

Governança nas empresas tem falhas graves

LUCIANO FELTRIN
SÃO PAULO

O padrão de governança corporativa praticado pelas companhias brasileiras possui falhas tão ou mais sérias do que a escolha equivocada de seu conselho de administração. As empresas abertas do País falham pela comunicação inadequada dos riscos a que estão sujeitas e pelo uso, considerado insuficiente, dos comitês de auxílio ao conselho.

As conclusões são de um estudo realizado pela KPMG em parceria



ALEXANDRE DI MICELI

com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), que será utilizado para discutir a revisão do regulamento do Novo Mercado. "A pesquisa demonstra algo que já nos era intuitivo: as empresas não fazem mais que cumprir o básico", critica Alexandre Di Miceli, da Fipecafi. **B1 E B2**

Companhias falham em governança

Pesquisa mostra que gestão de riscos e criação de comitês deixam a desejar

LUCIANO FELTRIN
SÃO PAULO

As falhas nos modelos de governança corporativa das empresas brasileiras vão bem além da montagem e remuneração do seu conselho de administração, o assunto da moda. Mesmo as companhias listadas no Novo Mercado — o segmento da BM&F Bovespa com as melhores práticas — pecam na maneira como comunicam os riscos inerentes à sua atividade e as transações envolvendo partes relacionadas. Também há muito a ser corrigido no uso de comitês que podem auxiliar conselheiros na tomada de decisões importantes.

As conclusões fazem parte de um levantamento preparado pela KPMG em parceria com o Centro de Estudos em Governança (CEG) da Fipecafi (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras), cujo conteúdo a **Gazeta Mercantil** teve acesso exclusivo.

O trabalho leva em consideração as estruturas de governança de cerca de 200 companhias. Estão incluídas 100 empresas do Novo Mercado, 33 que negociam nas bolsas dos Estados Unidos e outras 100 escolhidas aleatoriamente. Este último grupo é uma mistura de empresas que inte-



Sidney Ito, sócio responsável por governança corporativa da KPMG: uso adequado faz de comitês ferramentas de gestão

gram os três níveis diferenciados de governança da bolsa paulista com aquelas que não têm adesão formal a nenhum deles. "O trabalho evidencia algumas impressões que já tínhamos. Uma delas é a de que as empresas do Novo Mercado apenas cumprem um conjunto de regras, o que significa que há muito o que melhorar", critica o coordenador do CEG, Alexandre Di Miceli, um dos organizadores do estudo.

A falta de transparência e o maior detalhamento nas práticas de gerenciamento de riscos corporativos são alguns dos pontos críticos das companhias brasileiras. Apenas 12% das listadas no Novo Mercado utilizam práticas adequadas. O percentual recua à metade caso sejam consideradas

só as empresas sorteadas aleatoriamente pelo levantamento e sobe para 82% para empresas que negociam ADRs (American Depositary Receipts, na sigla em inglês). "Lá fora, a Sox resolveu os problemas com fraudes contábeis. O próximo passo será avançar na gestão das companhias, que precisam monitorar os riscos e saber os níveis toleráveis para cada caso", diz o sócio responsável por governança corporativa da KPMG, Sidney Ito.

Os fatores de risco a que estão expostas as empresas do Novo Mercado são informações disponibilizadas publicamente por 68% delas. Todas as companhias

que negociam ADRs e são sujeitas à entrega do detalhado formulário 20-F disponibilizam e atualizam esses dados periodicamente.

Comitês

Para a pesquisa, uma das maneiras de tentar avançar nessa área é utilizar de forma adequada comitês de apoio ao conselho de administração. Apenas 25% das companhias do Novo Mercado mantêm essa estrutura. O percentual sobe para 82% quando se leva em consideração apenas as empresas que negociam ADRs. Nas empresas que adotam esses comitês, os mais comuns são os de auditoria e o de remuneração. "Os comitês servem para alertar os conselheiros sobre qual o apetite para riscos desejado pela empresa", afirma Ito.

Ver também página 2

TRANSPARÊNCIA

Apenas 31% dos comitês do Novo Mercado têm composição adequada

LUCIANO FELTRIN
SÃO PAULO

A principal vantagem de manter comitês de auxílio aos conselhos de administração é dar atribuições claras a componentes com perfil considerado mais técnico. “É muito comum que ao final de uma reunião de conselho, todos fiquem mais ou menos responsáveis por checar diversos pontos. Todos ficam responsáveis e ninguém acaba fazendo. Um comitê com papéis claramente estabelecidos resolve grande parte desse problema”, diz Alexandre Di Miceli, da Fipecafi.

No entanto, a recomendação de que os comitês de conselho se-

jam ocupados exclusivamente por conselheiros independentes está longe de ocorrer na prática. De acordo com a KPMG, mesmo entre as empresas brasileiras que negociam seus papéis no mercado norte-americano, isso não é comum: 63% das companhias que listam ADRs mantêm comitês de auditoria apenas com membros independentes. Já no grupo de listadas no Novo Mercado, são apenas 31%. “Alguns desses comitês têm um perigoso híbrido entre executivos e conselheiros. Pode haver, por exemplo, casos de executivos nos comitês de remuneração, que tratam da remuneração de executivos”, afirma Di Miceli.

A tradição de ter empresas abertas de origem e controle familiar faz com que muitas delas realizem com frequência transações com partes relacionadas, cuja divulgação está longe de ser a ideal. De acordo com o levantamento da KPMG, é muito próximo do zero o percentual de empresas listadas no mercado brasileiro que têm políticas adequadas sobre o tema. “Esse é um dos pontos sensíveis em governança e que precisam ser bastante melhorados. É preciso instituir regras e mecanismos claros de divulgação desses dados”, afirma Di Miceli.

O especialista lembra que o mercado brasileiro já registrou di-

versos casos de más práticas nesse sentido. “Um caso clássico foi aquele em que a Gerdau quis aumentar de cerca de R\$ 1 milhão para R\$ 16 milhões a remuneração que a família recebe pelos direitos de utilização do nome.”

ADRs

Mais acostumadas a partilhar o controle, por meio de acordo de acionistas ou por dispersão acionária, apenas 12% das brasileiras que listam ADRs possuem regras definidas sobre transações com partes relacionadas. “Isso pode ser explicado pela inibição natural que as regras colocam”, diz o sócio da KPMG, Sidney Ito.

Listagem em NY ainda é limitada às maiores

A pesquisa da KPMG, uma espécie de raio-x das práticas de governança corporativa das empresas brasileiras, evidencia duas realidades muito distintas.

A primeira é a das empresas listadas na bolsa paulista, que ganhou corpo com as mais de 60 ofertas de ações do ano de 2007.

Essas companhias, das quais 25 são do setor de construção civil, têm receita líquida média de aproximadamente R\$ 500 milhões. E cerca de metade delas possui controle familiar.

Outro grupo bastante distinto de companhias são as que negociam ADRs nas bolsas dos Estados Unidos, cuja receita líquida média soma R\$ 10 bilhões. Cerca de 25%

dessas companhias são dos setores de telecomunicações. O levantamento leva em consideração apenas ADRs níveis 2 e 3, negociados em ambiente de bolsa.

De acordo com um levantamento da consultoria Economatica, as companhias brasileiras que negociam seus papéis nesse mercado movimentaram entre janeiro e o dia 27 de março deste ano média diária de US\$ 2,3 bilhões. É mais do que o dobro do giro financeiro dos negócios com as ações das mesmas companhias no pregão da BM&F Bovespa no mesmo período comparativo.

Entretanto, o desejo de acessá-lo ainda parece, para as menores, limitado ao mercado de balcão.

“Para justificar e diluir os riscos de listagem em bolsa nos Estados Unidos, o tamanho ainda parece essencial”, afirma o responsável pela área de ADRs do Bank of New York Mellon, Curtis Smith.

A partir do segundo semestre do ano passado, com o agravamento da crise global, importantes custodiantes, caso do New York Mellon, aceleraram o movimento de busca de novos programas de ADRs para possibilitar novas linhas de acesso às empresas. “A grande maioria desses programas era de balcão. Mas poucas companhias quiseram levá-los à frente”, lembra Fabíola Cavalcanti, advogada da área de mercado de capitais do escritório Barbosa,

Müssnich & Aragão.

Além dos custos — considerados muito altos pelas companhias — para listagem nas bolsas norte-americanas, um dos principais inibidores de interesse das menores em fazê-lo foram os casos Enron e WorldCom, cujo principal desdobramento foi a criação da Lei Sarbanes-Oxley. “A maioria das empresas ainda prefere negociar apenas no mercado de balcão, pois acredita que há complexidade em listar ações nas bolsas”, afirma o presidente da seção paulista da Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec), Reginaldo Alexandre.

L.F.