

ESPAÇO IBRI

Relacionamento com investidores: as pessoas físicas no Mercado de Capitais

(*) **DIOGO DIAS GONÇALVES**

O número de investidores pessoa física tem crescido no Brasil ano a ano. O relacionamento com esse investidor é diferente do que ocorre com o investidor institucional. A abordagem e as ferramentas utilizadas devem objetivar atenção, respeito e transparência. A seguir acompanhe as diferenças no relacionamento com esse público.

Quais os diferenciais no relacionamento com investidores institucionais e com investidores pessoa física?

A principal diferença entre os investidores institucionais e pessoa física é o foco, enquanto os analistas estão mais preocupados com os números, para que se chegue ao valor da empresa, os minoritários procuram empresas que sejam sustentáveis, trabalhem com transparência e tenham nível satisfatório de Governança Corporativa.

Como se aproximar dos investidores pessoa física?

Há várias formas de se aproximar dos investidores pessoa física, os chamados acionistas individuais. Primeiramente, por meio de apresentações na APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais), que contempla em suas regionais mais locais e atingem cada vez mais pessoas interessadas. Trata-se de uma associação sem fins lucrativos, que facilita os contatos entre as empresas de capital aberto e os minoritários. Por meio das regionais, a companhia pode adotar um programa de interiorização nos contatos com pessoas físicas. A empresa pode atingir em suas apresentações investidores de mais de 10 cidades ao redor de todo o Brasil, não se tratando apenas das capitais, mas também de locais como Uberlândia, Pouso Alegre e Juiz de Fora, três grandes cidades no interior de Minas Gerais que têm registrado interesse dos investidores nas apresentações das companhias abertas.

Destaca-se, também, o INI (Instituto Nacional de Investidores) com foco nas pessoas físicas. As reuniões das empresas com acionistas minoritários têm apresentado debates cada vez mais qualificados.

Há, também, a ExpoMoney – Feira que ocorre em várias regiões brasileiras – e que reúne público numeroso e diversificado, ou seja, de acionistas a adolescentes interessados em educação financeira e inserção no mundo globalizado.

Nessas Feiras acontecem palestras de educação financeira e há oportunidade para a área de Relações com Investidores também se aproximar de investidores pessoa física interessados em conhecer mais a companhia.

O que falta para que mais pessoas físicas participem do mercado de capitais?

Educação. Nos Estados Unidos, há a cultura do mercado de capitais e as crianças ganham ações dos pais como forma de investimento. No Brasil, há ainda a cultura da caderneta de poupança e renda fixa. Já se pode observar o crescimento nos últimos anos de pessoas físicas participando no mercado de capitais, mas há ainda um longo caminho a percorrer na popularização do mercado acionário.

Quais as preocupações que os profissionais de Relações com Investidores precisam ter no relacionamento com investidores pessoa física?

Os investidores individuais estão trabalhando com recurso próprio, o que está em jogo é o futuro pessoal e por isso é preciso cautela e apresentar os riscos dos investimentos e não somente aspectos positivos. O investidor merece toda nossa atenção, respeito e transparência. Precisamos estar atentos aos jargões utilizados em geral pelo mercado e nesse sentido nos adequarmos com a busca do didatismo ao transmitir as mensagens.

É preciso ter paciência, clareza e disponibilidade de tempo no diálogo com investidores individuais para que haja comunicação sem ruídos.

Quais as melhores práticas no relacionamento com os investidores pessoa física?

As apresentações em reuniões na APIMEC, INI e ExpoMoney devem ocorrer com o uso de linguagem adaptada à demanda dos investidores. O profissional de Relações com Investidores deve buscar sempre o aprimoramento, inovação e apresentar informações relevantes para o público estratégico.

(*) Diogo Dias Gonçalves é Diretor Regional do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) Minas e especialista em Relações com Investidores da Usiminas.

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

Apoio

THE MEDIA GROUP
COMUNICAÇÃO DE VALOR