

Relações com Investidores

O Time dos Sonhos

Márcio Veríssimo*

Quando as empresas estão iniciando seus programas de relações com investidores, muitas perguntam sobre qual o perfil ideal para seu gerente de RI e como seria composta a equipe em relação à quantidade de pessoas e grau de senioridade destas.

A primeira pergunta é mais fácil, pois existe um perfil padrão para o gerente dessa área. Em primeiro lugar, existe a possibilidade de contratar alguém que já exerça essa função em outra companhia. Nesse caso, mais do que o perfil, é possível analisar com facilidade os resultados gerados no período, como a opinião do próprio mercado sobre ele e os materiais produzidos.

Nesse caso, o foco deve ser simplesmente buscar um profissional com uma cultura corporativa semelhante ao da companhia, uma vez que um candidato mais despojado ou agressivo não vai se adaptar a uma companhia mais formal e política e vice-versa.

Da mesma maneira, seria desejável, ainda que não imprescindível, que o profissional em questão trabalhasse em uma companhia do mesmo setor ou que ao menos tivesse o mesmo perfil da nova companhia (em termos de rentabilidade, crescimento, tamanho). Com isso, sua experiência anterior – o conhecimento prático sobre esse tipo de setor/perfil e maior conhecimento dos analistas e investidores que se interessam por esse tipo de companhia – será 100% aproveitada.

Em certos casos, a companhia contrata alguém do “outro lado”, como analistas de corretoras ou gestores de fundos de investimento. Nesses casos, é importante que alguém da equipe tenha alguma experiência de RI para facilitar a adaptação a esse novo ambiente, ter alguma familiaridade com as regulamentações específicas, conhecer os provedores de serviços, entre outros detalhes.

Por outro lado, muitas companhias preferem escolher alguém que já faça parte dos seus quadros, para poder oferecer aos investidores um conhecimento profundo das características e potencial da empresa e do setor, bem como para assegurar um entrosamento com as áreas correlacionadas e com a cultura corporativa em geral.

Quando o gerente de RI vem dos quadros internos, geralmente atuava na controladoria ou no planejamento estratégico, uma vez que essas áreas permitem uma compreensão global da companhia e grande familiaridade com os resultados da mesma.

Contudo, existem outras características desejáveis para o futuro gerente de RI. Em primeiro lugar, é preciso lembrar que ele representará a companhia perante seus investidores. É necessário, portanto, que apresente uma grande capacidade de comunicação, inclusive em palestras, e que saiba a hora de falar e a hora de calar. Desnecessário dizer que, considerando a importância dos investidores estrangeiros no mercado de capitais, é vital que o gerente seja fluente em inglês, falado e escrito.

Em resumo, o profissional de RI deve combinar competências de marketing e de finanças, bem como possuir, ou adquirir rapidamente, uma grande intimidade com os resultados e características da companhia.

Com relação às equipes, a questão é muito mais delicada, variando bastante entre uma companhia e outra.

Apenas para ilustrar, o tamanho das áreas de RI pode variar de 2 pessoas como no caso da AmBev até 10 vezes mais como no caso da Petrobras.

Claro que o escopo do que é realizado pela área de RI dessas companhias é bastante diferente. No caso da AmBev, a equipe é muito focada nas atividades principais de relações com investidores, enquanto a área da Petrobras abrange um grande envolvimento com investidores de renda fixa em função dos *bonds* emitidos por esta e até a área de atendimento a acionistas, o que também demanda significativa atenção da Petrobras dada seu elevado número de acionistas individuais, principalmente após a operação que permitiu que pessoas físicas aplicassem seu FGTS em ações da companhia.

Assim, primeiro é preciso delimitar quais são as responsabilidades da área de RI e o suporte que outras áreas irão oferecer.

Portanto, para analisarmos as necessidades básicas de pessoal, assumimos que as atividades da área resumam-se àquelas atividades principais como atendimento aos analistas de corretoras e investidores institucionais, redação e distribuição de comunicados e de resultados, coordenação de eventos e preparação do relatório anual, entre outras atividades.

Ao mesmo tempo, assumimos que a companhia terceiriza parte de suas atividades como traduções, arquivamentos legais, atualização de materiais e website, serviços de design, entre outras atividades que não necessitam de relacionamento direto com os investidores.

Dentro desse escopo de trabalho, imaginamos que a área ideal conta com uma equipe de 3 a 4 pessoas, com uma

configuração de atividades bem distinta.

O gerente de RI é o principal contato com investidores, analistas e o mercado em geral, representando a companhia em grande parte das reuniões e realizando roadshows.

Ele também é o responsável pelo planejamento e coordenação das atividades de sua equipe, bem como – e essa é uma atividade chave – por defender a sua área perante a diretoria, buscando tanto esclarecer-lhes sobre o feedback recebido do mercado de capitais como por exigir um orçamento condizente com suas atividades. Também é sua responsabilidade requisitar a participação da diretoria nas atividades de RI, uma vez que essa é uma das mais freqüentes demandas do mercado.

O número dois da área deve ser um analista sênior, o qual esteja capacitado para responder as dúvidas mais freqüentes dos investidores ou mesmo atendê-los nos períodos em que o gerente esteja de férias ou em roadshow, mesmo que não seja a pessoa ideal para discutir em profundidade alguns assuntos chave como a estratégia e iniciativas de crescimento da companhia.

O analista sênior também deve ser responsável pela preparação de materiais chave para a companhia, em geral com o apoio de uma consultoria especializada. Esses materiais envolvem desde relatórios internos de atividades, acompanhamento de desempenho das ações e de evolução da base acionária e análise dos relatórios de analistas até a preparação do conjunto que compõe a divulgação de resultados, como apresentações, relatórios de resultado e *fact sheets*. O perfil desse analista deve ser similar ao do próprio gerente, mas com menos anos de experiência profissional.




Finalmente, mais uma ou duas pessoas completariam a equipe, provavelmente um analista júnior e um estagiário. Esses não necessitariam de um background na área, apenas alguma experiência no funcionamento do mercado financeiro no caso do analista júnior e estar cursando uma faculdade de bom nível no caso do estagiário.

Esses cuidariam das atividades cotidianas da área como atualização do website, procurar informações, preparar planilhas com dados relevantes, acompanhamento e preparação de relatórios sobre divulgação de companhias pares, organização de eventos e elaboração de orçamentos de serviços terceirizados.

Como já ressaltamos, os formatos das áreas de RI, o escopo de suas atividades e o perfil de seus profissionais variam muito de caso a caso. De qualquer modo, esperamos que esse guia sirva de orientação para as companhias que estão planejando uma abertura de capital ou para aquelas que estão pensando em reestruturar a área.

* Consultor, especial para Gazeta Mercantil
E-mail: mverissimo@gazetamercantil.com.br

Agenda do Investidor

			
Bradespar	31/03	01/04	12/04
Copel	24/03	28/03	-
CPFL	22/03	23/03	-
CVRD	21/03	23/03	-
Eletrobrás	21/03	-	05/04
Eletropaulo	-	-	30/03
Grendene	-	21/03	23/03
Klabin	-	-	23/03
Mangels	-	-	14/04
Natura	-	-	23/03
Sabesp	30/03	-	-
Saraiva	-	21/03	-

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br