**BRM APEX GESTÃO DE RECURSOS**

**Framework de Análise de Ações**

1. **Informações Básicas:**

* **Nome da Empresa:** -
* **Código de Negociação (Ticker):** -
* **Data de Revisão:** -
* **Fonte da Ideia:** -
* **Analista:** -
* **Liquidez (volume financeiro de 30 ou 90 dias):** -

Cole informações financeiras básicas (valor de mercado, valor da empresa, etc.,) e gráfico de preços de 1 ano.

**Pontos-chave**:

Identifique e discuta 2-5 fatores-chave cruciais para a empresa. Explique detalhadamente contexto, impacto e aloque maior parte do tempo pensando e pesquisando esses aspectos. Às vezes, a resposta não é óbvia, e você só precisa identificar o que está mudando ou tem potencial para mudar nos negócios da empresa. O que está sendo mal interpretado (um contrato perdido, excesso de regulamentação, perda de participação no mercado, etc.)? Pense em qual é uma possível visão variante e o que precisaríamos descobrir para obter convicção?

1. **Descrição da Empresa:**

Escreva como se estivesse explicando o negócio para um aluno do 8º ano. As descrições em relatórios financeiros (como o Formulário de Referência, Demonstrações financeiras etc.. ) geralmente são ruins para isso, então copiar e colar ou apenas repetir a descrição do relatório não é o objetivo. Simplifique para facilitar o entendimento (se sua mãe lesse, ela entenderia?). Não estamos buscando uma redação, mas será provavelmente mais do que apenas um parágrafo curto. Nota: Recomenda-se que você não comece a escrever a descrição até entender bem o negócio (muitas vezes, mesmo após ler a descrição da própria empresa, você ainda terá dúvidas).

1. **O Que Importa:**

A maior parte do seu tempo e pesquisa deve ser dedicada a esta seção – é a seção mais importante do Pack. Identifique os 2 a 5 fatores mais relevantes para esta empresa, forneça histórico/contexto e discuta por que eles importam e como impactam a companhia. Além disso, embora a lista de leituras sugeridas (FRE, DFP, ITR etc..) seja útil para identificar "O que importa", ela raramente fornecerá informações suficientes para uma análise cuidadosa.

1. **Inibidores da Ideia (Killers):**

Essa seção ajuda a identificar riscos importantes que podem fazer com que você desista de pesquisar mais sobre uma empresa. Se muitos desses pontos forem problemáticos, a ideia pode não valer o esforço de análise. Vamos detalhar cada item:

**Roteiro de Apoio**

**1. Pode ser pesquisado falando com especialistas?**

**O que significa:**

É possível aprender muito sobre a empresa conversando com pessoas que realmente entendem o setor, como clientes, fornecedores, concorrentes ou profissionais experientes? Ou mesmo com muitas conversas, a empresa é tão complicada ou o setor muda tão rápido que é difícil chegar a uma conclusão sólida?

**Por que é importante:**

Se a empresa está em um setor complexo ou com muitas mudanças, mesmo os melhores especialistas podem não conseguir ajudar. Nesse caso, pode ser difícil ter certeza sobre o futuro da empresa.

**Exemplo:**

* Uma empresa de tecnologia pode ter mudanças tão rápidas que os especialistas não conseguem prever o que vai acontecer.
* Já uma empresa de bebidas pode ser mais fácil de analisar conversando com fornecedores e distribuidores.

**2. Concentração de clientes ou fornecedores?**

**O que significa:**

A empresa depende muito de apenas alguns clientes ou fornecedores? Se sim, o que aconteceria se um deles saísse ou tivesse problemas?

**Por que é importante:**

Se a empresa perder um grande cliente ou fornecedor, suas receitas ou produção podem ser gravemente afetadas.

**Exemplo:**

* Se uma fábrica de automóveis depende de um único fornecedor para peças importantes, qualquer atraso desse fornecedor pode parar a produção.
* Se uma empresa tem apenas dois grandes clientes, a perda de um deles poderia diminuir muito os lucros.

**3. Qualidade do balanço e estabilidade financeira?**

**O que significa:**

Como está a saúde financeira da empresa? Ela tem muitas dívidas registradas ou fora do balanço? Os índices de endividamento são altos? A empresa consegue lucrar consistentemente, mesmo em tempos difíceis?

**Por que é importante:**

Empresas com muitas dívidas podem ter dificuldade em sobreviver em momentos de crise. É importante saber se a empresa ganha dinheiro de forma constante e se pode pagar suas dívidas.

**Exemplo:**

* Uma empresa com dívidas muito altas pode falir se os juros subirem.
* Empresas que não têm lucros constantes podem ter problemas para se manter funcionando

**4. Concorrente dominante que pode mudar o mercado rapidamente?**

**O que significa:**

Existe algum concorrente muito forte que pode ameaçar a posição da empresa rapidamente? Esse concorrente pode lançar um produto novo, baixar preços ou tomar clientes da empresa?

**Por que é importante:**

Um concorrente dominante pode prejudicar o negócio da empresa e reduzir suas vendas ou lucros.

**Exemplo:**

* Quando a Netflix começou a oferecer streaming, ela rapidamente dominou o mercado e prejudicou empresas como a Blockbuster

**5. Processos judiciais ou problemas regulatórios importantes?**

**O que significa:**

A empresa está enfrentando processos judiciais ou possíveis mudanças em leis e regulamentações que podem prejudicá-la? Isso pode ser encontrado em notas explicativas dos relatórios financeiros (como FRE, DFP).

**Por que é importante:**

Grandes processos ou mudanças na lei podem gerar custos altos ou até forçar a empresa a mudar sua forma de operar.

**Exemplo:**

* Uma empresa de cigarro pode sofrer com novas leis contra o fumo.
* Uma empresa de tecnologia pode ser processada por uso indevido de dados dos clientes.

**6. Modelo de negócios em declínio ?**

**O que significa:**

A empresa está em um setor que está desaparecendo ou perdendo relevância? O modelo de negócios está ficando ultrapassado?

**Por que é importante:**

Se a empresa não se adaptar, pode perder clientes e fechar.

**Exemplo:**

* Empresas que alugavam DVDs perderam mercado com a chegada dos serviços de streaming como a Netflix.

**7. Teste de 10 anos – Como estará a empresa em 10 anos?**

**O que significa:**

A empresa terá um negócio estável e previsível em 10 anos? Ela conseguirá se adaptar às mudanças do mercado?

**Por que é importante:**

Negócios que não conseguem se manter relevantes ao longo do tempo podem perder valor e fechar.

**Exemplo:**

* Empresas de energia renovável podem crescer nos próximos 10 anos.
* Empresas que dependem de combustíveis fósseis podem enfrentar mais dificuldades.

**8. Alguma divisão lucrando além do que é sustentável?**

**O que significa:**

Alguma parte da empresa está tendo lucros muito altos que podem não durar muito tempo? Isso pode ser um risco, mas não necessariamente acaba com a ideia.

**Por que é importante:**

Se os lucros de uma divisão caírem, isso pode afetar o desempenho geral da empresa.

**Exemplo:**

* Uma divisão que depende de um contrato temporário pode perder receita quando o contrato acabar.

**9. Outros riscos específicos da empresa?**

**O que significa:**

Existem outros riscos importantes que não são óbvios à primeira vista? Sempre pense em possíveis problemas. A resposta "nenhum" raramente é aceitável.

**Por que é importante:**

Riscos escondidos podem surpreender negativamente e prejudicar a empresa.

**Exemplo:**

* A empresa pode ter fábricas em locais com risco de desastres naturais.
* Problemas de reputação podem surgir se a empresa tiver práticas questionáveis.
* A ideia pode ser pesquisada por meio de especialistas?
* Concentração de clientes ou fornecedores?
* Qualidade do balanço e estabilidade financeira?
* Concorrente dominante?
* Processos judiciais ou regulatórios importantes?
* Modelo de negócios em declínio?
* Teste de 10 anos – como estará o negócio em 10 anos?
* Divisão com lucros insustentáveis?
* Outros riscos específicos?

1. **Qualidade do Negócio:**

Esta seção ajuda a entender a quão boa é a empresa e se ela tem um negócio forte, duradouro e competitivo. Cada ponto a seguir analisa uma parte importante para saber se a empresa tem uma base sólida para crescer e se proteger de problemas.

**ROTEIRO**

**1. A empresa é líder no mercado? Alguém sentiria falta dela se desaparecesse amanhã?**

**O que significa:**

A empresa ocupa uma posição dominante em seu setor? Se a empresa deixasse de existir, haveria um impacto significativo para os clientes ou para o mercado em geral?

**Por que é importante:**

Ser líder de mercado significa que a empresa tem uma posição forte, uma grande base de clientes e um produto ou serviço difícil de substituir.

**Exemplo:**

* Se a Microsoft desaparecesse, muitas empresas que usam o Windows ou o Office teriam grandes problemas.
* Se uma pequena lanchonete fechasse, provavelmente não causaria grande impacto na comunidade.

**2. Existem barreiras de entrada que podem tornar este um ótimo negócio?**

Barreiras de entrada protegem a empresa contra novos concorrentes e ajudam a manter sua posição no mercado.

* **Economias de escala:**A empresa consegue reduzir custos à medida que aumenta a produção.  
  *Exemplo:* Grandes redes de supermercados conseguem negociar preços melhores com fornecedores por comprarem em grandes volumes.
* **Efeito de rede:**O valor do produto ou serviço aumenta conforme mais pessoas o utilizam.  
  *Exemplo:* Aplicativos de redes sociais se tornam mais valiosos à medida que mais pessoas os utilizam.
* **Custos de troca (switching costs):**Dificuldade ou custo para os clientes mudarem de fornecedor.  
  *Exemplo:* Empresas que utilizam o software SAP enfrentariam custos altos e muita complexidade para mudar para outro sistema.
* **Poder de precificação:**A empresa pode aumentar os preços sem perder muitos clientes.  
  *Exemplo:* Marcas de luxo podem aumentar preços sem grande impacto nas vendas.
* **Tecnologia ou fornecimento exclusivo:**A empresa tem patentes, tecnologias próprias ou fornecedores exclusivos.  
  *Exemplo:* Empresas farmacêuticas com patentes exclusivas de medicamentos.

**3. Qual porcentagem das receitas é recorrente? Qual é a taxa de cancelamento (churn) anual, se conhecida?**

**O que significa:**

Receitas recorrentes são aquelas que entram regularmente (assinaturas, contratos de longo prazo). A taxa de cancelamento indica quantos clientes a empresa perde anualmente.

**Por que é importante:**

Receitas recorrentes proporcionam estabilidade financeira e previsibilidade. Empresas com alta receita recorrente e baixa taxa de cancelamento são menos arriscadas.

**Exemplo:**

* Serviços de streaming como Spotify têm receitas recorrentes.
* Empresas de construção não têm receitas recorrentes porque seus contratos são pontuais.

**4. Qual é a participação de mercado da empresa? Ela está mudando ao longo do tempo?**

**O que significa:**

Quanto a empresa controla do mercado em comparação aos concorrentes? Essa participação está crescendo ou diminuindo? Mudanças podem ocorrer por aquisições ou crescimento orgânico.

**Por que é importante:**

Crescer ou manter a participação de mercado mostra que a empresa está competindo bem. Perder participação pode indicar problemas.

**Exemplo:**

* Se uma empresa de smartphones aumentou sua participação de 20% para 30%, isso é um bom sinal.
* Se a participação cai de 30% para 15%, pode ser que os concorrentes estejam ganhando espaço.

**5. O crescimento da receita é orgânico ou inorgânico?**

**O que significa:**

* **Orgânico:** Crescimento por aumento de vendas ou lançamento de novos produtos.
* **Inorgânico:** Crescimento por meio da aquisição de outras empresas.

**Por que é importante:**

Crescimento orgânico é geralmente mais sustentável. Crescimento inorgânico pode ser arriscado se a integração das aquisições não for bem feita.

**Exemplo:**

* Uma rede de academias que abre novas unidades está crescendo de forma orgânica.
* Uma empresa que compra uma concorrente para aumentar sua receita cresce de forma inorgânica.

**6. Existe alavancagem operacional? Quanto?**

**O que significa:**

Alavancagem operacional é a capacidade de uma empresa aumentar seus lucros operacionais (EBIT) de forma mais rápida do que suas receitas devido a uma alta proporção de custos fixos em relação aos custos variáveis. Em outras palavras, quando as vendas aumentam, os lucros sobem de forma desproporcional porque os custos fixos não aumentam na mesma medida.

**Como medir:**

* **Grau de alavancagem Operacional :** Calcule a variação no EBIT (lucro antes dos juros e impostos) dividida pela variação nas receitas.

**Por que é importante:**

Alta alavancagem operacional significa que a empresa pode lucrar mais com o aumento das vendas, mas também pode ter prejuízos maiores se as vendas caírem.

**Exemplo:**

* Uma fábrica com máquinas caras pode produzir mais sem aumentar os custos.
* Uma empresa que precisa contratar mais funcionários conforme cresce tem baixa alavancagem operacional.

**7. A administração controla seus resultados ou depende de fatores externos, como preços de commodities?**

**O que significa:**

A empresa consegue controlar seus custos e receitas, ou depende de fatores fora de seu controle, como preços de matérias-primas?

**Por que é importante:**

Empresas que dependem de fatores externos podem ter resultados imprevisíveis e arriscados.

**Exemplo:**

* Uma mineradora depende dos preços do minério de ferro, que variam conforme o mercado global.
* Uma empresa de software tem mais controle sobre suas receitas e custos.

**8. Como a empresa se sairia em um ambiente de alta inflação? Isso poderia prejudicar seus negócios ou até ameaçar sua sobrevivência?**

**O que significa:**

A empresa consegue lidar com o aumento dos preços de materiais e salários? Ela pode repassar esses custos para os clientes?

**Por que é importante:**

Empresas que não conseguem repassar aumentos de custos podem perder lucro ou até falir em um cenário de alta inflação.

**Exemplo:**

* Empresas de alimentos podem aumentar os preços dos produtos facilmente em épocas de inflação.
* Empresas com contratos de preços fixos podem ter dificuldades para se adaptar aos aumentos de custos.
  + **A empresa é líder no mercado?**
  + **Há barreiras de entrada?**
  + **Receita recorrente?**
  + **Participação no mercado?**
  + **Crescimento orgânico ou por aquisições?**
  + **Alavancagem operacional?**
  + **Controle econômico pela administração?**
  + **Impacto da inflação?**

1. **Visões Divergentes Potenciais:**

Esta seção explora maneiras pelas quais a ação pode surpreender o mercado. As respostas geralmente não estão nos relatórios financeiros padrões, por isso é importante ser criativo na busca por informações adicionais.

* + Qual é a narrativa pessimista?
  + Ativos ocultos?
  + Dados segmentados do relatório anual?
  + Segmento com prejuízos?
  + Novos canais ou produtos?
  + Concorrentes enfrentando problemas?
  + Potencial de redução de custos?
  + Mudanças nos mercados finais?
  + Desempenho em relação às expectativas?

**ROTEIRO**

**1. Qual é a narrativa pessimista (bear story)?**

**O que significa:**

Quais fatores têm gerado opiniões negativas sobre a ação? Esses problemas são temporários ou permanentes? Eles realmente afetam a empresa de maneira significativa? É possível pesquisar isso a fundo?

**Por que é importante:**

Entender as preocupações dos investidores ajuda a identificar se o mercado está exagerando ou subestimando os riscos.

**Exemplo:**

* Problemas regulatórios temporários podem ser menos graves do que aparentam.
* Se a empresa perdeu um contrato importante, isso pode ser algo passageiro ou indicar uma tendência negativa maior.

**2. Existem ativos ocultos?**

**O que significa:**

A empresa possui ativos que não estão refletidos adequadamente no preço da ação, como imóveis, créditos fiscais , ou patentes valiosas?

**Por que é importante:**

Ativos não valorizados podem representar uma oportunidade oculta de valorização futura da empresa.

**Exemplo:**

* Um terreno em uma localização valorizada que a empresa não utiliza pode ser vendido ou aproveitado para gerar receita.
* Créditos fiscais podem reduzir os impostos futuros e aumentar os lucros.

**3. Análise dos dados de segmentos:**

**O que significa:**

Colete informações sobre os segmentos da empresa (volumes, preços,receitas, EBIT) dos relatórios financeiros. Considere também transcrições de chamadas e a seção MD&A para identificar informações adicionais.

**Por que é importante:**

Analisar os segmentos ajuda a entender melhor quais partes do negócio estão crescendo ou declinando.

**Exemplo:**

* Um segmento de tecnologia com crescimento rápido pode estar escondido em meio a segmentos tradicionais com baixo desempenho.

**4. Algum segmento ou ativo está gerando prejuízos ou abaixo do seu potencial?**

**O que significa:**

Existe alguma parte do negócio que está tendo prejuízos ou lucros abaixo do esperado? Se essa parte for corrigida ou encerrada, os lucros da empresa poderiam melhorar?

**Por que é importante:**

Segmentos ruins podem estar mascarando a verdadeira qualidade do negócio.

**Exemplo:**

* Se uma divisão está dando prejuízo, fechar ou reestruturar essa divisão pode aumentar a margem de lucro.

**5. Há canais de distribuição ou novos produtos inexplorados que podem impulsionar as vendas?**

**O que significa:**

A empresa tem oportunidades para vender seus produtos em novos mercados ou lançar novos produtos para aumentar suas receitas?

**Por que é importante:**

Identificar esses caminhos pode mostrar oportunidades de crescimento não reconhecidas pelo mercado.

**Exemplo:**

* Uma empresa de alimentos que começa a vender seus produtos em novos mercados pode aumentar significativamente suas vendas.

**6. Quem são os principais concorrentes e eles estão enfrentando problemas?**

**O que significa:**

Os grandes concorrentes estão passando por dificuldades que a empresa poderia aproveitar para ganhar participação de mercado?

**Por que é importante:**

Problemas dos concorrentes podem ser uma chance para a empresa se fortalecer.

**Exemplo:**

* Se um concorrente está sofrendo com problemas , a empresa pode conquistar seus clientes temporariamente ou permanentemente.

**7. Há potencial de corte de custos?**

**O que significa:**

A empresa pode reduzir custos para melhorar suas margens? Como suas margens atuais se comparam às margens do passado e de concorrentes?

**Por que é importante:**

Cortes de custos bem planejados podem aumentar a lucratividade sem precisar de crescimento nas vendas.

**Exemplo:**

* Se a empresa tem custos administrativos maiores que os concorrentes, há espaço para otimizações.

**8. Os mercados finais da empresa estão passando por mudanças significativas?**

**O que significa:**

Os mercados ou setores atendidos pela empresa estão crescendo ou mudando de forma que a empresa possa se beneficiar?

**Por que é importante:**

Mudanças positivas nos mercados finais podem impulsionar o crescimento da empresa.

**Exemplo:**

* Uma empresa de baterias pode se beneficiar do crescimento do mercado de carros elétricos.

**9. Desempenho em relação às expectativas nos últimos 3 trimestres:**

**O que significa:**

Como a empresa tem se saído em relação às expectativas dos analistas nos últimos três trimestres? (Receitas, lucros por ação (EPS), novos clientes, etc.). Como a ação reagiu a esses resultados?

**Por que é importante:**

Isso ajuda a entender se a empresa está superando ou desapontando o mercado e como os investidores estão reagindo.

**Exemplo:**

* Se a empresa superou as expectativas de lucro, mas a ação não subiu, isso pode indicar uma oportunidade de valorização futura.

1. **Avaliação (Valuation):**

Nesta seção, é necessário apresentar uma visão detalhada do histórico financeiro da empresa e projetar possíveis cenários de valorização ou desvalorização. A chave é identificar os principais fatores que influenciam o valor da empresa e entender a sensibilidade dessas projeções a diferentes premissas. A avaliação ajuda a entender o potencial de crescimento (upside) e o risco de queda (downside) da ação.

* + **Histórico financeiro:** receita, margens, custos fixos/variáveis.
  + **Cenário de alta:** projeções para 2-3 anos.
  + **Cenário de baixa:** quedas possíveis e múltiplos adequados.

Roteiro

**1. Histórico Financeiro**

**O que significa:**

Analise os dados financeiros dos últimos anos, incluindo receitas , margem bruta , despesas operacionais (SG&A), margem operacional e CAPEX . Identifique tendências e mudanças significativas nos números e explique o que as causou.

**Por que é importante:**

Entender o desempenho passado ajuda a fundamentar projeções futuras e a identificar pontos de risco ou oportunidades.

**Exemplo:**

* Se as receitas cresceram 20% em 2023 devido a um novo produto, mas as margens caíram por causa de custos de marketing, isso deve ser levado em conta para previsões futuras.
* Um aumento repentino de SG&A pode estar relacionado à expansão a novos mercados.

**2. Potencial de Alta (Upside)**

**O que significa:**

Valor da empresa em um cenário otimista para os próximos 2-3 anos, levando em consideração o crescimento esperado, múltiplos de mercado e outros fatores positivos.

**Por que é importante:**

Identificar o potencial de crescimento ajuda a determinar se a ação está subvalorizada e se pode oferecer bons retornos.

**Exemplo:**

* **Fluxo de Caixa Descontado** (DFC) Maior fluxo de caixa projetado e menor taxa de desconto (WACC) devido a menor percepção de risco, resultando em maior valor presente. (Aumento de market share ,expansão das margens operacionais ,redução de custos.);
* **Múltiplos Comparáveis** (EV/EBITDA, Preço/Lucro, EV/Receita) . Aplicação de múltiplos mais altos devido ao desempenho acima da média;
* **Transações Ativa**s (M&A) Fusões e aquisições no mesmo setor, múltiplos pagos. Aquisição/Alienação com base em múltiplos elevados, interesse elevado dos compradores;
* **Patrimonial** (Baseado em Ativos) Avalia a empresa com base no valor dos seus ativos líquidos. Valorização de imóveis, terrenos ou equipamentos, identificação de ativos ocultos ou subutilizados. Valor patrimonial ajustado reflete um potencial de valorização dos ativos;

**3. Potencial de Baixa (Downside)**

**O que significa:**

Valor da empresa em um cenário pessimista, levando em conta possíveis quedas de receita, aumento de custos ou problemas externos, como processos judiciais ou crises econômicas.

**Por que é importante:**

Entender os riscos e a possível desvalorização da ação ajuda a tomar decisões mais informadas e a evitar investimentos de alto risco.

**Exemplo:**

* **Fluxo de Caixa Descontado** (DFC) Menor fluxo de caixa projetado e maior taxa de desconto devido a maior percepção de risco, reduzindo o valor presente.(Queda nas receitas e compressão das margens, pressões de custo , perda de clientes)
* **Múltiplos Comparáveis** (EV/EBITDA, Preço/Lucro, EV/Receita) Aplicação de múltiplos mais baixos, refletindo as dificuldades da empresa em comparação com os pares;
* **Transações Ativa**s (M&A) Aquisição/Alienação com base em múltiplos mais baixos, fusões e aquisições está em baixa.
* **Patrimonial** (Baseado em Ativos) redução ativos líquidos devido à baixa valorização dos ativos e excesso de passivos. Queda nos preços de imóveis ou ativos tangíveis, ativos obsoletos ou depreciados.

**4. Sensibilidade às Premissas**

**O que significa:**

Avalie como mudanças nos principais fatores (receitas, margens, múltiplos) afetam o valor da empresa. Quais são as premissas necessárias para atingir os cenários de alta ou baixa?

**Por que é importante:**

Entender a sensibilidade ajuda a avaliar se as premissas são realistas e identificar os maiores riscos para o valor projetado.

**Exemplo:**

* **Cenário otimista:** Premissa de crescimento de receitas de 15% ao ano e expansão de margem operacional de 10% para 15%.
* **Cenário pessimista:** Premissa de queda de receitas de 5% ao ano e manutenção de margem operacional em 10%.

**5. Resumo da Avaliação**

**O que significa:**

Combine as análises de histórico, potencial de alta e baixa em uma visão consolidada. Destaque os fatores-chave que podem impactar a avaliação.

**Por que é importante:**

Fornece uma visão clara dos possíveis resultados e ajuda a fundamentar a decisão de investimento.

**Exemplo:**

* **Histórico:** Receita e margens estáveis nos últimos 5 anos, com crescimento de 10% em 2022.
* Valor
* **Upside:** Valorização de 50% com base em expansão de mercado e redução de custos.
* **Downside:** Risco de queda de 30% devido a perda de clientes-chave.

1. **Administração e Controladores:**

Esta seção analisa a estrutura de governança corporativa e a composição acionária da empresa, com foco em como a gestão toma decisões e os interesses dos principais envolvidos. Entender esses fatores ajuda a avaliar o alinhamento da administração com os acionistas e a estabilidade da liderança.

* + **Composição acionária da empresa?**
  + **Incentivos para a administração?**
  + **Participação dos insiders?**
  + **Negociações dos insiders?**
  + **Mudanças na gestão?**
  + **Histórico dos gestores.**

**ROTEIRO**

**1. Qual é a composição acionária da empresa?**

**O que significa:**

Analise a estrutura acionária da empresa para identificar como as ações estão distribuídas entre diferentes grupos, como fundadores, executivos, investidores institucionais e acionistas minoritários. Verifique se existem classes diferentes de ações e se algumas classes possuem direitos de voto especiais.

**Por que é importante:**

A composição acionária pode influenciar a governança corporativa e a tomada de decisões. Uma concentração elevada de ações em um grupo específico pode significar maior controle e poder decisório desse grupo, enquanto uma distribuição equilibrada pode refletir uma governança mais inclusiva e transparente.

**Aspectos a considerar:**

* **Distribuição das ações:** Percentuais detidos por insiders (fundadores, executivos) e investidores externos.
* **Estrutura de classes de ações:** Verifique se há classes com diferentes direitos de voto (ex.: Classe A, Classe B).
* **Controle acionário:** Identificar se há acionistas majoritários com poder decisório significativo.

**Exemplo:**

* **Fundadores detêm 30% das ações com direitos de voto especiais.**
* **Investidores institucionais detêm 40% das ações ordinárias.**
* **Acionistas minoritários possuem 30% das ações sem privilégios de voto.**

**2. Como a administração é incentivada? Houve mudanças nos últimos 12 meses?**

**O que significa:**

Analise os planos de remuneração e incentivos dos executivos (como bônus, opções de ações e metas de desempenho). Verifique se houve mudanças nos últimos 12 meses nos pacotes de remuneração.

**Por que é importante:**

Os incentivos da administração devem estar alinhados com os interesses dos acionistas. Incentivos mal estruturados podem levar a decisões de curto prazo prejudiciais para o valor de longo prazo da empresa.

**Exemplo:**

* Bônus baseados no crescimento de lucros ou no preço das ações incentivam o foco na criação de valor para os acionistas.

**3. Há participação significativa de insiders (administradores e diretores)?**

**O que significa:**

Verifique a porcentagem das ações da empresa que é detida por insiders, incluindo executivos e membros do conselho.

**Por que é importante:**

Uma alta participação de insiders indica que a administração acredita no potencial da empresa e está alinhada com os acionistas. Baixa participação pode sugerir falta de confiança ou compromisso.

**Exemplo:**

* Se os executivos detêm 20% das ações, isso pode indicar que estão fortemente comprometidos com o sucesso da empresa.

**4. Houve compra ou venda de ações por insiders nos últimos 6-12 meses? A que preço?**

**O que significa:**

Analise se os insiders (executivos e diretores) compraram ou venderam ações da empresa recentemente e a que preço essas transações ocorreram.

**Por que é importante:**

* **Compras de insiders:** Sugerem confiança na valorização futura da empresa.
* **Vendas de insiders:** Podem sinalizar preocupações ou a percepção de que a ação está supervalorizada.

**Exemplo:**

* Um CEO comprando ações a R$ 50 pode indicar confiança no crescimento futuro.
* Vendas significativas podem levantar preocupações.

**5. Houve mudanças importantes na alta administração nos últimos 12 meses?**

**O que significa:**

Verifique se houve substituições ou novas contratações de executivos importantes (como CEO, CFO ou diretores de operações) no último ano.

**Por que é importante:**

Mudanças na alta administração podem impactar a estratégia e o desempenho da empresa. Entradas ou saídas de líderes influentes podem ser sinais de renovação ou instabilidade.

**Exemplo:**

* A saída de um CEO de longa data pode indicar uma mudança estratégica significativa ou problemas internos.

**6. Histórico da administração**

**O que significa:**

Analise o histórico profissional dos principais executivos. Isso inclui experiência em cargos anteriores, histórico de sucesso em outras empresas e áreas de especialização.

**Por que é importante:**

Uma equipe de gestão experiente e com bom histórico pode aumentar a confiança dos investidores e melhorar a execução estratégica.

**Exemplo:**

* Um CFO com experiência em grandes empresas de tecnologia pode ser um sinal positivo para uma startup do mesmo setor.

1. **Discussão/Follow-Ups para reunião:**