

ESPAÇO IBRI

Práticas de RI e os investidores estrangeiros

(*) SANDRA SILVA CALCADO

Um dos assuntos pouco explorados na bibliografia sobre a profissão de RI (Relações com Investidores) e que é um desafio no dia a dia é o atendimento ao investidor estrangeiro. Existem várias formas de interação com o investidor internacional, como reuniões, apresentações, eventos de instituições financeiras. Definirei o que podemos considerar como reuniões de sucesso com investidores estrangeiros, como estruturá-las e como gerenciar a pós-reunião.

1) A estruturação de reuniões

Para se preparar uma reunião com o investidor estrangeiro é fundamental mapear as seguintes informações:

- (i) Entender o perfil do fundo de investimento que ele representa;
- (ii) Analisar seu nível de conhecimento sobre a sua empresa, se já investe/investiu nela e, caso positivo, a evolução histórica de suas ações;
- (iii) Verificar o histórico de contatos dele com a sua empresa;
- (iv) Estudar a propensão do investidor estrangeiro a investir em Brasil e em empresas do mesmo setor;
- (v) Mapear a experiência profissional de cada participante.

2) Mensagem da reunião

Para uma reunião bem-sucedida deve-se preparar um material institucional sobre a empresa de acordo com as características: do cargo do investidor no fundo que ele administra; do perfil do fundo que ele representa; e do objetivo da reunião. Podem ser ajustes sutis à apresentação, mas que fazem diferença ao estarem direcionados aos interesses do investidor.

3) O profissional especializado de acordo com a reunião

O investidor estrangeiro vê com bons olhos quando se agrega a uma reunião profissionais de outras áreas (operação, comercial, estratégia, recursos humanos, jurídico), de acordo com a adequabilidade do assunto, a fim de entender com maior profundidade o negócio como parte de seu processo decisório, bem como testar a capacidade de entrega dos mesmos, desde que previamente preparados a falar ao público em questão.

4) O pós-reunião

Vale fazer um resumo sobre percepções da reunião. Também é apropriado fazer um acompanhamento pós-reunião junto ao investidor, se for um fundo pela qual a empresa tem interesse de atrair/reter em sua composição acionária.

5) Mitos & Fatos

Para concluir, existem alguns Mitos e Fatos em reuniões com investidores estrangeiros:

- 1 – Ser amigo do investidor estrangeiro irá lhe abrir mais portas e facilidades para investir em sua empresa e no Brasil – **Mito**: sim, um contato pessoal ajuda na apresentação, porém o que vai levar ao processo de tomada de decisão pela sua empresa será a sua avaliação financeira e estratégica e o valor pelo que ele quer pagar. O seu nível de amizade com o investidor estrangeiro não vai mudar em nada a tomada de decisão.
- 2 – Quanto mais longa for a reunião, mais interesse o investidor estrangeiro possui na empresa – **Mito**: o investidor está interessado nas motivações que o fazem investir em sua empresa. Nem sempre uma reunião mais longa é a mais produtiva e o profissional de RI pode acabar passando imagem de insegurança ou “enrolação” ao não ser assertivo.
- 3 – Quanto mais agressivo e questionador o investidor estrangeiro for com você, maior o seu interesse – **Mito**: quando o investidor estrangeiro se propõe a fazer perguntas sobre a sua empresa de forma mais intensa, ele tanto pode estar testando o seu nível de conhecimento e competência sobre os assuntos sobre os quais apresenta como pode estar meramente demonstrando sua personalidade.
- 4 – Participar de todos os eventos internacionais organizados pelos bancos e por instituições independentes é fundamental para atingir o investidor estrangeiro – **Mito**: dependendo do tipo de investidor que você deseja para a sua base acionária, há formas mais eficazes de aproximação, além de reuniões em meio a diversas empresas de seu país e sobre as quais o conhecimento do investidor estrangeiro é igualmente reduzido. O resultado pode ser mais efetivo quando você desenvolve reuniões “roadshows” (apresentações), com fundos de maior potencial para aplicar em sua empresa.
- 5 – Falar o idioma do investidor lhe garante uma entrada mais fácil – **Mito**: demonstrar que você conhece o idioma do investidor e seu país de origem pode auxiliar na predisposição dele em ouvir a história de sua empresa, porém não alterará seu processo decisório se a Governança Corporativa de sua empresa não se provar eficiente e se o “valuation” (avaliação) não fizer sentido econômico.
- 6 – Entender profundamente a indústria em que se trabalha, os competidores no Brasil e no mundo – **Fato**: um profissional de Relações com Investidores tem como obrigação entender profundamente os negócios de sua empresa, seus competidores locais e globais e seu contexto internacional. Um investidor estrangeiro, mesmo quando não conhece a sua indústria local, busca comparações mundiais para entender melhor a sua empresa.

As observações para o comportamento dos investidores estrangeiros aplicam-se, em geral, aos nacionais.

(*) Sandra Silva Calcado, Diretora do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e Gerente de Relações com Investidores da Queiroz Galvão Óleo e Gás.

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