

## Como a cobertura de analistas impacta o mercado

A *Cobertura de Analistas* é uma das seções mais relevantes e estratégicas nos websites de RI. Isso porque ela oferece aos investidores uma avaliação independente do desempenho da companhia, **agregando valor** à comunicação com o mercado. No entanto, muitos sites ainda deixam a desejar na disponibilização dessas informações essenciais.

Por isso, neste artigo, vamos explorar o que é a Cobertura de Analistas, sua importância para investidores e profissionais de RI, as melhores práticas para manter essa seção atualizada, além de oferecer um panorama geral sobre como as empresas têm utilizado essa seção atualmente.



Imagem: Shutterstock

### O que é a cobertura de analistas e por que ela é tão importante?

A cobertura de analistas refere-se a relatórios e análises elaborados por profissionais do mercado financeiro, os chamados analistas *sell-side*, que acompanham de perto o desempenho das empresas. Esses analistas trabalham em corretoras, bancos de investimento ou casas de análise independentes e fornecem recomendações de compra, venda ou manutenção de ações, com base em estudos detalhados sobre as finanças e estratégias corporativas.

Essas informações são fundamentais para investidores, pois oferece uma visão externa e imparcial sobre o mercado, ajudando na tomada de decisões mais bem-informadas. Ao confiar nas análises de especialistas, os

investidores ganham uma perspectiva valiosa sobre o desempenho e o potencial de crescimento de uma empresa.

## Quem são os analistas sell-side e como influenciam o mercado?

Os analistas *sell-side* desempenham um papel essencial no mercado financeiro, influenciando diretamente as decisões de investimento. Eles elaboram relatórios sobre as companhias, considerando fatores como crescimento futuro, riscos e oportunidades de mercado. Suas recomendações são seguidas por investidores institucionais e individuais, moldando tendências no mercado de capitais.

Em outras palavras, esses analistas atuam como um elo entre a empresa e o mercado, disseminando informações críticas para a tomada de decisões. Por isso, é de extrema importância que os profissionais de RI mantenham um relacionamento contínuo e transparente com eles, garantindo que as informações fornecidas à análise estejam sempre claras e precisas.

## O crescimento das casas de análises independentes

Além dos tradicionais analistas *sell-side*, as casas de análises independentes vêm ganhando relevância, principalmente no Brasil. Esse crescimento foi impulsionado pelo aumento no número de investidores individuais na B3 nos últimos anos. As casas de análise independentes têm como diferencial a imparcialidade, oferecendo uma visão livre de possíveis conflitos de interesse, já que não estão ligadas diretamente a bancos de investimento.

Essas instituições são voltadas principalmente para o investidor pessoa física, oferecendo relatórios com linguagem acessível e focando na democratização do acesso à informação financeira de qualidade. Assim, tornam-se uma importante ferramenta para investidores que buscam orientações objetivas e livres de vínculos com grandes instituições financeiras.

## A importância do relacionamento entre RI e analistas sell-side

Um relacionamento bem gerido entre o time de RI e os analistas *sell-side* é fundamental para garantir que a comunicação entre a empresa e o mercado seja clara e eficaz. Esse diálogo contínuo permite que a empresa transmita suas estratégias, governança, perspectivas de crescimento e desafios de forma transparente, reforçando a confiança dos investidores.

Além disso, é importante que os sites de RI mantenham suas seções de Cobertura de Analistas sempre atualizadas, incluindo tanto as recomendações positivas quanto as críticas. Ao fazer isso, a empresa demonstra transparência, compromisso com a comunicação honesta e, como resultado, fortalece sua credibilidade no mercado.

## Como lidar com recomendações negativas?

Nem sempre as recomendações dos analistas serão favoráveis. Quando um relatório apresenta uma avaliação negativa, cabe ao time de RI agir de forma proativa. O ideal é manter um diálogo aberto com o analista, buscando entender suas preocupações e fornecer informações adicionais sobre como a empresa está endereçando os pontos levantados.

Embora a recomendação possa não mudar imediatamente, esse esforço ajuda a melhorar a percepção da empresa no longo prazo. E, independentemente da avaliação, é essencial que essas recomendações sejam disponibilizadas no website de RI. Essa prática reforça a transparência e fortalece a confiança dos stakeholders, demonstrando o compromisso da empresa com a comunicação aberta.

## Panorama atual da cobertura de analistas segundo o estudo da MZ

De acordo com o estudo recente da MZ, que analisou mais de 330 websites de Relações com Investidores, 67,5% das empresas disponibilizam uma seção de Cobertura de Analistas. No entanto, apenas 43,2% dos sites fornecem informações detalhadas, como o preço-alvo estimado por cada instituição financeira.

Essa falta de detalhamento pode representar uma oportunidade para empresas que buscam se diferenciar e oferecer mais clareza aos investidores. Um dado interessante do estudo revela que, em setembro de 2024, 31,1% das ações analisadas apresentavam um potencial de valorização de até 50% em relação à cotação atual.

Outro ponto relevante é que o BTG Pactual se destaca como um dos principais analistas sell-side, estando presente em mais de 80% das seções de Cobertura de Analistas analisadas.

## Como melhorar a seção de cobertura de analistas no seu website de RI?

Para maximizar o valor da seção de Cobertura de Analistas, as companhias devem seguir algumas boas práticas, tais como:

- **Manter os dados sempre atualizados:** acompanhar os relatórios mais recentes e garantir que as recomendações e preços-alvo estejam disponíveis para os investidores.
- **Oferecer maior transparência:** incluir todas as recomendações, mesmo aquelas que não são favoráveis, mostra o compromisso da empresa com a clareza.
- **Utilizar gráficos e tabelas:** a apresentação visual pode facilitar a compreensão e atrair mais atenção dos investidores.
- **Promover o diálogo contínuo com analistas:** estabelecer uma comunicação frequente com os analistas para fornecer atualizações e esclarecer dúvidas.

\*O estudo completo citado no artigo está disponível no [Portal da MZ](#).

-

**Cássio Rufino**  
CFO & COO

Cássio Rufino é CFO & COO da [MZ](#), empresa líder em soluções para relações com investidores. Graduado em Administração de Empresas pelo Mackenzie, possui pós-graduação em Finanças Corporativas pelo Insper e MBA Executivo em Finanças pela mesma instituição. É especialista em comunicação financeira e criador do método dos 3Cs, que já ajudou dezenas de RIs a gerar mais valor e aumento de liquidez para suas companhias.

Assessoria de Imprensa  
[imprensa@mzgroup.com](mailto:imprensa@mzgroup.com)