

# Relações com Investidores

## Bom, bonito e barato

Márcio Veríssimo\*

O ponto mais crítico para se ter um programa de relações com investidores de sucesso é querer. Essa afirmação pode parecer exagerada, afinal se uma companhia tem uma área específica para desempenhar essa função, ela necessariamente espera ter um bom programa de RI, certo?

A resposta é simplesmente não. Muitos profissionais de RI acreditam que suas companhias estão em severa desvantagem porque têm orçamentos ou equipes pequenas, enquanto outras possuem mais de uma dezena de profissionais dedicados e orçamentos astronômicos. Naturalmente, um bom orçamento e muitos braços colaboram, e muito, para conduzir um trabalho bastante ativo, afinal organizar reuniões, viagens internacionais, preparar relatórios, atender uma grande gama de investidores, tudo isso consome ou dinheiro ou horas de trabalho de forma mais ou menos intensiva.

Por outro lado, não é a simples realização dessas atividades que determina a qualidade do programa de RI.

Na verdade, muitas vezes as companhias abertas focam tanto nas atividades operacionais que esquecem-se completamente da razão pela qual estão realizando-as.




O objetivo final tem de ser sempre um só: disseminar informações completas e transparentes para que o mercado possa precificar corretamente o valor da ação da companhia.

Quantas vezes não se lê uma divulgação de resultados de companhias abertas, alguns com dezenas de páginas, incluindo-se belos gráficos e fotos, mas ao ler o texto, não consegue-se extrair nenhuma informação relevante? Mais de uma vez me deparei com relatórios que seriam igualmente úteis se contivessem apenas as tabelas.

Um exemplo típico seria um release composto essencialmente de frases como essa: "A receita da companhia no trimestre atingiu R\$ 100 milhões, comparados a receitas de R\$ 80 milhões no trimestre anterior, representando um aumento de 25%." Soma-se à frase um belo gráfico em 3 dimensões e colorido e nenhuma explicação.

Eu poderia passar o artigo todo citando exemplos semelhantes como apresentações nas quais os relatórios divulgados são lidos,

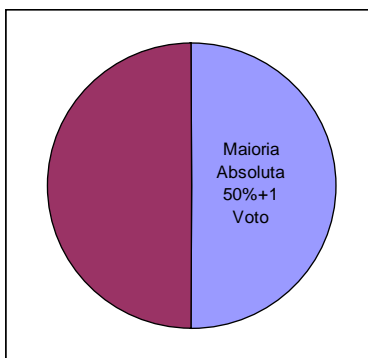
### Agenda do Investidor

|                      |  |  |  |
|----------------------|---|---|---|
| <b>Acesita</b>       | 14/03   | 15/03   | -   |
| <b>Amazonia Cel.</b> | 07/03   | 08/03   | 08/03   |
| <b>CSN</b>           | -   | 08/03   | -   |
| <b>Cemig</b>         | 09/03   | 11/03   | -   |
| <b>Copel</b>         | 24/03   | 28/03   | -   |
| <b>CST</b>           | -   | -   | 10/03   |
| <b>CVRD</b>          | 24/03   | -   | -   |
| <b>Embraer</b>       | 18/03   | -   | -   |
| <b>Eletrobrás</b>    | 21/03   | -   | -   |
| <b>Gol</b>           | 08/03   | 08/03   | -   |
| <b>Itaúsa</b>        | 08/03   | 09/03   | -   |
| <b>Net</b>           | 15/03   | 16/03   | 16/03   |
| <b>Telemig Cel.</b>  | 07/03   | 08/03   | 08/03   |
| <b>Unipar</b>        | -   | -   | 18/03   |

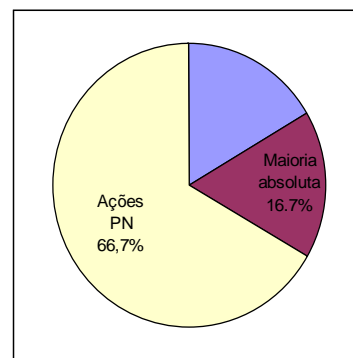
Fonte: [www.divulgacaosexemplar.com.br](http://www.divulgacaosexemplar.com.br)

### Percentual de Ações Necessário para Ter Maioria Absoluta dos Votos no Conselho

Nos EUA:



No Brasil:



Muitos controladores de companhias brasileiras não se preocupam muito com o mercado acionário, pois distorção entre percentual de ações e percentual dos direitos de votos impede que perca o controle da companhia.

teleconferências onde a resposta para a maioria das perguntas é que a companhia não pode comentar sobre expectativas ou que os dados são estratégicos, e diversos outros exemplos onde muito se escreve ou se fala, mas nada merece ser lido ou ouvido.

Voltamos portanto ao cerne da questão que é o desejo da companhia de prestar um bom serviço de relações com investidores.

Em primeiro lugar, a diretoria e acionistas controladores têm que ter interesse em ter um programa ativo.

Nos EUA, por exemplo, esse interesse é uma necessidade, uma vez que dificilmente o controlador possui a maioria absoluta das ações, portanto uma queda significativa das ações permite que outros investidores adquiram, por um preço atrativo, o controle da companhia. No Brasil, a estrutura de preferenciais e ordinárias permite que os controladores possuam a maioria absoluta do capital votante com uma participação econômica 3 vezes menor, criando um sem número de distorções.

De qualquer maneira, por razões históricas e políticas, essa não é a prática geral no Brasil, então cabe ao profissional de RI avaliar se ele terá o apoio do topo da organização ou não, porque se não tiver, não existe nada que possa ser feito para melhorar o programa de RI.

Havendo o interesse, existem diversas maneiras de fazer muito com orçamentos limitados.

Em primeiro lugar, reduza o número de materiais produzidos em papel ao essencial. Os custos de impressão e distribuição podem ser significativos.

Para ilustrar, nos EUA, muitas companhias pedem para seus acionistas autorizarem-nas a enviar apenas links para relatórios anuais online para evitar custos de distribuição e a MacIntosh não produz um relatório anual diferenciado, fazendo apenas no formato exigido por lei. Considerando que um relatório online

custa menos de 30 mil reais, enquanto versões impressas podem variar entre cem mil e um milhão de reais, e certas companhias imprimem e distribuem relatórios trimestrais, existe muito dinheiro a ser economizado.

Da mesma forma, reuniões com investidores, principalmente internacionais, podem ser muito caras considerando viagens, tempo dos executivos, aluguel de equipamentos áudio-visuais e local, entre outros. Por outro lado, teleconferências e webcasts são muito mais baratos e abrangem um público potencialmente maior.

Companhias com um orçamento um pouco maior também devem considerar realizar "dias do investidor", onde estes visitaríamos as instalações da companhia e poderiam ter uma visão melhor da companhia do que apenas conhecendo os diretores em uma palestra de hotel.

Manter um canal aberto com a imprensa, divulgar constantemente notícias e, sobretudo, responder rapidamente às dúvidas de investidores são atividades essenciais e de baixo custo.

É claro que não se deve inverter a mensagem desse artigo. Obviamente, um relatório anual impresso ou uma reunião em pessoa causa um impacto maior do que receber um link por e-mail ou ouvir apresentações por telefone e visitar investidores potenciais que ainda não

acompanham a companhia não pode ser substituído por um webcast ou "dia do investidor". Tudo isso conta pontos para a companhia e deve ser implementado se a companhia tiver os recursos necessários para tanto.

Contudo, a essência é que todas essas atividades são úteis, mas acessórias, o mais importante é a divulgação de informações contínuas e transparentes. Um programa de relações com investidores com um orçamento limitado, mas com um conteúdo robusto é infinitamente superior a um programa com o oposto dessas qualidades.

\* Consultor, especial para Gazeta Mercantil

