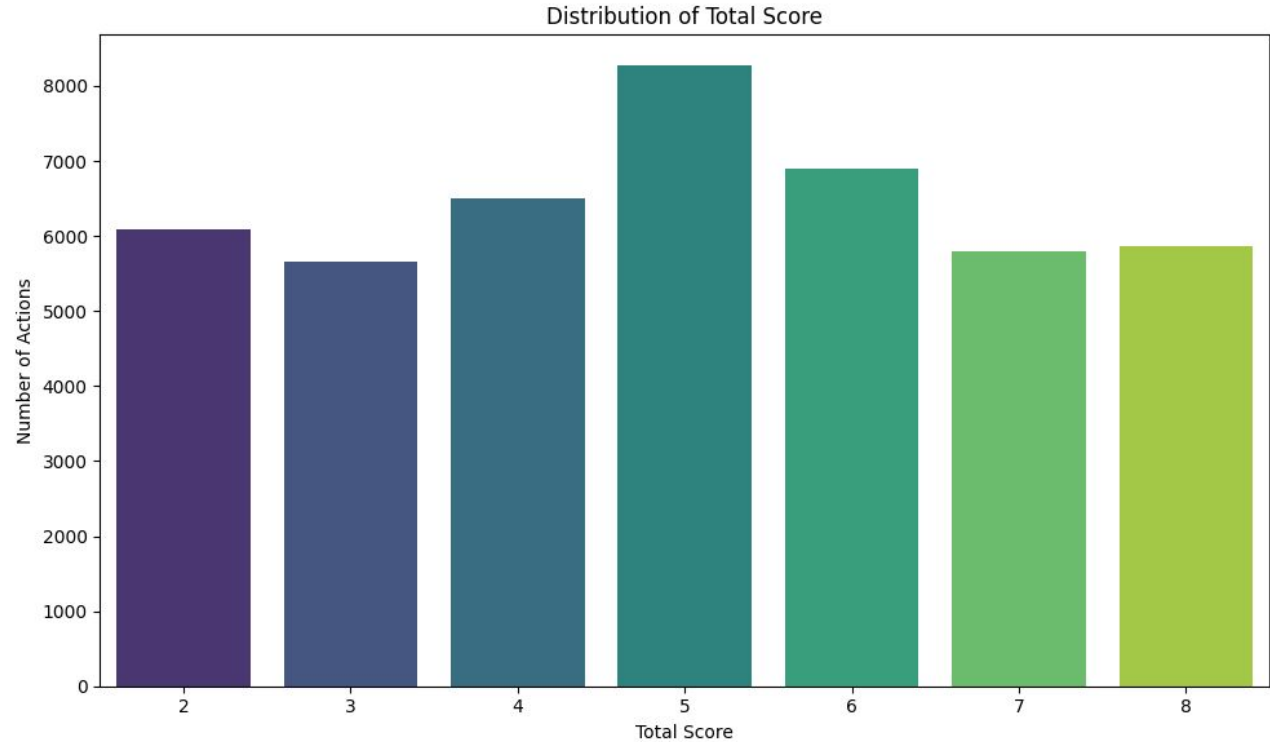
### Volume

Q1 = 1 pt

Q2 = 2 pts

Q3 = 3 pts

Q4 = 4 pts



## Segmentações

7

**Total Score = escore de preço  
+ escore de volume**

### Preço

Q1 = 4 pts

Q2 = 3 pts

Q3 = 2 pts

Q4 = 1 pt

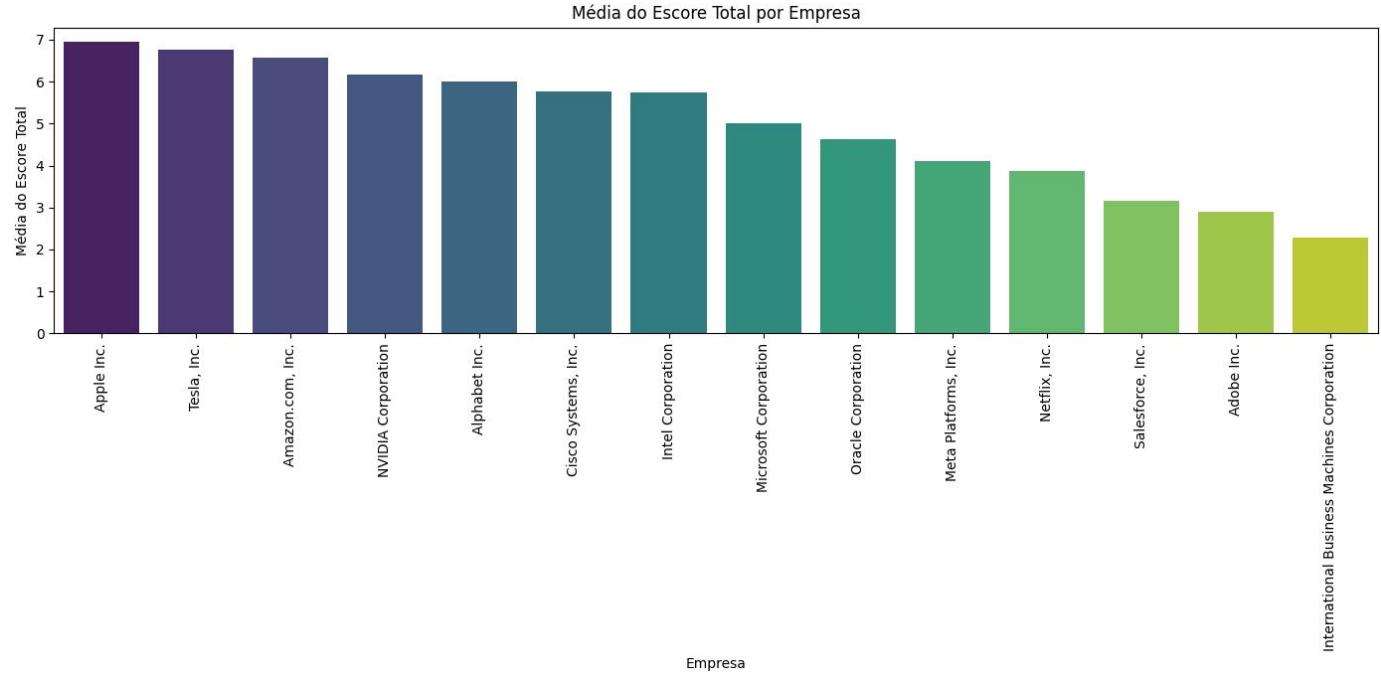
### Volume

Q1 = 1 pt

Q2 = 2 pts

Q3 = 3 pts

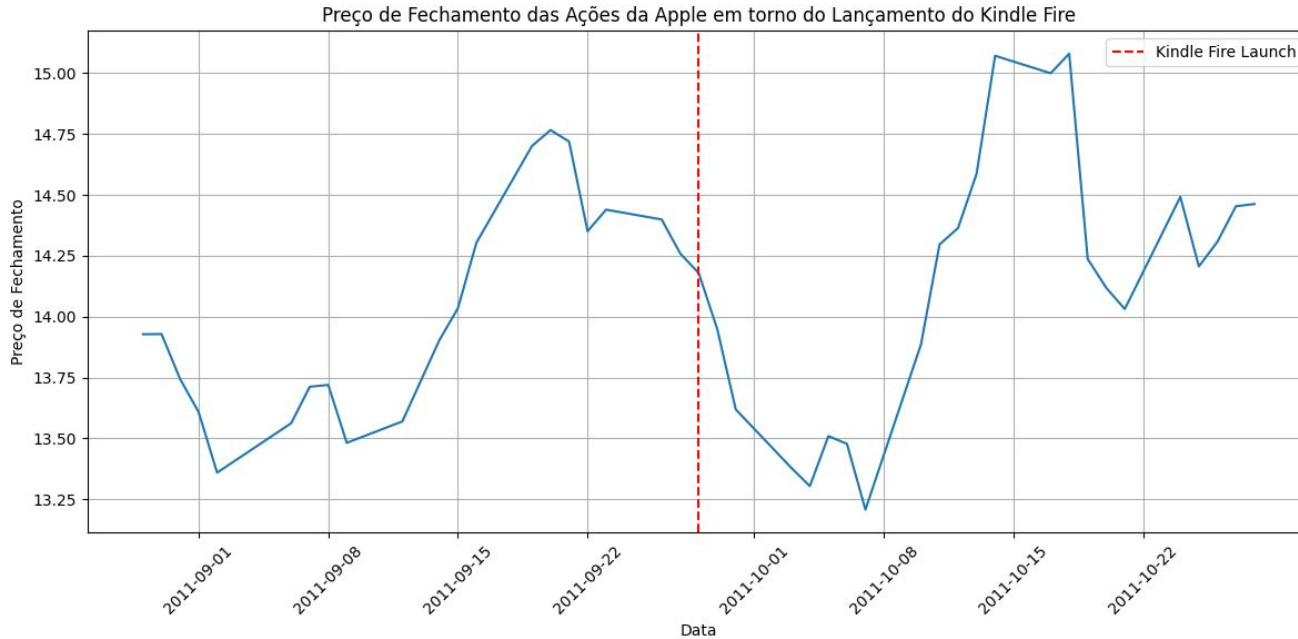
Q4 = 4 pts



# Hipóteses

8

## 1) O valor das ações pode mudar com o lançamentos dos produtos?



Com base no valor p obtido, a um nível de significância de 0.05, não há evidência estatística suficiente para concluir que houve uma diferença significativa.

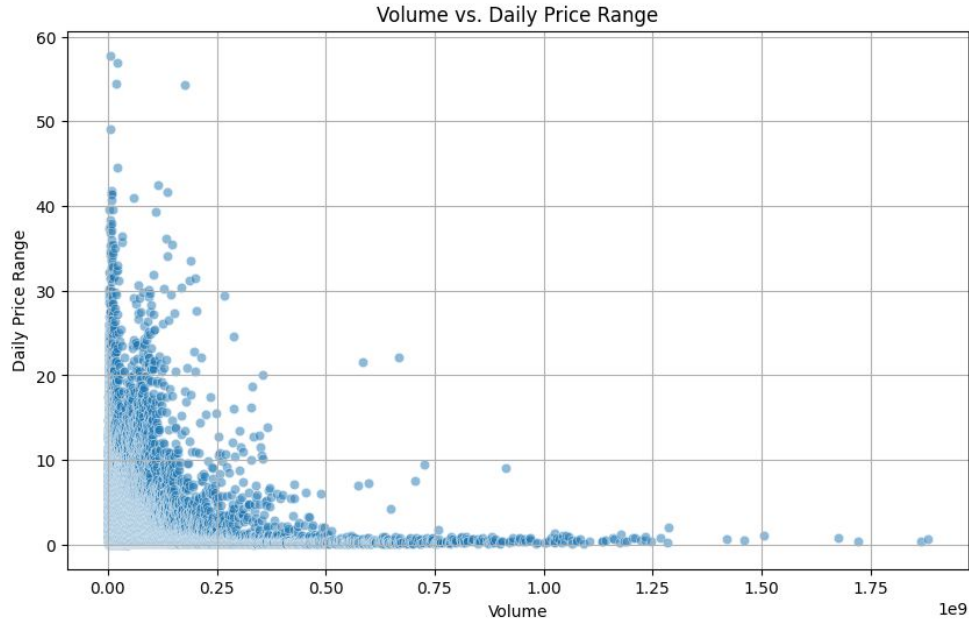
**Não validado** ✗



# Hipóteses

9

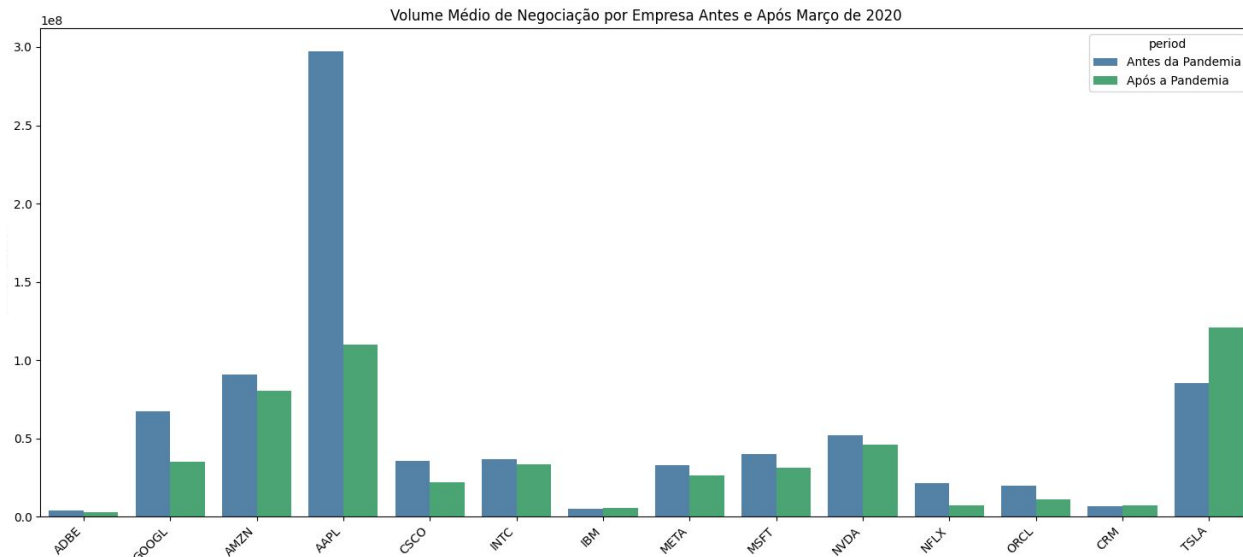
2) Quando o preço da ação oscila muito, o volume de negociação tende a ser maior do que em dias de pouca oscilação?



A correlação de Pearson entre Volume e Volatilidade de Preço Diária é de -0.10, indicando uma relação linear negativa muito fraca. Ambas as relações são estatisticamente significativas no nível de 0.05.

**Não validado** ✖

## 3) A pandemia pode ter impactado no aumento total em número de ações?



Empresas que tinham alto volume antes da pandemia mantiveram esse padrão após, assim como as de baixo volume. Ou seja, a pandemia não impactou significativamente no geral.

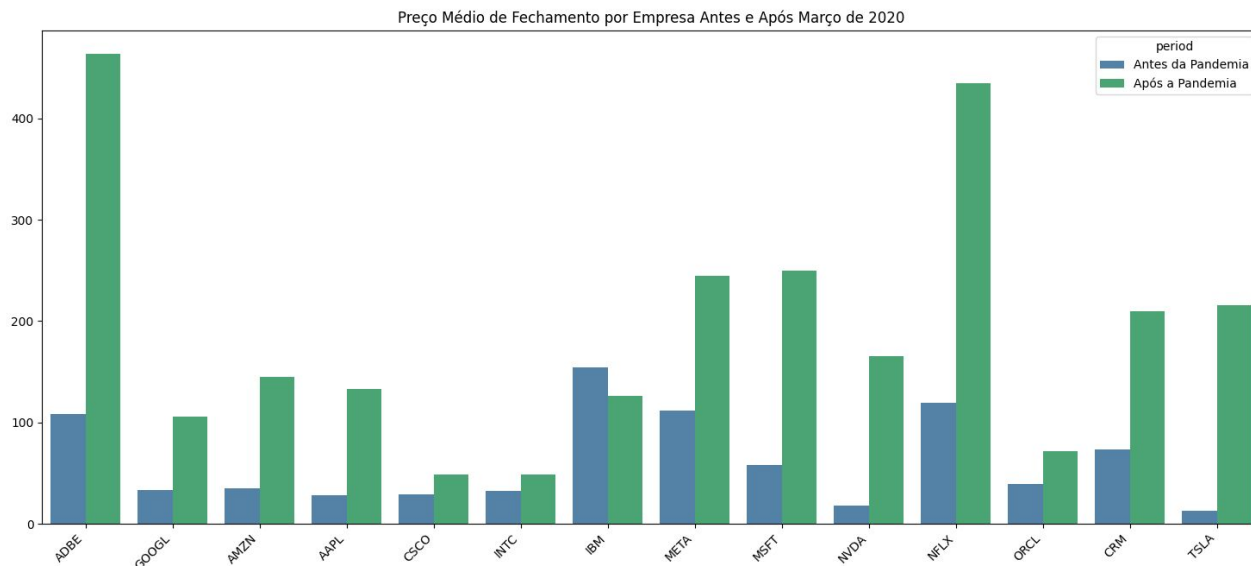
Correlação de Pearson entre o Volume Médio Antes e Após a Pandemia: 0.92.

Não validado ✖

Obs.: A Apple sofreu um grande impacto, com queda de 63% em seu volume médio de negociação. Em fevereiro de 2023, foi oficialmente relatado que a empresa enfrentou problemas de produção em suas fábricas na China, o que contribuiu para esse resultado.

Fonte: <https://appleinsider.com/articles/23/02/02/apple-posts-11715b-in-revenue-first-miss-in-five-years>

## 4) A pandemia pode ter impactado no aumento do preço médio de fechamento por empresas?



Considerando nossa base de dados e os segmentos analisados, os serviços de tecnologia, e-commerce e streaming apresentaram uma alta expressiva no período, o que pode ser validado externamente pelo aumento da demanda por serviços domésticos durante a pandemia.

Correlação de Pearson entre o preço médio Antes e Após a Pandemia: 0.55. Correlação Moderada.

Validado 

Fonte: <https://www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/emerging-consumer-trends-in-a-post-covid-19-world>

É possível explorar diferentes segmentos de ações para recomendar como investimento.

Mudanças no volume de negociações ou lançamento de novos produtos não necessariamente afetam o preço das ações.

A pandemia impactou apenas o volume médio de negociações da Apple, o que faz sentido, já que é a empresa da nossa base com maior dependência de produtos físicos.

O preço médio de fechamento das empresas também registrou alta, impulsionada pela maior demanda por serviços de tecnologia durante a pandemia.

# Obrigada!