

CORPORATIVA

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Entressafra, tempo de planejar

Francisco Bianchi*

Para a maioria das companhias listadas, aquelas com faturamento bruto anual superior a R\$ 100 milhões, o período de divulgação de resultados e reuniões públicas referentes ao primeiro trimestre terminou.

Este momento é muito importante para a equipe de RI da companhia se planejar para os próximos eventos. Claramente a preocupação durante as próximas semanas não deve ser com o fluxo de trabalho para a divulgação dos resultados do segundo trimestre, visto que o mesmo termina em junho.

Primeiramente, a equipe de RI deve olhar para trás e ver os pontos fortes e fracos desta última divulgação. O que a companhia acertou e o que deveria ter saído melhor. Desde qualidade, quanto ao cumprimento de processos, procedimentos, prazos, etc.

Passado este momento de autocritica, ou muitas vezes, concomitante ao período, a área de RI será inicialmente procurada pelos analistas de sell-side das principais instituições que cobrem o papel. A equipe de RI deve estar preparada para "vender" a companhia, dispondo de inúmeros relatórios gerenciais que poderá lhes auxiliar durante o atendimento aos analistas. Além disto, eles poderão ter um entendimento melhor do que a companhia faz/produz, quais são os drivers de valores, quais são as ameaças ao crescimento da companhia, ou se-

ja, conseguir transmitir a mensagem de investimento.

Muitos analistas de buy-side lhes procurarão na seqüência dos analistas de sell-side. Claro que isto somente ocorrerá se a equipe de RI tiver feito um bom trabalho, caso contrário, o sell-side não recomendará o papel para o buy-side.

Passado este momento de altíssima "responsividade" junto aos analistas, a equipe de RI deve sair da toca e partir para um relacionamento pró-ativo com o mercado. A equipe de RI deverá, então, buscar os analistas que cobrem outros papéis que são pares em critérios de investimento.

Na seqüência, a equipe deverá analisar o calendário de eventos dos bancos de investimentos e corretoras para conciliar estas importantes reuniões com non-deal road shows, dessa forma a equipe de RI aproveita o timing e, mais importante, a disponibilidade dos analistas para apresentar a companhia a um novo público.

Sair batendo de porta em porta atrás do investidor pode diminuir a chance de sucesso do trabalho, aumentar o volume de trabalho da área de RI de maneira quase que imensurável e também "queimar cartuchos" com investidores e fundos que podem estar em momento de desinvestimento.

O diferencial é fazer um trabalho apurado na identificação dos analistas e buy-side que olham o setor, região (mercados emergentes no nosso caso) e que não estejam comprados no papel da companhia.

A partir daí, o RI deve observar se e quanto o fundo e/ou instituição está comprada em

papéis de seus pares, desde quando, qual o percentual do patrimônio líquido do fundo, o perfil do fundo (valor, crescimento, hedge) e partir para o contato e o non-deal road show.

É importante entender também, antes de sair em viagens, que o perfil da companhia pode trazer um perfil de fundo independentemente do que o RI trace de meta para sua base acionária. Por exemplo, companhias que são grandes prestadoras de serviços e atuam em setor altamente regulado e com histórico de elevadas margens líquidas e EBITDA naturalmente atrairão fundos que buscam o pagamento elevado de dividendos, como por exemplo, os fundos de pensão ou previdência privada.

Se, por exemplo, o RI estiver buscando aumento de liquidez do papel, recomenda-se reforçar o trabalho com fundos que giram bem o papel. Mas recomendamos cuidado com a alta exposição a estes fundos, pois a saída do papel também será muito rápida dependendo do caso.

* Consultor, especial para Gazeta Mercantil

E-mail: ri@gazetamercantil.com.br

DIVULGAÇÃO EXEMPLAR™ EMPRESAS CERTIFICADAS NET SERVIÇOS

AGENDA DO INVESTIDOR

	Divulgação e resultados	Reuniões	Reunião com investidores/analistas
MDias Branco	--	--	23/5
São Carlos	--	24,5	--

Fonte: www.divulgacaoexemplar.com.br