

# Relações com Investidores

## Procura-se

Márcio Veríssimo\*

Com tantas companhias abrindo o capital, muitas vezes as companhias abertas precisam encontrar um profissional dentro de casa para ocupar a posição de gerente de RI, ao invés de contratar no mercado um profissional com experiência na área.

Naturalmente, essa prática tem vantagens e desvantagens e cabe a cada companhia entender como aproveitar as primeiras e superar as últimas.

As desvantagens são claras: o profissional terá que passar por um processo de aprendizado que inclui tanto as exigências legais como as melhores práticas de RI. Saber que materiais precisam ser produzidos, como conversar com analistas, onde encontrar bons fornecedores para auxiliá-lo são todas coisas relativamente simples, mas que não se aprende de um dia para o outro.

Se esse for o caso de uma companhia que está abrindo o capital e, portanto, está partindo do zero, sem uma base de materiais e práticas, essa curva de aprendizado ocorre em uma época de trabalho muito intensivo, em que tudo está sendo produzido pela primeira vez e muitos analistas querem conhecer a empresa que está debutando no mercado. Em resumo, é um período muito difícil para esse novo profissional da área e no qual os erros tendem a ganhar uma escala maior do que o normal.

Nesse sentido, idealmente esse gerente teria na sua equipe uma pessoa que já tivesse trabalhado na área ou de uma assessoria especializada.

Alternativamente, esse tempo de aprendizado pode ocorrer antes da abertura de capital. Por isso, é crucial que, caso a companhia não pretenda contratar um profissional do mercado, escolha dentro de sua equipe uma pessoa com antecedência e envolva-a ativamente em todas as etapas da

abertura de capital.

Se o profissional tiver acompanhado o banco de investimentos no processo de preparação do prospecto, na apresentação e discurso do *roadshow*, participado das reuniões e possuir um bom assessoramento legal sobre o tipo de práticas que devem ser aplicadas, convenhamos que relações com investidores não é um mistério inexpugnável que apenas os iniciados podem praticar.

Em resumo, as companhias devem escolher cedo no processo quem vai liderar a área após a abertura, ao invés de escolhê-lo poucas semanas antes do dia D.

Por outro lado, as vantagens de promover um profissional da casa podem superar essas desvantagens com folga.

Toda a companhia possui uma identidade, uma cultura que é muito mais difícil de ser aprendida do que um conjunto de melhores práticas, e um profissional da casa já traz toda essa bagagem com ele.

Uma dúvida freqüente é em que área da companhia encontrar a pessoa certa para o cargo.

O primeiro passo é determinar o perfil ideal do profissional. Se as práticas de RI não são em si complicadas, o perfil do profissional de RI o é.

Em primeiro lugar, é importante que ele tenha certa familiaridade com os resultados e procedimentos contábeis, uma vez que os resultados financeiros são a base para o trabalho.

Por outro lado, não pode ser alguém exclusivamente técnico em contabilidade. É preciso conhecer as estratégias da companhia, entender as principais alavancas de crescimento e rentabilidade.

Adicionalmente, o profissional deve ter uma excelente redação para preparar os relatórios e *releases* e comunicar-se muito bem em inglês para estar em contato com os

investidores estrangeiros.




Um quê de bom gosto e estilo também ajudará para atividades como escolher o padrão das apresentações e convites e coordenar relatórios anuais.

Para completar o pacote, deve ser alguém com habilidade de relacionamento, tanto internamente, uma vez que a busca de informações é parte relevante da atividade, como externamente para desenvolver relacionamentos de longo prazo com investidores e analistas.

O mais freqüente é que esses profissionais venham das áreas de planejamento estratégico ou controladoria, mas não é incomum encontrar talentos em outras áreas da companhia se você souber quem procurar.

\* Consultor, especial para Gazeta Mercantil  
E-mail: [mverissimo@gazetamercantil.com.br](mailto:mverissimo@gazetamercantil.com.br)

## Agenda do Investidor – 08/11

			
<b>AES Eletrop.</b>	-	09/11	-
<b>Braskem</b>	09/11	11/11	22/11
<b>NET</b>	09/11	10/11	24/11
<b>WEG</b>	-	-	09/11
<b>CBD</b>	-	09/11	-
<b>Localiza</b>	-	09/11	-
<b>CPFL</b>	09/11	-	-
<b>Telemig</b>	-	-	09/11
<b>Dasa</b>	09/11	-	-
<b>UltraPar</b>	09/11	11/11	-
<b>CVRD</b>	09/11	11/11	-
<b>TAM</b>	-	-	10/11
<b>Iochpe-Maxion</b>	-	-	10/11
<b>Copel</b>	10/11	11/11	-
<b>Unibanco</b>	10/11	11/11	-
<b>Sabesp</b>	11/11	23/11	06/12
<b>Eletrobras</b>	11/11	-	-
<b>Petrobras</b>	11/11	14/11	09/11
<b>VCP</b>	-	-	11/11
<b>CCR</b>	11/11	11/11	-
<b>Eternit</b>	11/11	17/11	17/11
<b>P. Seguro</b>	11/11	16/11	17/11
<b>Unipar</b>	11/11	18/11	18/11
<b>Perdigão</b>	11/11	16/11	-
<b>Bco. Brasil</b>	14/11	14/11	-
<b>Cyrela</b>	14/11	16/11	-
<b>Bradespar</b>	14/11	18/11	-
<b>Celesc</b>	14/11	14/11	-
<b>Embraer</b>	14/11	14/11	-
<b>Gafisa</b>	14/11	-	-

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