

# Relações com Investidores

## O RI Diligente

*Vera Abdo e Márcio Veríssimo\**

O processo de due diligence que precede uma emissão de títulos de renda fixa ou variável costuma ser exaustivo e longo tanto para a companhia emissora como para os coordenadores da oferta e advogados. Envolve a análise do negócio, do setor de atuação e da estratégia da companhia (business diligence) e de todos os aspectos legais da companhia (legal diligence), sendo este último responsabilidade dos advogados dos coordenadores e da companhia. Neste processo, qual o papel a ser desempenhado pelo profissional de RI?

Sendo uma das áreas que domina os dados operacionais e financeiros mais relevantes da companhia, que acompanha o setor de atuação e é responsável por disseminar sua mensagem de investimento e garantir que sua estratégia é compreendida pelo mercado, o RI pode agregar informação e agilidade, participando ativamente do processo de business diligente.

Antes das reuniões de due diligence, costuma-se enviar uma longa lista com documentos que devem ser entregues e questões que devem ser respondidas durante as apresentações. A participação do RI começa na revisão desta lista. O contato diário com a comunidade financeira garante a experiência necessária para que o gerente de RI antecipe dúvidas e questionamentos sobre a companhia e o setor de atuação, permitindo que a empresa esteja preparada para respondê-las e até mesmo que aborde essas questões nas apresentações.

A preparação das apresentações é, assim, outra etapa na qual a participação do RI é muito valiosa. O

due diligence envolve a apresentação de diversas áreas-chave da companhia, como vendas e marketing, financeiro, RH, áreas técnicas, entre outras, dependendo do setor de atuação. A colaboração e coordenação do RI na elaboração dessas apresentações garante que a mensagem de investimento da companhia seja transmitida com exatidão e uniformidade, e que todas as principais questões dos coordenadores e as antecipadas pelo RI na revisão da lista de due diligence sejam respondidas adequadamente.

A experiência em roadshows e apresentações a investidores, como as APIMECs, fazem com que o RI seja o melhor ‘coach’ para o treinamento dos executivos que farão apresentações durante o due diligence.

Esse treinamento é fundamental, pois em grande parte das empresas o contato com o mercado de capitais é restrito à área financeira. O treinamento é, assim, essencial para assegurar a consistência das informações fornecidas durante o processo, para demonstrar um alto grau de integração entre áreas e atestar a execução e sucesso da estratégia adotada pela companhia.

Os executivos das demais áreas geralmente não têm exposição aos agentes do mercado de capitais, sendo recomendável uma apresentação sobre o processo de due diligence e de emissão de títulos.

Um ponto importante é informar as áreas mais relevantes sobre a importância da operação. Isso é mais evidente em um processo de abertura de capital, mas não tão transparente no caso de uma emissão de renda fixa. É necessário também informar todos os envolvidos no processo – de analistas

a diretores – o cronograma da diligência e da operação, para minimizar possíveis atrasos devido a informações pendentes e dificuldade na obtenção de dados.

Todos colaboram com maior comprometimento quando se sentem parte do processo e entendem a importância deste para a companhia.

---

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