

## Monster Beverage Corporation



### Descrição

A Monster, antiga Hansen Natural Corporation, produz vários refrigerantes e bebidas “alternativas”, com especial foco em bebidas energéticas. Este mercado, em 2021, contabilizou USD 67 MM (+11,4% YoY) em vendas, das quais USD 5,5 MM (+20,5% YoY) foram geradas pela Monster. A empresa reporta três segmentos distintos, i) Monster Energy® Drinks, composto por bebidas energéticas da marca, ii) composto por outras marcas de bebidas energéticas compradas à The Coca-Cola Company (TCCC) assim como bebidas energéticas mais acessíveis, e iii) outros, que inclui certos produtos vendidos pela American Fruits and Flavours LLC (AFF). A empresa tem um total de 4 092 trabalhadores em 69 países, estando a maioria localizada na América do Norte, e principalmente focados em vendas e marketing.

Monster Beverage Corp	
Ticker MyBolsa/website BiG	MNST
Ticker BiGlobal Trade	MNST
Ticker BiGTrader24	MNST
Ticker BiG Power Trade	MNST
P/E Ratio 2022E	38.74
P/BV Ratio	7.14
EV/EBITDA	27.47

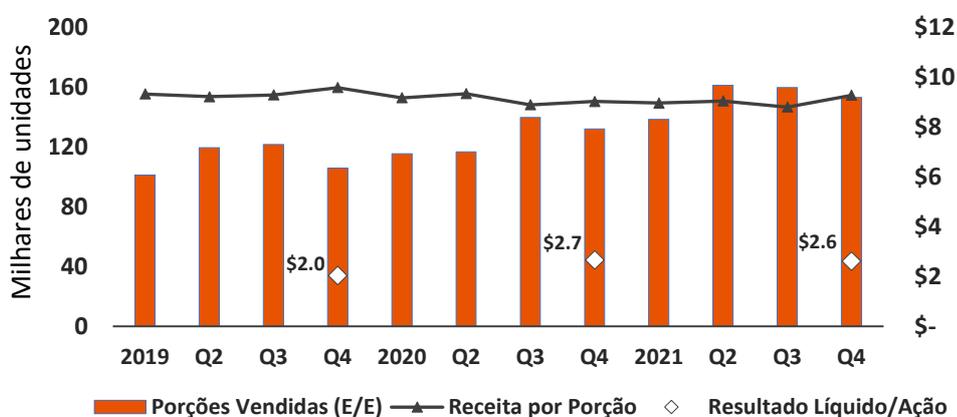
Fonte: Dados da empresa; Bloomberg

Preço e Performance (Valores em USD)	
Preço	92.28
Máx. 52 sem.	99.81
Mín. 52 sem.	71.78
YTD	-3.9%
Volume diário	3,070,177
Capitalização Bolsista	48,621
Beta	0.83
Dividendo	0.00
Lucros por ação	2.61

Fonte: Dados da empresa;

Informação Financeira	
Vendas (USD milhões)	5,541
EBITDA (USD milhões)	1,852
Número de colaboradores	3,458
ROA	16.1%
ROE	19.3%
D/E	0.0%
Dividend Yield	-

Fonte: Dados da empresa;



Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

Nota: Cada unidade equivale a 12 latas

### Tese de Investimento

A Monster usufrui de duas grandes vantagens: i) capacidade de outsourcing de várias fases mais complicadas da sua cadeia de produção, a distribuição, a produção e o empacotamento, e ii) o facto de ser uma das únicas empresas em bolsa apenas focadas na indústria de bebidas energéticas.

O contrato estabelecido com a TCCC, representou um grande passo para a empresa pois permitiu-lhes usufruir não só de uma rede de distribuição já existente, como também do ‘knowhow’ da mesma. Este contrato permitiu que a empresa expandisse a cobertura internacional dos seus produtos, incorrendo menos risco

Da mesma forma, a Monster faz outsourcing da produção das bebidas. Esta decisão permite à empresa, através de contratos, garantir centros de produção sem assumir os riscos dos mesmos.

Não obstante, a empresa não demonstra tanta transparência quanto preferível. Isto dificulta previsões para o futuro da empresa. Atualmente, o valor de mercado da empresa aparenta considerar crescimentos de receitas difíceis de alcançar, fazendo com que o investimento ao preço atual não pareça ser a melhor decisão.

### Nota:

Todas as cotações foram atualizadas na Bloomberg às 09h01 do dia 17 de agosto de 2022.



### Analista:

Francisco Cavaco

### Com Contribuição de:

Pedro Vilhena Fernandes

### Research:

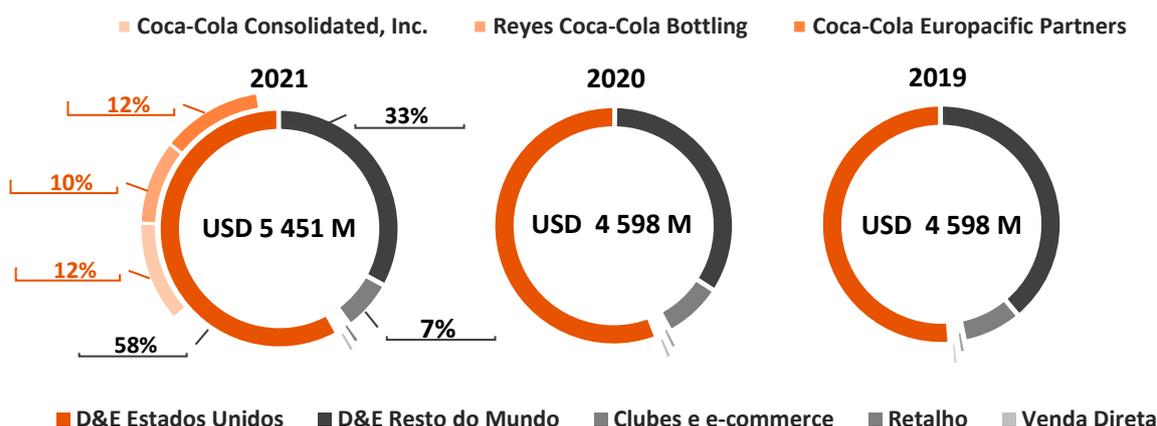
research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço e rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitada. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

**Modelo de Negócio**

O modelo de negócio da Monster é semelhante ao de outras empresas que operam na indústria de produtos prontos a beber. Responsabilizam-se pela produção de fórmulas para cada bebida, vendem-nas a engarrafadores e distribuidores, que por sua vez se responsabilizam por levar o produto ao consumidor final. Apenas 10% das receitas totais da Monster foram geradas por outras vias.

**Principais Clientes**



Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

**Segmento de Venda**

**Segmento de Venda**

O Modelo de Negócio inclui quatro segmentos de Venda Distintos, i) Vendas a Distribuidores e Engarrafadores (D&E), ii) Vendas a clubes e e-commerce, iii) vendas a retalho, e iv) vendas diretas.

**Vendas a D&E:** A larga maioria das vendas da Monster são dirigidas diretamente para empresas de D&E. Em 2021, 91% das vendas foram a empresas de distribuição, sendo três dos principais clientes sucursais da TCCC.

**Manufatura e Distribuição**

**Monster Energy Drink:** A AFF desenvolve e manufatura os principais sabores. No entanto, as instalações de produção não são da Monster, sendo que a empresa prefere fazer *outsourcing* desta fase da cadeia do produto.

A Monster compra sabores, concentrados, adoçantes, sumos, suplementos, recipientes, tampas, rótulos, caixas, e outros ingredientes e componentes a fornecedores, entregando-os posteriormente nas instalações de clientes D&E.

As empresas de D&E só podem modificar os ingredientes entregues em conformidade com as diretrizes da Monster, e o engarrafamento só pode ser feito em conformidade com as mesmas.

**Analista:**  
Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**  
Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**  
research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BiG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BiG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não substancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BiG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BiG. O BiG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

Centro de Distribuição Monster



Riverside County, Califórnia

**Marcas Estratégicas:** Para estes produtos, a Monster compra concentrados ou bases para bebidas a fornecedores. Estes concentrados são posteriormente vendidos a D&E. Estes ficam responsáveis pela manufatura e empacotamento do produto final, assim como da aquisição dos restantes ingredientes e materiais para empacotamento e engarrafamento.

A liberdade dos clientes D&E para modificar os concentrados espelha os critérios aplicados para o segmento de produtos Monster Energy Drink

### Acordo de Distribuição Coordenada com a TCCC

A Monster oficializou um acordo com a TCCC que engloba três principais pontos:

- i) Em países ou territórios nos quais a TCCC mantenha redes de distribuição proprietárias, inteiramente ou parcialmente, ou vá criá-las, sujeito a aprovação da TCCC, as distribuidoras terão de continuar a distribuir e vender, ou terão de distribuir e vender, os produtos Monster Energy Drink.
- ii) Sujeito a aprovação pela TCCC, a Monster poderá designar países ou territórios nos quais serão utilizadas, ou criadas, redes de D&E's da TCCC. Os mesmos responsabilizar-se-ão pela distribuição e venda de produtos Monster Energy Drink.
- iii) A Monster já oficializou acordos de distribuição com vários D&E da TCCC para determinados produtos do segmento Monster Energy Drink nos Estados Unidos, e em mercados internacionais. Os mesmos serão respeitados

A distribuição nos Estados Unidos é executada por completo pela TCCC, sendo que a maioria da distribuição internacional já foi transferida para a D&E da rede da TCCC. Adicionalmente, a Monster mantém um contrato semelhante com a TCCC para o empacotamento e distribuição de produtos do segmento de Marcas Estratégicas.

### Matérias-Primas e Fornecedores

A Monster, no segmento de Monster Energy Drinks, tem exposição às flutuações de todos os materiais necessários para a produção das suas fórmulas e para materiais de empacotamento, como alumínio para latas e plástico PET para as garrafas e tampas. A AFF é o principal fornecedor de sabores para produtos Monster Energy Drinks, sendo que alguns componentes alimentares são também comprados a terceiros.

Os sabores para produtos do segmento Marcas Estratégicas são maioritariamente comprados à TCCC, sendo que alguns são comprados a terceiros.

Consequentemente, a Monster, para gerir o risco, mantém contacto com fornecedores alternativos para eventual escassez de certos componentes. Não obstante, estará sempre exposta a impactos generalizados nas indústrias.

**Analista:**

Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**

Pedro Vilhena Fernandes

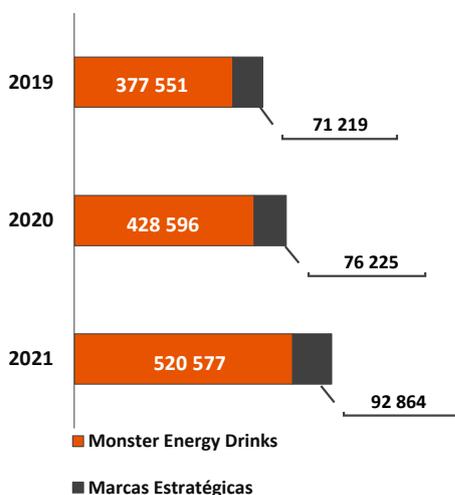
**Research:**

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

Produtos

Unidades Vendidas, Segmentos de Produto



Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

Segmento Monster Energy Drinks

- i) **Monster Energy® Drinks:** Estas são bebidas energéticas gasificadas que contêm vitaminas, minerais, nutrientes, ervas e outros ingredientes considerados suplementos. Inclui 49 diferentes bebidas.
- ii) **Expresso Monster®:** Linha de produtos não gasificados que incluem a combinação de laticínios, café e bebida energética. Inclui apenas uma bebida.
- iii) **Java Monster®:** Linha semelhante a Expresso Monster, mas não inclui laticínios. Inclui 12 bebidas distintas.
- iv) **Monster Energy® Dragon Iced Tea:** Linha de chás não gasificados. Inclui 12 bebidas.
- v) **Monster Hydro®:** Inclui duas linhas diferentes de bebidas, sendo Energy Water – bebida não gasificada, com ligeiro doce e bebida energética – e Super Sport – bebida não gasificada, com ligeiro doce e bebida energética composto por uma mistura de eletrólitos e ácidos BCAA. Inclui 12 bebidas diferentes.
- vi) **Monster HydroSport Super Fuel®:** Bebida não gasificada, hidratação e bebida energética com ácidos BCAA. Inclui 4 modelos
- vii) **Monster Energy® Nitro:** Linha de bebidas energéticas gasificadas com óxido nitroso. Contém 1 bebida
- viii) **Rehab® Monster® Energy:** Linha não gasificada com bebida energética com eletrólitos. Composta por 6 modelos distintos
- ix) **Muscle Monster® Energy Shakes:** linha de batidos energéticos não gasificados com 27 gramas de proteína. Inclui dois tipos diferentes
- x) **Reign Total Body Fuel® High Performance:** linha de bebidas energéticas com ácidos BCAA, vitamina B, eletrólitos e COQ10 sem açúcar. Inclui 14 Modelos distintos.
- xi) **Reign Inferno® Thermogenic Fuel High Performance:** Semelhante ao previamente referido, com adição de mistura de termogénicos. Inclui 4 bebidas diferentes.
- xii) **True North® Pure Energy Seltzers:** Linha de bebidas energéticas “plant-based” com “immunity boost”, sem açúcar, adoçantes, sabores ou cores artificiais. Inclui 6 bebidas diferentes



Analista:  
Francisco Cavaco

Com Contribuição de:  
Pedro Vilhena Fernandes

Research:  
research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitada. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

**Segmento Marcas Estratégicas**

O segmento de Marcas Estratégicas é composto apenas por bebidas energéticas gasificadas, sendo que cada marca inclui pelo menos 1 modelo, inclui: **BPM®, BU®, Burn®, Full Throttle®, Fury®, Gladiator®, Live+®, Mother®, Nalu®, NOS®, Play® e Power Play®, Predator®, Relentless®, Samurai®, e Ultra Energy®.**

▲ **Vendas e Marketing**

Um dos principais pontos na estratégia de vendas e marketing é expandir a *brand awareness* através de programas que promovam uma determinada imagem da marca e dos produtos.

**Eventos**

Marcas de bebidas energéticas são conhecidas por organizar, participar, ou patrocinar eventos, genericamente relacionados com desportos radicais. A Monster aplica também esta estratégia.

A empresa foca-se em i) desportos radicais, incluindo BMX, skate, snowboard e surf entre outros, ii) desportos de combate, como MMA, e iii) desportos motorizados como formula 1, patrocinando a construtora Mercedes AMG Petronas, Rally e RallyCross, Moto GP, entre outros.

**Endorsements e Patrocínios**

Complementando o envolvimento em eventos, a Monster também estende o alcance da sua marca através de atletas e das respetivas equipas. As relações estabelecidas normalmente envolvem pagamentos aos desportistas ou equipas, incluindo distribuição gratuita de produtos da marca. Os desportistas mais influentes incluem:

- i) **Lewis Hamilton:** Piloto Formula 1, com um total de 32,9M de seguidores em redes sociais
- ii) **Ken Block:** Piloto Rally Cross, com um total de 13,6 M de seguidores em redes sociais
- iii) **Rob Gronkowski:** Futebol americano, total de 8,6 M de seguidores em redes sociais
- iv) **Nyjah Huston:** Skater, total e 7,4 M de seguidores em redes sociais
- v) **Jorge Masvidal:** Lutador UFC, total de 5,2 M de seguidores em redes sociais
- vi) **George Russell:** Piloto Formula 1, total de 4,6 M de seguidores em redes sociais

Em 2021, a Monster gerou USD 38,1 M em despesas dedicadas a esta estratégia de marketing.



**Ken Block**, 6 Vitórias e 12 pódios no WRC



**Nyjah Huston**, Campeão Mundial SLS 3x



**Surf Open Acapulco**



**Ken Block**, Carro de Rally



**Lewis Hamilton**, Campeão Mundial F1 6x

**Analista:**

Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**

Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

**Outros**

Para além da aposta em presença mediática e física em eventos, a Monster utiliza também métodos mais genéricos de marketing “push-pull” para aumentar espaço e presença nas superfícies de retalhistas, incluindo através de estantes, arcas e barris frigoríficos, assim como através de publicidade, promoções em loja e através de merchandising.

**Clientes**

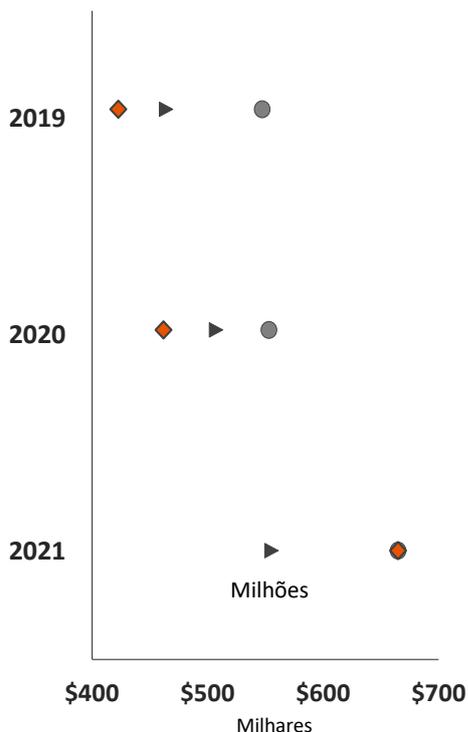
Apesar do produto final ser comprado por consumidores individuais, o modelo da Monster estabelece empresas de D&E como principais clientes, isto é, responsáveis por 91% das receitas em 2021.

O Acordo de Distribuição Coordenada com a TCCC estabeleceu acesso quase ilimitado a compradores da Coca-Cola. A Monster mantém como clientes mais de 12 sucursais da Coca-Cola. Por outro lado, também inclui como seus clientes a Asahi Soft Drink, a Walmart (incluindo o Sam’s Club), a Costco Wholesale Corporation e a Amazon.com.

Os três maiores clientes têm gerado, juntamente, cerca de 34% das receitas totais da Monster. Considerando o crescimento de receitas da Monster para USD 5 541 M (+20,5% YoY), estes clientes foram responsáveis por USD 1 884 M (+24,2% YoY).

É também notável a sazonalidade da procura por produtos Monster. Como demonstrado no seguinte gráfico, o segundo e terceiro trimestres representam sempre períodos de elevada procura.

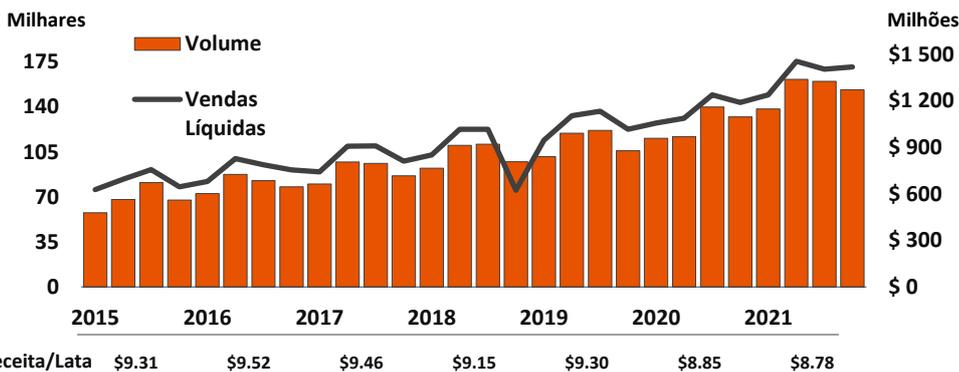
Receita gerada por três maiores Clientes



- Coca-Cola Consolidated, Inc.
- ▲ Reyes Coca-Cola Bottling
- ◆ Coca-Cola Europacific Partners

Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

Sazonalidade de vendas



Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

É também necessário sublinhar a distribuição dos volumes de vendas por Segmentos de Produtos, dado que 84,9% são Monster Energy Drinks.

**Analista:**  
Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**  
Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**  
research@big.pt

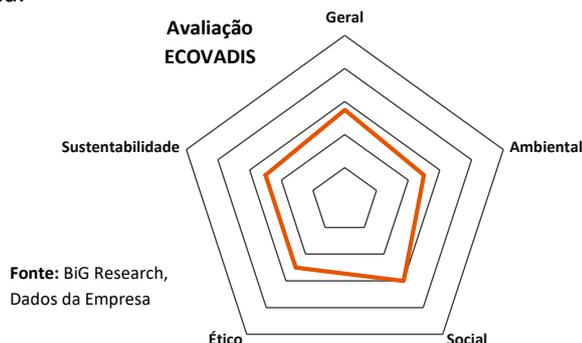
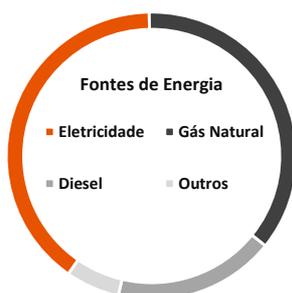
Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.



**Ambiental**

Existe uma ligação bem estabelecida entre a Monster e o meio ambiente. Esta ligação é fruto da presença da marca em desportos radicais e da respetiva ligação entre os mesmos e a natureza.

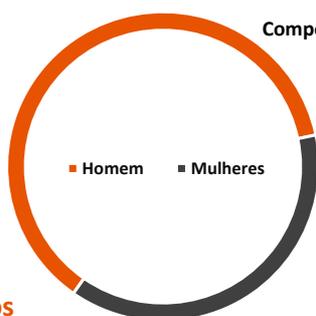
Os esforços da empresa para reduzir o impacto das suas operações no meio ambiente incluem os princípios de reduzir, reutilizar e reciclar, assim como através do controlo da energia consumida.



**Social**

A Monster sublinha a forma como trata os seus trabalhadores, sustentando um bom programa de cobertura médica e de programas 401k, promoção de saúde mental e programas de formação para os trabalhadores desenvolverem as suas capacidades.

A equipa total da Monster aumentou, entre 2010 e 2020, de 1 497 trabalhadores para 3 666, aumentando a percentagem de trabalhadores a full-time de 55,6% para 82,2%. Adicionalmente, a empresa mantém elevados níveis de diversidade, sendo que 49% dos trabalhadores não são brancos, e 38% são mulheres.



Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

**Produtos**

É necessário valorizar os esforços da empresa para manter a sua produção, i.e. todo o processo de fabrico de formulas até fabrico de latas, sustentável. Em 2020, 95% dos produtos Monster foram empacotados com alumínio 100% reciclado. Adicionalmente, a empresa faz questão que as suas estratégias de marketing não promovam comportamentos perigoso nem consumo desregrado.



**Analista:**  
Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**  
Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**  
research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

**Equipa de Gestão****CO-CEO, Rodney C. Sacks**

Sacks, juntamente com o seu CO-CEO, Hilton Schlosberg, comprou a Hansen Natural Corporation, prévia Monster, em 1990. Sacks manteve a posição de CEO até 2021, quando as responsabilidades foram divididas com o seu parceiro.

4.1 ★★★★★



Recommend to a Friend



Approve of CEO

Rodney C. Sacks  
166 Ratings

Fonte: Glassdoor

Antes do seu investimento na Hansen Natural Corporation, Rodney trabalhou na Werksmans como advogado, tendo sido o advogado mais novo a ser promovido a partner.

Sacks formou-se em direito, tendo posteriormente tirado uma especialização em lei tributária.

**CO-CEO, Hilton Schlosberg**

Hilton, parceiro de Sacks, partilhava funções com o mesmo no consórcio que operavam juntamente. Após a aquisição da empresa, Schlosberg iniciou funções como COO da empresa, também iniciando a responsabilidade de CFO em 1996. Atualmente, exerce posição de Vice-Chairman e CO-CEO

Schlosberg detém uma licenciatura na University of the Witwatersrand em Jonesburg.

**Analista:**

Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**

Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

## Demonstração de Resultados

### Resultado Líquido

#### Receita

De 2019 até 2021, as receitas da empresa cresceram com um CAGR de 14,8%, com especial ênfase no crescimento de Monster energy de 2020 para 2021.

A Margem de Receita Líquida caiu de 60%, em 2020, para 56% em 2021, maioritariamente devido ao aumento dos custos de produção para o segmento Monster Energy.

#### Custos

A Margem Operacional de marcas estratégicas tem vindo a aumentar, não obstante a mesma para bebidas Monster tem vindo a cair, algo que representa menos eficiência operacional no segmento que mais receita gera. Como resultado, a margem de lucro operacional caiu 4,2pps em 2021. O aumento de custos de produção e operacionais é fruto da subida generalizada de preços em vários dos inputs utilizados na cadeia de produção e distribuição dos componentes necessários.

#### Balanço

Em 2021, a Monster aumentou a sua liquidez para salvaguardar a sua saúde financeira, durante períodos de incerteza económica.

O aumento no valor de passivos deve-se principalmente a um crescimento em recibos por pagar da empresa.

Em 2021, o crescimento em capital Social, deve-se ao aumento sentido em Ganhos retidos do ano anterior.

#### Fluxos de Caixa

Os Fluxos Operacionais mantêm-se positivos, com uma boa relação com as receitas. Em 2021, o valor caiu face a receita da empresa maioritariamente por alocação de dinheiro em Ativos e Passivos operacionais.

A Monster aumentou substancialmente os fluxos de investimento, registando um aumento de 110%. Este é fruto de investimentos da empresa no valor de USD 2 413 M, parcialmente compensados por vendas de investimentos passados no valor de USD 1 489 M.

Os fluxos de financiamento foram positivos, acumulando uma entrada de dinheiro no valor de USD 35 M. Esta mudança expressiva face aos USD – 526 M registados em 2021, é fruto do cessar de recompras de ações próprias.

Resultado Líquido, M	2021	2020	2019
<b>Vendas</b>	\$ 5,541	\$ 4,599	\$ 4,201
Monster Energy	\$ 5,221	\$ 4,305	\$ 3,904
Marcas Estratégicas	\$ 295	\$ 266	\$ 275
Outras	\$ 26	\$ 27	\$ 22
<b>Custos de Produção</b>	\$ (2,433)	\$ (1,875)	\$ (1,682)
<b>Receitas Líquidas</b>	\$ 3,109	\$ 2,724	\$ 2,519
<b>Despesas Operacionais</b>	\$ (1,311)	\$ (1,091)	\$ (1,116)
<b>Lucro Operacional</b>	\$ 1,797	\$ 1,633	\$ 1,403
Outras Receitas	\$ 4	\$ (7)	\$ 13
<b>EBT</b>	\$ 1,801	\$ 1,626	\$ 1,416
Impostos	\$ (424)	\$ (217)	\$ (308)
<b>Resultado Líquido</b>	\$ 1,377	\$ 1,410	\$ 1,108

Lucro/ação	2021	2020	2019
Básico	\$ 2.61	\$ 2.66	\$ 2.04
Diluído	\$ 2.57	\$ 2.64	\$ 2.03

Margem Operacional	2021	2020	2019
Monster Energy Drinks	38.1%	42.3%	40.1%
Strategic Brands	58.9%	58.2%	59.7%
Other	26.8%	21.9%	16.7%

Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

Balanço, M	2021	2020
Dinheiro e Equivalentes	\$ 3,076	\$ 2,062
Inventário	\$ 593	\$ 333
Intangíveis	\$ 1,072	\$ 1,059
PP&E	\$ 314	\$ 315
Outros	\$ 2,749	\$ 2,434
<b>Ativos</b>	\$ 7,805	\$ 6,203
Passivo Correntes	\$ 965	\$ 750
Passivos Fixos	\$ 273	\$ 292
<b>Passivos</b>	\$ 1,238	\$ 1,042
Capital Social	\$ 4,653	\$ 4,538
Ganhos Retidos	\$ 7,810	\$ 6,432
Ações	\$ (5,829)	\$ (5,161)
Outros	\$ (66)	\$ 6
<b>Capital Social</b>	\$ 6,567	\$ 5,815
<b>Capital Social e Passivos</b>	\$ 7,805	\$ 6,857

Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

Fluxos de Caixa, M	2021	2020	2019
Resultado Líquido	\$ 1,377	\$ 1,410	\$ 1,108
Reconciliação de Resultados	\$ (222)	\$ (45)	\$ 6
<b>Fluxos Operacionais</b>	\$ 1,156	\$ 1,364	\$ 1,114
Vendas de Investimentos	\$ 1,489	\$ 920	\$ 851
Compra de Investimentos	\$ (2,413)	\$ (1,300)	\$ (1,068)
Outros	\$ (68)	\$ (93)	\$ (110)
<b>Fluxos de Investimentos</b>	\$ (992)	\$ (472)	\$ (327)
Emissão de Ações	\$ 46	\$ 73	\$ 92
Outros	\$ (11)	\$ (599)	\$ (721)
<b>Fluxos de Financiamento</b>	\$ 35	\$ (526)	\$ (629)
Efeito de Câmbio	\$ (52)	\$ 17	\$ 2
Variação em Liquidez	\$ 4	\$ (0)	\$ 3
<b>Dinheiro e Equivalentes, Fim</b>	\$ 1,326	\$ 1,180	\$ 798

Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

#### Analista:

Francisco Cavaco

#### Com Contribuição de:

Pedro Vilhena Fernandes

#### Research:

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

**Comparáveis**
**Considerações**

**EBITDA:** Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation – lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Constitui uma métrica de avaliação da performance operacional de uma empresa.

É necessário sublinhar a dificuldade em enquadrar a Monster entre a sua competição devido à especificidade das suas operações em bebidas energéticas. A maioria dos agentes que produzem bebidas energéticas possuem também outras operações. Consequentemente, os seus dados financeiros relativos às operações de bebidas energéticas são diluídos nas operações totais.

**ROA:** Return on Assets – rácio entre o resultado líquido e os ativos totais.

**Valor**

Como referido na Tese de Investimento, a empresa aparenta estar avaliada conforme expectativas elevadas de crescimento, sendo as mesmas difíceis de alcançar. Retirando a Celcius, uma “growth company”, a Monster possui o segundo P/E mais elevado, refletindo as tais expectativas. Adicionalmente, a empresa não distribui dividendos, refletindo as suas próprias expectativas de crescimento.

**ROE:** Return on Equity – rácio entre o resultado líquido atribuível aos acionistas e o capital próprio total.

**Eficiência**

A Monster, fruto do seu outsourcing, consegue manter um ROA vastamente superior à competição. O seu retorno de 18% em ativos representa a eficiência superior dos seus investimentos em CAPEX face a sua competição.

**D/E:** Debt to Equity – rácio entre o passivo total e o capital próprio total da empresa, ambos em valores contabilísticos.

Não obstante, a Margem de EBITDA é um indicador melhor para avaliar a eficiência das operações. Alcançando os 32%, a empresa está em linha com os maiores competidores.

**P/E:** Price to Earnings – rácio entre o preço de mercado e o resultado líquido da ação.

**Alavancagem:**

É relevante abordar o facto de a empresa não necessitar de alavancagem para expandir o alcance dos seus produtos. Esta característica é muito valiosa, especialmente em períodos de incerteza.

**EV/EBITDA:** Enterprise Value to EBITDA – rácio entre o valor de mercado da empresa e o EBITDA dos últimos 12 meses.

**EV/Sales:** Enterprise Value to Sales – rácio entre o valor de mercado da empresa e o total de receitas dos últimos 12 meses.

Nome	Cap. Bolsista (milhões)	P/E 2022E	% YTD	% Div. Yield	ROA	Div. Líq./ EBITDA	CF/Total Liabilities	Margem EBITDA
The Coca-Cola Company	269,595	25.3	5%	3%	11%	2.5	18.2	31%
Pepsico	234,407	25.5	-2%	3%	10%	2.1	15.2	19%
Keurig Dr Pepper	52,146	21.8	0%	2%	5%	3.1	11.2	32%
Constellation Brands Inc	45,965	21.8	-4%	1%	5%	3.2	19.6	37%
Brown-Forman Corp.	33,894	36.2	-2%	2%	13%	1.2	25.7	33%
Molson Coors Beverage Co.	12,625	14.8	26%	2%	4%	3.1	11.3	21%
Celsius Holdings Inc.	6,266	186.0	12%	-	10%	-1.1	-99.6	6%
MONSTER BEVERAGE CORP	50,764	35.6	0%	-	18%	-	93.4	32%
Média exc. Monster		47.3	5%	2%	8%	2.0	0.2	26%

Fonte: BiG Research, Dados da Empresa

**Analista:**

Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**

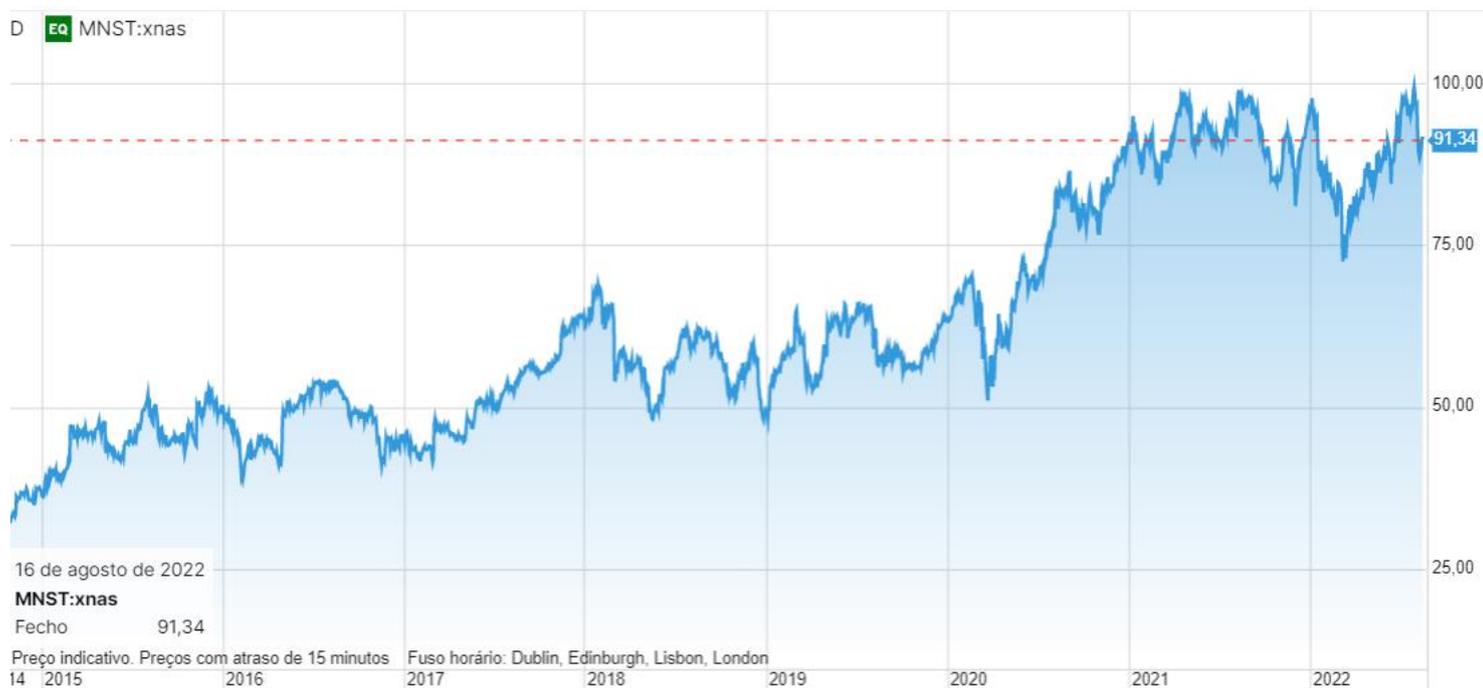
Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço e rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

▲ Gráfico



Fonte: BiGlobal Trade

**Analista:**

Francisco Cavaco

**Com Contribuição de:**

Pedro Vilhena Fernandes

**Research:**

research@big.pt

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

## DISCLOSURES

- O Banco de Investimento Global, S.A. é uma instituição registada e regulada pelo Banco de Portugal e pela Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários, as duas principais entidades responsáveis pela regulação de actividades financeiras em Portugal.
- O BIG dispõe de um Código de Conduta, aplicável a todos os colaboradores que desempenham a actividade de analistas financeiros, no sentido de continuar a assegurar o rigor, a competência e a excelência que caracterizam a sua imagem institucional. O referido documento está disponível para consulta externa, caso se verifique uma requisição nesse sentido.
- Os membros da equipa de Research do BIG não recebem nem irão receber qualquer tipo de compensação no âmbito do exercício regular das suas recomendações, as quais reflectem opiniões estritamente pessoais.
- Para mais informações consulte o nosso documento de Disclaimers online neste link, <https://big.pt/InformacaoMercados/AnalisesBig/Outros>, ou por favor contacte [research@big.pt](mailto:research@big.pt).

## DISCLAIMER

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.

### Analista:

Francisco Cavaco

### Com Contribuição de:

Pedro Vilhena Fernandes

### Research:

[research@big.pt](mailto:research@big.pt)

Este documento foi preparado exclusivamente para fins informativos, baseando-se em informações disponíveis para o público em geral e recolhida de fontes consideradas de confiança. O BIG não assume qualquer responsabilidade pela correção integral da informação disponibilizada, nem deve entender-se nada do aqui é constante como indicador de que quaisquer resultados serão alcançados. Chama-se particularmente a atenção para o facto de que os resultados previstos são susceptíveis de alteração em função de modificações que se venham a verificar nos pressupostos que serviram de base à informação agora disponibilizada. Adverte-se igualmente que o comportamento anterior de qualquer valor mobiliário não é indicativo de manutenção de comportamento idêntico no futuro, bem como que o preço de quaisquer valores pode ser alterado sem qualquer aviso prévio. Alterações nas taxas de câmbio de investimentos não denominados na moeda local do investidor poderão gerar um efeito adverso no seu valor, preço ou rendimento. Este documento não foi preparado com nenhum objetivo específico de investimento. Na sua elaboração, não foram consideradas necessidades específicas de nenhuma pessoa ou entidade. O BIG poderá disponibilizar informação adicional, caso tal lhe seja expressamente solicitado. Este documento não consubstancia uma proposta de venda, nem uma solicitação de compra para a subscrição de quaisquer valores mobiliários. O BIG assegura a independência nas recomendações de investimento nos termos dos pontos 7.23 e 7.24 da política de gestão de conflitos de interesses do BIG. O BIG monitoriza continuamente as recomendações emitidas pelos analistas nos termos do código de conduta e da política de transações pessoais.