

# Relações com Investidores

## Longe de casa

Márcio Veríssimo\*

Em diversos lugares do mundo, é possível encontrar uma companhia sediada em uma cidade e a equipe de RI localizada em outro.

Um exemplo clássico disso, aqui mesmo na América Latina, é a Cemex, uma companhia mexicana. Pela proximidade com os Estados Unidos, o principal “mercado” para o RI, ela optou por manter uma equipe de RI em Nova York.

O mesmo acontece com diversas companhias européias, que, com fusos horários de 4, 5 e até 6 horas de diferença em relação a NY, preferem ter uma equipe de RI nos EUA para conseguir atender convenientemente aos investidores e analistas americanos.

É bom lembrar que nesses casos, onde o RI está em outro país, é comum encontrar duas equipes, uma equipe de RI local e uma no exterior.

Naturalmente, isso exige uma habilidade de coordenação maior da equipe de RI, para ter certeza que as duas equipes estão alinhadas na mensagem, evitar retrabalhos, entre outros cuidados.

Eu me lembro de ter conversado com um gerente de RI de uma companhia européia que ficava em Nova York sobre o seu site de RI. Ele anotava as minhas sugestões e iria posteriormente repassá-las para a equipe de RI na Europa que era quem estava cuidando da reformulação do site junto com a equipe de TI da companhia, enquanto ele mesmo não estava 100% a par das modificações que estavam planejadas naquele momento.

Hoje, no Brasil, ainda não existe nenhum caso semelhante de companhia que tenha uma equipe de RI nos EUA ou na Europa – apesar de eu conhecer 2 ou 3 gerentes que gostariam de ter uma na Ásia para evitar teleconferências de madrugada.

Algumas companhias com

programas de ADR bastante estabelecidos, muitas vezes com maior liquidez lá do que cá, até poderiam estudar essa possibilidade. Contudo, como o fuso horário é bastante parecido com o americano, elas ainda não acreditam que os custos compensem – lembrando que os custos não são apenas aluguel e salários, mas também o tempo e esforço de manter duas áreas tão separadas e atuando em conjunto.

No Brasil, no entanto, têm 2 outros casos. Em primeiro lugar, existem as companhias com controladores que também são companhias abertas no exterior. São exemplos disso a AmBev, a TIM e a OHL.

Nesses casos, é importante haver uma coordenação na divulgação de fatos relevantes e resultados financeiros, além do RI local dever manter o RI do controlador informado de qual a mensagem que está sendo passada aqui para que essa mesma mensagem esteja refletida nas suas apresentações. O mesmo vale no sentido contrário: o planejamento estratégico do controlador para uma determinada região precisa ser anunciado com antecedência para a operação local e precisa haver uma coordenação de como comunicar isso para o mercado.

Um outro caso que está surgindo agora é de uma área de RI absolutamente separada da companhia. Isso está ocorrendo em algumas companhias cujas sedes ficam junto às operações – no interior ou mesmo em capitais longe de São Paulo e Rio de Janeiro, os principais centros financeiros do país.

Nesses casos, existe uma dificuldade logística para a equipe de RI muito grande. Enquanto outras companhias podem marcar de visitar um banco pela manhã e encontrá-lo de tarde, para companhias fora do eixo RJ-SP não há virtualmente nenhum banco ou analista que possa ser

visitado na mesma cidade.

Apesar de fazer sentido, essa é uma iniciativa que tem que ser cuidadosamente planejada. Sem a proximidade física com a diretoria e outras áreas, algumas atitudes devem ser tomadas. Primeiro, o RI deve entender muito bem as operações da companhia, pois não contará com o apoio das outras áreas no dia a dia.

Segundo, ele deve contar com contatos sólidos, na controladoria e áreas operacionais para manter-se informado sobre as novidades. Esses dois pontos sugerem que seja melhor nesses casos ter um RI vindo da própria empresa do que um vindo do mercado.

Finalmente, é preciso que seja previsto períodos em que o RI vá para a empresa fazer uma imersão de atualização, discutir com a diretoria e, naturalmente, repassar em detalhes o ponto de vista do mercado para a companhia.

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

### Agenda do Investidor de 12//07 a 19/07

			
VCP	13/07	14/07	-
Suzano Papel e Celulose	19/07	-	-

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