

Planejando o IPO

17/04/2007 07:04:23

Em meio à profusão de road shows, teleconferências, estudos de percepção e outras ferramentas usadas pelas companhias abertas para se aproximar dos investidores, um aparente paradoxo chama a atenção. Enquanto algumas companhias abertas convertem-se em darlings do mercado e rapidamente os preços de suas ações sobem em ritmo frenético, outras ficam estagnadas ou entram em decadência, mesmo nos períodos de maior euforia. O que faz a diferença.

Claro que o valor de mercado, a dívida líquida, o Ebitda estão no foco das análises. A qualidade da administração tem grande peso, assim como as perspectivas do setor, a posição relativa da companhia no segmento, as taxas de retorno, o preço de negociação do papel. Mas, mesmo com esse conjunto de fatores, há companhias que não conseguem alcançar o que tinham em mente, as ações não se valorizam adequadamente, perdem liquidez.

Uma parte cada vez mais ponderável da explicação diz respeito a fatores que extrapolam a estrita análise técnica dos números de balanço, a qualidade dos indicadores e até o histórico de distribuição de lucros. A percepção do mercado tem sido o grande divisor de águas. Pode demorar pouco mais ou pouco menos, mas o mercado acaba percebendo se a companhia está ancorada em uma estratégia bem estruturada, consistente, ou se age de improviso, apenas para alcançar certos objetivos de curto de prazo.

Animadas pelos ventos favoráveis do momento, algumas companhias têm focado atenção excessiva no curto prazo e na operação. Perdem por isso a visão de médio e longo prazos que o mercado de capitais exige. Bons programas com investidores, consistentes com a estratégia claramente definida, são a única garantia possível contra tais movimentos.

Desde logo, importa reconhecer que a abertura de capital impõe uma mudança de grandes proporções na cultura na empresa - uma verdadeira revolução. Depois de abrir o capital a em presa nunca mais será como antes. É por isso que, antes de entrar, o empresário deve fazer uma avaliação muito rigorosa da decisão e reforçar o planejamento. O processo exige alto grau de profissionalização e disposição firme de ser transparente.

Figura central no processo, o profissional da área de Relações com Investidores (RI) é cada vez mais necessário. A ele cabe conduzir e consolidar as transformações. As empresas investem crescentemente em seus times de RI, conforme demonstrou recente pesquisa realizada pela FIRB. Entre 2003 e 2005, o número de companhias com três a cinco profissionais nessas áreas subiu de 46% para 63% entre as 45 empresas avaliadas. Já pesquisa realizada pelo Ibri em parceria com a Fipecafi apurou junto a 110 companhias abertas

que o percentual de empresas que têm áreas exclusivas de RI subiu de 77% em 2000 para 93% em 2003 e saltou para 96% em 2006.

Mas aparentemente ainda não está tão claro que ter um bom profissional de RI é necessário mas não suficiente. Até mesmo o melhor profissional do mundo será destinado ao fracasso se o movimento não estiver amparado por uma estratégia bem definida e um compromisso expresso pelos controladores e executivos.

Mais do que qualquer outro profissional, o RI precisa da abordagem sistêmica. Ele naturalmente deve dar ênfase ao mercado de capitais, mas não pode perder o espectro do ambiente empresarial. Precisa conciliar a visão de árvore com a visão de floresta.

O estado da arte do RI é atingido quando o preço da ação é definido pela percepção correta dos fundamentos da companhia. É quando as ações atingem o que se define como "justa valorização", quando o mercado se dispõe a pagar o montante que corresponde ao conjunto de indicadores apurados pela empresa para medir a sua real situação e à sua perspectiva de valorização.

Temos observado sinais alvissareiros de um número crescente de empresas dispostas a dar ênfase ao planejamento e à capacidade de antecipação. Tudo indica que no futuro próximo o mercado abrigará uma nova geração de empresas que, com muita maturidade e elevado grau de profissionalismo, certamente vão se distinguir de tantas outras que no passado recente entraram no turbilhão de ofertas públicas iniciais (IPO) apenas para aproveitar a onda e captar recursos.

Algumas dessas estreantes foram atropeladas no processo porque inverteram a indispensável seqüência de etapas para estruturar a operação. Em vez de fazerem a lição de casa para programar cuidadosamente o roteiro a ser seguido, identificar suas fraquezas e tentar corrigi-las a tempo de não comprometer a sua imagem, em lugar de treinar seus próprios executivos, adequar-se às práticas de governança corporativa, revigorar os processos de controladoria e contabilidade, logo na partida contrataram um banco para coordenar a operação na ilusão de que já estariam no jogo. O nervosismo de última hora e as noites em claro acabam por ser esquecidos, mas elas certamente ficarão marcadas por terem perdido uma oportunidade de ouro de conquistar a confiança do mercado e de mudar os rumos de suas trajetórias.

(kicker: O processo de abertura do capital exige alto grau de profissionalização e disposição firme de ser transparente

(Arleu Anhalt -) Presidente da FIRB - Financial Investor Relations Brasil, ex-presidente-executivo e atual membro do conselho de administração do ibri. E-mail: arleu.anhalt@firb.com).