



IBRI COLUNA

IBRI realiza enquete sobre conflitos de interesse nos *Non Deal Road Shows*

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promoveu recente enquete e 60% dos profissionais ligados à área de Relações com Investidores demonstraram que os serviços de apoio aos *Non Deal Road Shows* (apresentações empresariais) por parte das corretoras podem implicar “alguns interesses não alinhados e potenciais problemas éticos”. Dos 93 respondentes, 25% afirmaram não vislumbrar “conflito de interesse e acham que a Empresa deve utilizar todas as facilidades para realizar o *Road Show* pelo menor custo possível” e 15% disseram que “há conflito de interesse claro e eticamente as companhias devem evitar qualquer ajuda do analista *sell side* das corretoras”. Os analistas *sell side* são profissionais que atuam em bancos e corretoras de valores fazendo a prospecção de investimentos e recomendando a compra, manutenção ou venda de ações.

O intuito da enquete foi colher a opinião dos profissionais com relação às corretoras que auxiliam as empresas nas apresentações e saber se a ajuda pode incluir desde a seleção dos investidores e preparação da agenda, passando pelo apoio logístico (motoristas e carros, reservas de hotéis e passagens aéreas, materiais impressos) e chegar, no limite, até a providenciar o pagamento de despesas da administração do evento.

O congêneres do IBRI – o NIRI (do inglês, *National Investor Relations Institute*) – realizou *webinar* (conferência na internet) em abril de 2009 para discutir sobre as melhores práticas nas reuniões *Non Deal Road Shows* e constatou que 94% das apresentações são organizadas por analistas *sell side* de corretoras e bancos de investimento.

No mesmo ano, a quinta edição do *Global Trends in Investor Relations* (Tendências Globais em Relações com Investidores), organizada pelo The Bank of New York Mellon, registrou que 69% dos participantes (270 empresas de 42 países) acreditam que há um conflito de interesse quando um corretor de valores mobiliários ou banco de investimento/vendedor de títulos mobiliários organiza uma reunião *Non Deal Road Shows* e 21% dos entrevistados relataram haver um conflito “significativo” de interesse.

Durante as reuniões *Non Deal Road Shows* ocorre muitas vezes o primeiro contato com potenciais investidores, analistas, gestores de carteiras e fundos com representantes das companhias sem que haja uma proposta específica de aquisição de ações. Esses encontros podem ocorrer na forma de *one-on-one meeting* (reunião entre um representante da Companhia e um interessado nas informações empresariais), apresentações para pequenos grupos ou grandes conferências e representam oportunidades para que o profissional de Relações com Investidores identifique quais são as novas preocupações dos agentes do mercado de capitais.

Os executivos de RI devem utilizar essa oportunidade para analisar como os interessados percebem a Companhia, bem como os principais questionamentos. Levar essa auditoria de imagem para conhecimento dos representantes da Empresa é essencial para atingir o objetivo de comunicação integrada, democrática e acessível, assim como aperfeiçoar todos os níveis e áreas da Corporação.

As apresentações empresariais começaram a ganhar espaço no Brasil a partir de 1997, quando os relacionamentos com investidores foram aprofundados em uma época que o mercado de capitais brasileiro caminhava rumo ao processo de expansão. Desde então, esses encontros ganham espaço na agenda das companhias até mesmo em períodos de crise, como atesta a pesquisa “Os desafios e os impactos da crise internacional para os profissionais de Relações com Investidores”. Segundo o levantamento realizado pelo IBRI junto a 64 profissionais, 51,6% passaram a realizar mais reuniões com investidores durante a crise financeira global.

O IBRI realiza enquetes constantes para levantar a percepção dos profissionais de RI sobre temas de interesse da comunidade, de modo a debater conceitos e assuntos polêmicos sobre nosso mercado de capitais. Para participar das enquetes, acesse o site do IBRI (www.ibri.com.br) na área “Matérias e Pesquisas”.

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

