

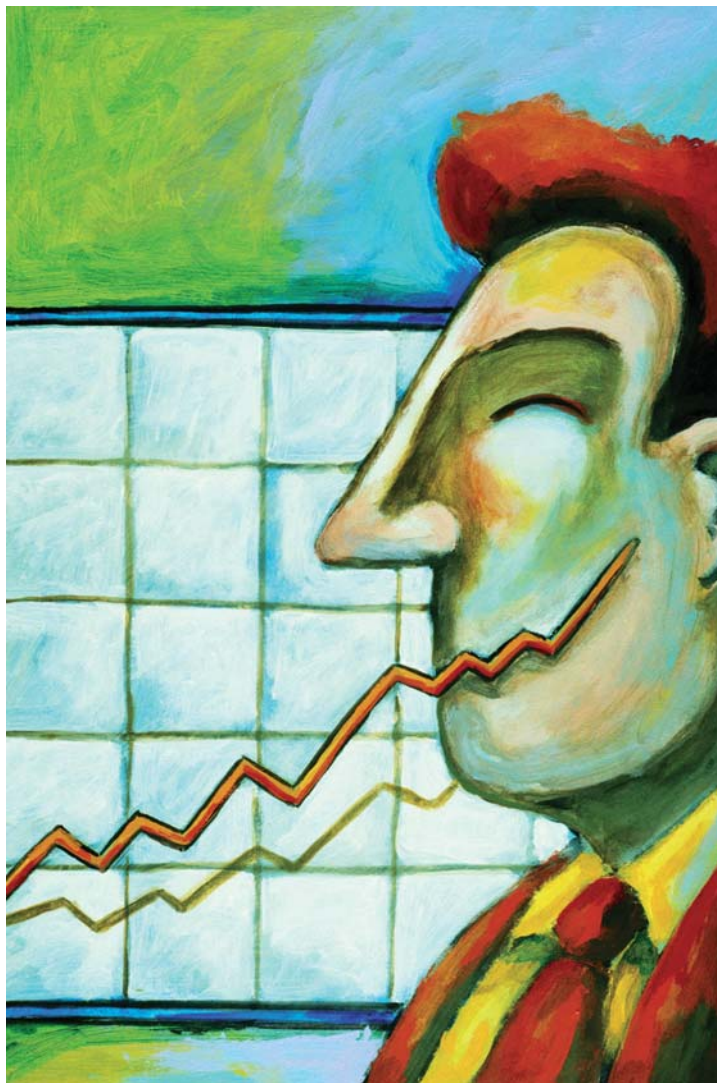
Uma peça-chave

O profissional de relações com investidores esclarece as dúvidas sobre o mercado de capitais e sobre as empresas de capital aberto

GERALDO SOARES

Em um mundo globalizado, torna-se cada vez mais intensa a disputa pelo capital. Atualmente, o investidor ou o potencial investidor busca fundamentos para escolher e decidir qual o canal adequado para alocar seus recursos, visando, sempre, a obter o melhor retorno, porém sem perder de vista os riscos inerentes a qualquer tipo de investimento.

Quando alguém pensa em comprar ações, o ideal é procurar uma instituição, como uma corretora ou um banco de investimentos, que tenha uma equipe de analistas de investimentos. Esses profissionais poderão orientar a escolha de opções compatíveis com o perfil do investidor, indicando quais são os melhores setores, as melhores empresas e as oportunidades de investimentos, pois eles analisam profundamente as



ALBERTO RUGGERI/GETTY IMAGES

perspectivas e as estratégias de cada empresa. Identificado o perfil, o investidor, com base nos fundamentos apresentados, poderá decidir com mais segurança em qual (ou quais) empresa irá investir seu capital.

O segundo passo antes da realização do investimento é manter contato com um profissional da organização escolhida para discutir, analisar e elucidar questões inerentes ao negócio no qual você passará a ser parte interessada. Esse profissional, que será o elo entre o investidor e a empresa, é denominado Relações com Investidores, ou somente RI. Assim, cabe ao RI esclarecer todas as dúvidas sobre a empresa e o mercado de capitais, tanto as questões simples, como a remuneração ao acionista, quanto as mais técnicas, como a forma de contabilização do ágio de aquisições.

Além dos investidores, o público atendido pelo RI é composto principalmente de acionistas, analistas de investimentos, analistas de crédito, jornalistas da área econômica e universitários. Para todos esses públicos, o RI busca esclarecer demandas específicas e diver-

sificadas, utilizando a transparência como conceito-chave para sua atividade. Ser transparente significa ser acessível, democrático e tempestivo com todos os interessados em uma determinada organização. O RI, portanto, deve ser acessível tanto para um acionista de Peruíbe, cidade do litoral paulista, quanto para um administrador de carteiras de Londres.

TAREFA COMPLEXA O motivo fundamental do trabalho desenvolvido pelo RI é a geração contínua e consistente de valor para os acionistas, bem como a redução do custo de capital da empresa onde trabalha. Quanto mais transparente for uma organização, maior é a possibilidade de quantificar seu risco e, portanto, maior é a possibilidade de a precificação de suas ações refletirem corretamente o valor da companhia. Essa nova função, conhecida apenas nos últimos dez anos no Brasil, tem crescido em importância. O relacionamento com todos os interessados em uma empresa não é uma tarefa simples. Um exemplo ilustrativo é saber esclarecer todas as questões formuladas pelos analistas de investimentos e acionistas, oferecendo a todos o mesmo grau de informação, sem privilégios e de maneira ética.

Para dar transparência e qualidade às informações, o profissional de RI tem a obrigação de ser um profundo conhecedor de sua empresa e do segmento de atuação (em nível internacional) e de dominar as técnicas de apresentação, contabilidade, marketing, finanças e comunicação. Essa necessidade de preparação de um profissional multifuncional levou o Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI) a firmar parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), vinculada à Universidade de São Paulo (USP), com mais de 30 anos de atuação em pesquisas e ensino avançado, para a realização do único curso em nível de MBA da América Latina voltado para a especialização em RI.

The screenshot shows the IBRI website interface. At the top, there is a logo for IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) and a banner with the text 'principais parceiros' followed by logos for Bradesco, Itau, ITAÚSA, BANCO DO BRASIL, Companhia Vale do Rio Doce, and TheMediaGroup. Below this is a navigation menu with items like 'Associe-se', 'Conheça o IBRI', 'Estrutura Organizacional', 'Deliberações e Atas', 'Palestras e Seminários', 'Artigos e Matérias', 'Sala de Imprensa', 'Demonstrações Financeiras', 'Principais Parceiros/Apoloadores', 'Links de Mercado', 'Imprimir', 'Cadastre-se no Mailing', 'Fale Conosco', 'Mapa do Site', and 'Busca'. The main content area is divided into several sections: 'agende-se' with dates 23/10/2003, 12/11/2003, and 12 a 14/11/2003; 'novidades' with dates 18/09/2003, 15/09/2003, and 19/08/2003; 'IBRI no Valor Econômico' with a link to 'Veja a última edição de nossa coluna mensal'; '2ª Pesquisa IBRI/FIPECAFI' with a link to 'Participe! Preencha o questionário.'; 'MBA de RI IBRI/FIPECAFI' with a link to 'Veja informações sobre o curso.'; 'Encontros Informais' with a link to 'Saiba mais e participe!'; 'Seja nosso Parceiro' with a link to 'Promova eventos do mais alto nível!'; and 'Portal do Acionista' with a link to 'O IBRI e a perspectiva de carreira'.

PORTAL O site do IBRI traz valiosas informações sobre o trabalho do RI

“Os profissionais de RI são os guardiões dos relacionamentos com a comunidade de investidores”

WILLIAM F. MAHONEY
 Consultor de mercado
 de capitais dos Estados Unidos

SERVIÇO

Para saber mais sobre a atividade do profissional de RI, navegue no site do IBRI (www.ibri.com.br) ou entre em contato com a entidade pelo e-mail ibri@ibri.com.br ou pelo telefone (11) 3106-1836.

GERALDO SOARES
 é presidente da comissão de divulgação do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI)