

Houve um aumento do número de pedidos de recuperação judicial, como forma das empresas se reestruturarem e permanecerem em operação;

A atividade dos profissionais de RI se tornou mais abrangente e integrada a outras áreas das organizações.

O contexto brasileiro dos últimos anos foi marcado por incertezas políticas e recessão econômica. Diante desse cenário, a pesquisa [**“Reestruturação empresarial e comunicação com investidores: Amadurecimento em meio à crise”**](#), realizada pela Deloitte em parceria com o Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI), aponta que tanto os profissionais de RI quanto as empresas atuantes no País estão mais maduros para enfrentar situações provenientes de uma economia adversa.

Os representantes das empresas que participaram do estudo já compreendem que a reestruturação – sendo ela estratégica, operacional ou financeira – pode ser uma das principais iniciativas para se manterem ativas, além de considerarem a negociação de dívidas junto aos seus credores e devedores, tais como clientes inadimplentes e fornecedores, para sobreviverem à crise.

Já os profissionais de Relações com Investidores (RI), que têm o papel de reportar ao mercado de que modo a recessão afeta os resultados das companhias, priorizam o desafio de melhorar a percepção do valor da empresa para o acionista e desejam captar a percepção do mercado e repassá-la à alta administração. Essa visão é fruto, além da situação econômica atual, das operações anticorrupção, que impactaram a imagem de organizações consolidadas e reduziram a confiança dos investidores e acionistas nas empresas.

Os participantes do estudo apontam que gerir as finanças e se relacionar com o mercado são os principais desafios. Para chegar a estes resultados, a pesquisa, que marca o 11º ano de parceria da Deloitte com o IBRI, contou com a participação de 224 profissionais, sendo 167 das áreas de finanças, controladoria, contabilidade e novos negócios, 35 de relações com investidores, 18 de gestão de fundos e carteiras de investimento e de reorganização de empresas¹ e 4 juízes.

Estratégias em tempos de incerteza

“Percebemos um amadurecimento na postura das empresas quando analisamos as suas estratégias de sobrevivência em meio a períodos de incerteza econômica. Hoje, é visível que as companhias já fazem uso de diversas práticas para se manterem ativas e competitivas no mercado, como a reorganização de suas operações e renegociação de suas dívidas”, comenta Luis Vasco, sócio-líder da área de Reestruturação Empresarial da Deloitte.

Outro indicador levantado pela pesquisa revela que as empresas incrementaram suas renegociações de dívidas de seus clientes entre 2012 a 2017, priorizando aquelas dos clientes inadimplentes e com fornecedores, em detrimento daquelas com instituições financeiras ou o Fisco. Em um recorte mais recente, entre 2015 e 2017, 59% das empresas aumentaram a renegociação de dívidas dos inadimplentes – movimento que repete a tendência observada de 2012 a 2014.

No tocante às dívidas com fornecedores, cerca de 45% intensificaram as negociações no mesmo período. Para o futuro breve, 57% das empresas acreditam que as negociações dos clientes inadimplentes vão aumentar entre 2018 e 2020, enquanto 46% dos respondentes pretendem mirar as renegociações com fornecedores.

A percepção de que a crise chegou a toda cadeia de valor fica evidenciada pelos seguintes dados: 66% das organizações revelam que o número de clientes que entraram com pedidos de recuperação judicial aumentou nos últimos três anos. Outros 60% declararam ter fornecedores que

entraram com pedidos de recuperação e 53% viram seus concorrentes na mesma situação.

A pesquisa revela que, no início da crise, entre 2012 e 2014, as companhias aumentaram seus gastos com tributos, com a folha de pagamento e com ativos permanentes. Já no auge da recessão, entre 2015 e 2017, os tributos continuaram a ser um ponto relevante, enquanto os estoques e o número de funcionários diminuíram.

Manter a competitividade, vislumbrando a retomada da atividade econômica no cenário que se desenha após 2018, parece ser a aposta das empresas. Sem se prender ao passado recente difícil, elas olham para o futuro com um otimismo, pois 92% acreditam que conseguirão aumentar sua receita líquida, e 80% delas planejam aumentar os ativos permanentes, um claro indício de que as companhias estão mais confiantes na retomada do crescimento do PIB para realizar seus investimentos.

Foram 167 empresas de diferentes portes, setores de atividade e níveis de maturidade que participaram da pesquisa. Cerca de 80% possuem mais de 15 anos de operação; 34% possuem capital estrangeiro e 35% registram faturamento de até R\$ 100 milhões. Os setores com maior representatividade na amostra são comércio, serviços de tecnologia da informação e agronegócio.

A perspectiva do RI

Este mesmo cenário revelou-se um desafio para os profissionais de Relações com Investidores, que têm o papel de reportar ao mercado de que modo a recessão afetou os resultados das companhias. Além da crise, as operações anticorrupção atingiram segmentos importantes, afetando a imagem de organizações consolidadas e reduzindo a confiança dos investidores e acionistas nas empresas que atuam no Brasil.

Desta forma, a análise do período 2015-2017 mostra um profissional de RI que prioriza o desafio de melhorar a percepção do valor da empresa para o acionista e que deseja captar a percepção do mercado e repassá-las à alta administração. O profissional atual também está preocupado com a reestruturação de sua própria área e com o acúmulo de funções, além de garantir que o feedback das partes interessadas seja endereçado pela organização.

“Os profissionais de Relações com Investidores (RI) estão mais atentos em comunicar de maneira transparente e objetiva as informações sobre suas empresas com os públicos de interesse – inclusive a atividade de RI está cada vez mais conectada à gestão de riscos da companhia”, comenta Guilherme Setubal, diretor-presidente do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI).

No que tange as perspectivas de curto prazo (2018 a 2020), a tarefa de melhorar a percepção do valor da empresa para o acionista continuará sendo a prioridade para a área de RI. Nos próximos dois anos, pouco mais da metade dos analistas focará em captar a percepção do mercado e repassá-la à liderança da empresa.

Há, contudo, algumas diferenças entre as prioridades do profissional de RI quando confrontadas às dos investidores. Como exemplo, destaca-se que “captar a percepção do mercado e repassar à alta administração” foi a terceira opção entre 2015 e 2017 na ordem de importância ao profissional de RI. Já na visão dos investidores, a questão é apenas a sexta prioridade. Outra diferença está em “ampliar a cobertura de analistas” – quinta prioridade dos investidores e nona para os RIs. Como ponto similar está a “melhoria da percepção do valor da empresa para os próximos anos”, principal prioridade tanto para investidores quanto para RIs.

Para o levantamento, participaram 35 profissionais de RI, a maioria em cargos de gerente e diretor (54%), predominantemente de empresas de capital nacional (83%), com sede administrativa na região Sudeste (77%) e de controle familiar (44%) e de setores diversificados – atividades

financeiras, holdings, fundos de gestão, serviços de transporte e logística, siderurgia e metalurgia, entre outros.

A visão dos investidores

Apesar de um contexto delicado, a crise pode trazer aprendizados importantes. Para a maioria dos investidores entrevistados pela pesquisa, a queda da atividade econômica brasileira registrada nos últimos três anos, somada a outros fatores negativos, trouxe pelo menos um efeito positivo: o amadurecimento das empresas brasileiras.

Para enfrentar esse período adverso, as organizações tiveram de aprimorar sua gestão de governança e suas ações de transparência com o mercado, entre outras prioridades que devem contribuir para uma postura mais preparada quando a economia voltar a crescer.

Fizeram parte do estudo 18 administradores de fundos e carteiras de investimentos, sendo 80% gerentes, superintendentes, diretores e presidentes; três quartos dos entrevistados desse grupo administram pelo menos de R\$ 1 bilhão de ativos.

Lei das Falências

Em vigor desde 2005, a Lei de Recuperação de Empresas e Falências completou 13 anos em 2018 e sua promulgação culminou na criação de varas especializadas em falências e recuperações judiciais no âmbito do Poder Judiciário, fator apontado pelo mercado como de extrema importância para processos bem-sucedidos. A crise impulsionou o número de falências (25%) e recuperações judiciais (91%) em curso, com base em dados da Serasa Experian que analisam os últimos quatro anos. Outro impacto deste período é o amadurecimento dos processos de recuperação judicial, que estão mais robustos e viáveis para todas as partes envolvidas.

Juizes, investidores, instituições financeiras e empresas participantes neste estudo ressaltam que, apesar de ser um instrumento importante e que evoluiu ao longo dos últimos 13 anos, a recuperação judicial (RJ) ainda é vista como último recurso pelas empresas. Embora culturalmente o empresário brasileiro relute a entrar com o pedido de recuperação, postergando ao máximo sua aplicação, os juizes entrevistados para a pesquisa apontaram que há diversos casos bem-sucedidos e céleres de RJs, com planos de recuperação que atendem às demandas das diversas partes interessadas envolvidas no processo, e também de empresas, antes insolventes, que adquirem grandes chances de retornarem ao mercado em melhores posições.

Nota 1 - Dentre os 18 profissionais entrevistados que representam fundos e carteiras de investimento, há um superintendente de reorganização de empresas de uma instituição financeira.

Fonte: Deloitte, em 21.06.2018.