

# O papel do RI

*O profissional de relações com investidores está ganhando espaço nas empresas abertas. Abaixo, Geraldo Soares e Lucio Marques, da diretoria do IBRI, explicam qual é o seu papel e como ele pode ajudar o acionista*

Geraldo Soares e Lucio Marques\*

**T**odo investidor de ações, seja qual for o seu “tamanho”, individual ou clube de investimentos, tem hoje um vasto leque de opções e vários caminhos para tomar sua decisão de investimento, que dependem de seu perfil, ora arrojado, ora conservador, e das condições gerais que o mercado lhe oferece. O pequeno investidor acessando um *home broker* (corretora via Internet) a partir de Salesópolis, bucólica cidade do interior de São Paulo às margens da nascente do rio Tietê, não difere muito, em seu ponto de partida, do gestor de investimentos de um grande fundo de pensão baseado em Londres. Ambos têm a mesma necessidade básica e intangível: informação. Ambos buscam fundamentos para escolher e decidir qual o canal adequado para alocar seus recursos, visando, sempre, obter o melhor retorno, porém ciente dos riscos inerentes a qualquer investimento.

Há várias formas de se buscar informações antes e durante a realização de um investimento na Bolsa de Valores. Uma delas é através do contato com o chamado “relações com investidores”, ou simplesmente RI, da empresa na qual se está investindo, para discutir, analisar e elucidar questões inerentes ao negócio. O papel desse profissional é de elo entre você e a empresa. Cabe a ele esclarecer todas as suas dúvidas sobre a companhia e o mercado de capitais, tanto as questões mais “simples”, como a política corporativa de remuneração ao acionista, como aquelas mais técnicas – dúvidas contábeis, como a forma de contabilização do ágio de aquisições, ou a responsabilidade social da corporação, por exemplo.

Bem, ser RI não é tarefa fácil. Saber esclarecer sobre assuntos tão díspares como os citados acima requer conhecimento, versatilidade e dedicação. E isso se torna ainda mais desafiador quando lembramos que, além do pequeno investidor individual de Salesópolis ou do grande investidor institucional de Londres, é função do RI atender um público muito maior, composto principalmente por:

- Acionistas;
- Analistas de investimentos;

- Investidores individuais e institucionais;
- Clubes de investimentos;
- Analistas de crédito;
- Jornalistas da área econômica;
- Público acadêmico em geral.

Para todos esses públicos, o RI deve esclarecer demandas específicas e diversificadas. Evidentemente, não podemos falar com nosso amigo em Salesópolis da mesma forma que atendemos o gestor do fundo de pensão londrino. Nenhum dos dois ficaria contente se obtivessem o mesmo tratamento, seja para um lado ou para o outro, e com razão. Ambos procuram informações em níveis de complexidade diferentes, pois ambos têm necessidades diferentes.

Tudo isso nos leva a uma grande questão: como o profissional de RI deve agir para atender estes públicos tão diferentes, que têm dúvidas diferentes, com graus de complexidade diferentes, com idiomas diferentes, enfim, muitas vezes, não guardando (aparentemente) nenhum traço de similaridade entre si?

Não, o profissional de RI não precisa ser um super-herói capaz de discorrer sem pestanejar sobre arte bizantina, literatura russa e física quântica. Porém, para dar transparência e qualidade às informações, o RI tem a obrigação de ser um profundo conhecedor da sua empresa, do setor de atuação da empresa (em nível internacional!), dominando técnicas de contabilidade, marketing, finanças e comunicação.

Atualmente, nas grandes companhias abertas brasileiras verifica-se que os gerentes de RI são, em geral, profissionais com dez anos de casa em média, oriundos de áreas técnicas mais abrangentes, como controladoria, por exemplo. Em outras palavras, áreas que forneçam a esse profissional uma visão abrangente da empresa, proporcionando-lhe o arcabouço necessário para que possa cumprir sua função.

Essa necessidade de preparação de um profissional multifuncional levou o Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI) a firmar parceria com a Fipecafi, fundação vinculada à Universidade de São Paulo, com mais de 30 anos de atuação em pesquisas e ensino avança-



Geraldo Soares



Lucio Marques

volvido pelo RI é a geração contínua e consistente de valor para os acionistas, bem como a redução do custo de capital para a empresa. Quanto mais transparente e ética é uma organização, maior é a possibilidade de quantificar o seu risco e, portanto, maior a possibilidade de precificação de suas ações, negociadas em Bolsas de Valores, estar refletindo corretamente seu valor intrínseco.

Essa nova função, conhecida apenas nos últimos 10 anos no Brasil, tem crescido de importância. Com a profissionalização do mercado e a internacionalização de nossas companhias, a tendên-

do, para a realização do único curso MBA da América Latina especializado na formação de profissionais de Relações com Investidores. Este curso já conta com cerca de 75 profissionais, entre os já formados e os em curso.

## TRANSPARÊNCIA

Da mesma maneira que o investidor de Salesópolis e o “*asset manager*” de Londres têm um traço comum – a busca pela informação –, o RI tem um fundamento bastante sólido para prestar essa informação aos dois, que é a transparência.

Ser transparente significa ser acessível, democrático e tempestivo com todos os interessados em uma determinada organização. Ou seja, não basta o RI ter os requisitos necessários, ele tem que incutir na empresa uma cultura de ir ao mercado, de buscar inovações, de “sentir” as demandas desse mercado e fornecer, de maneira ágil, equânime e abrangente, as informações solicitadas.

Para isso, o profissional de RI conta com diversos meios de comunicação. Um dos principais, pela sua natureza democrática e acessível, é o *site* de relações com investidores. As companhias abertas brasileiras investiram muito nos últimos anos em seus sites de RI.

## ÉTICA

A ética é outro ponto comum na prestação de informações pelo RI aos seus diversos (e distintos) públicos-alvo. Não pode haver favorecimento de um grupo em detrimento de outro. Todo investidor, seja ele de qual tamanho for, esteja ele onde estiver, tem direito à mesma informação, da forma que ele quiser. A natureza da informação com a qual trabalha o RI é de ordem pública e democrática.

Em resumo, o motivo fundamental do trabalho desen-

cia é o crescimento e expansão da atividade de RI, pois esta é hoje não só estratégica como absolutamente indispensável. A atividade tornou-se imperativa às empresas de capital aberto que querem se manter competitivas no cenário nacional e internacional.

## DISSEMINADOR DA CULTURA

No contexto brasileiro no qual verificamos a necessidade premente de desenvolvimento do mercado de capitais como fonte de investimentos produtivos na economia, e sob um ambiente sócio-político favorável a esta ótica, existe a convicção de que o profissional de RI será cada vez mais instado a exercer seu papel fomentador e disseminador da cultura do mercado de capitais.

Afinal, como vimos, o RI é o elo entre o mercado e a empresa, entre a fonte de recursos e seu captador. Assim, sua atuação é fortemente impactada pela situação sócio-econômica do país em geral e, especificamente, pelo grau do desenvolvimento do mercado de capitais na qual ela se insere. Uma das condições de trabalho necessárias ao RI é que esse mercado de capitais seja o mais eficiente possível, proporcionando segurança e transparência a todos os seus participantes.

O desenvolvimento de um mercado de capitais forte é condição *sine qua non* para o desenvolvimento de nosso país. Mais do que isso, agrega valor à participação nesse mercado de vocês, Investidores. Estejam vocês olhando agora para os pescadores na nascente do Tietê ou para os barcos de passeio às margens do Tamisa. II

\* **Geraldo Soares**, é vice-presidente do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (Ibri) e superintendente de Relações com Investidores do Banco Itaú Holding Financeira S.A.

\* **Lucio Marques**, é diretor do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (Ibri) e analista de Relações com Investidores do Banco Itaú Holding Financeira S.A.