

## Ano XXIV - nº 334 - Edição de 14 de novembro de 2023

### COLABORADORES DO IBRI



### IBRI debate “Expectativas do mercado: Guidance e a criação de valor”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promoveu webinar com o tema “Expectativas do mercado: *Guidance* e a criação de valor”, em 30 de outubro de 2023.

“Não temos o intuito de defender a existência do *guidance* e nem de condená-lo. A ideia é trocar experiências de profissionais de Relações com Investidores, analistas e gestores de fundos”, enfatizou Gustavo Carrijo Duarte, Coordenador da Comissão Técnica do IBRI, no início do evento.

Carrijo moderou o evento que contou com as apresentações de Alessandra Gadelha, Head de RI; Pedro Rudge, sócio-fundador da Leblon Equities; Rodolfo de Angele, Equity Research do J.P. Morgan; e Rodrigo Luz, Conselheiro de Administração do IBRI.

O evento foi exclusivo para os associados do IBRI e abordou as melhores formas de gerir expectativas dos investidores. *Guidance significa* “orientação”, em tradução livre do inglês, constituindo-

se de informações que uma empresa de capital aberto oferece ao mercado como uma indicação ou conjectura de seu desempenho futuro.

Rodrigo Luz apresentou os resultados da pesquisa realizada pelo Centro de Pesquisa em Mercado de Capitais e Relações com Investidores FECAP IBRI, que analisou 636 empresas registradas na CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e entregaram o FRE (Formulário de Referência) no ano de 2021, relativo ao exercício social de 2020. “Foram identificadas apenas 68 empresas, de categorias A e B, que divulgaram *guidance*. É um percentual baixo”, destacou Rodrigo Luz. De acordo com ele, apesar de ser uma informação facultativa, as empresas que divulgam *guidance* precisam preencher alguns requisitos exigidos pela CVM.

Para Alessandra Gadelha, é preciso verificar quais são as informações relevantes para se fazer a análise da companhia. “É preciso pensar muito antes de fornecer o *guidance*, uma vez que as informações divulgadas pela empresa estarão disponíveis para o investidor, analistas e, inclusive, para seus concorrentes”, observou.

Pedro Rudge chamou atenção para o fato de que geralmente, “o *guidance* fornecido pelas empresas é de curto prazo. Essa prática não é boa para a empresa, e nem para os investidores. Melhor levar a informação para um prazo mais longo”.

Ao ser questionado como ele utiliza o *guidance*, Rodolfo de Angele disse que aprende como a empresa age. “Colocamos uma lupa e verificamos se a empresa cumpre o *guidance* que divulga. Vamos aprendendo e colocamos a lupa em cima”, explicou.

Ao longo do evento, os participantes também falaram sobre *guidance* informal, treinamento do C-level, dentre outros temas relacionados ao *guidance*. Ao final do webinar, Gustavo Carrijo agradeceu a participação de todos e destacou que o evento foi exclusivo para os associados do IBRI.