

ESPAÇO IBRI

Abertura de capital: desafios e oportunidades para os profissionais de Relações com Investidores



(*) **Carlos Zanotta**

Vivemos uma época em que as empresas têm sido desafiadas a demonstrar maturidade e responsabilidade em sua atuação e nas relações que mantêm com acionistas, governos, instituições, clientes e fornecedores. Nesse sentido, percebemos que as organizações estão se esforçando e têm caminhado com o objetivo de dar as respostas mais adequadas a essas demandas.

Como sabemos, as companhias que hoje são listadas em Bolsa de Valores – por serem obrigadas a cumprir uma série de exigências de enquadramento e de respeito a regras, normas e preceitos – acabam sendo aquelas que mais investem na adoção de ferramentas e na constituição de instâncias de controles, Relações com Investidores, Governança Corporativa, *compliance* e transparência. Até por essa razão, dispõem de canais de capitalização muito mais acessíveis e seguros que as demais empresas.

Por outro lado, mesmo diante de custos significativos e da necessidade de qualificação, organizações que ainda mantêm seu capital fechado têm se esforçado para demonstrar uma atuação equilibrada e responsável, adotando melhores práticas de Relações com Investidores e realizando a contratação de auditorias externas para avaliar as demonstrações financeiras e os controles internos. Caso essa adequação tenda a levar as organizações para a abertura de capital, a grande vantagem é que, mesmo diante dos custos envolvidos nesse processo, passarão a contar com mais oportunidades de captação de investimentos no mercado.

É disso que trata o levantamento “Custos para abertura de capital no Brasil – Uma análise sobre as ofertas entre 2005 e 2017”, elaborado pela Deloitte em parceria com a B3 com 198 companhias que abriram capital ou realizaram ofertas subsequentes de ações entre janeiro de 2005 e abril de 2017.

Uma das principais preocupações das empresas é o custo para a abertura de capital. As companhias investiram 4,8% do valor distribuído nas ofertas iniciais realizadas nos últimos 12 anos na sua preparação para a oferta, de acordo com a mediana apurada pelo estudo da Deloitte.

Vale destacar que as organizações que se preparam há mais tempo para abrir capital – realizando um planejamento bem estruturado e adotando com antecedência estruturas de Relações com Investidores, governança, controles, *compliance* e transparência que são exigidas das companhias abertas – tendem a reduzir e a diluir seus custos ao longo do tempo.

O levantamento mostra que a transição de uma empresa fechada para uma companhia com ações em Bolsa, desde que bem planejada, é uma operação simples. A sugestão que fica é que as organizações que tenham IPO (do inglês Initial Public Offering ou Oferta Pública Inicial) em sua estratégia devem sempre avaliar cuidadosamente os desafios e manter uma equipe atuante de profissionais de Relações com Investidores – antes da abertura de capital – para avaliar as oportunidades e os riscos envolvidos nesse processo, contando, em muitos casos, com o auxílio externo para a tomada de decisões.

No balanço entre desafios e oportunidades, as companhias que decidem abrir seu capital precisam saber que o mercado e as demais instâncias passam a ter melhor percepção daquelas que entram para a Bolsa de Valores, especialmente em razão da presença eficiente e eficaz da equipe de profissionais de Relações com Investidores; da adoção de práticas contábeis mais formais e rigorosas; dos sistemas de *compliance*, transparência, governança e gestão de riscos; dos melhores controles financeiros; da regulação e fiscalização pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e pela B3; da adequação a um novo ambiente fiscal e de regulamentação; e da criação de canais de comunicação transparente. Tudo isso somado tende a produzir um novo retrato da organização, que é percebido com mais atenção e respeito por toda a sociedade.

(*) **Carlos Zanotta é sócio da área de Mercado de Capitais da Deloitte.**

Artigos assinados não necessariamente refletem a opinião do IBRI.

Sede do IBRI

Rua Boa Vista, 254 – 3º andar – São Paulo/SP – Cep: 01014-000

Sala 311 – Fone: (11) 3106-1836

E-mail: ibri@ibri.com.br

www.ibri.com.br