

## **Conflito de interesses é diferente no Brasil e nos EUA**

*Lucia Rebouças*

No mercado americano a preocupação em fiscalizar os salários dos executivos tira o sono dos acionistas. O resultado dessa "insônia" está estampado nos noticiários das agências internacionais onde pipocam casos de acionistas protestando contra o valor da remuneração paga à executivos, de companhias dos mais variados setores de atuação econômica. Para evitar maior stress para seus acionistas, muitas companhias optam por divulgar a remuneração de executivos, prática que não é obrigatória nem no mercado americano, onde vigora a mais rigorosa lei de governança corporativa do mundo, a Sarbanes-Oxley (Sox), criada em julho de 2002..

Um exemplo de quem divulga quanto ganham os principais responsáveis pela sua administração é o HSBC. No seu relatório consolidado de 2007, o grupo HSBC informou um salário de £ 1,250 milhão, para Stephen Green, presidente do Conselho de Administração (chairman) e de £1,070 milhão para Michael Geoghegan, principal executivo (CEO). O relatório também aponta o pagamento de bônus de £ 2,140 milhão para Geoghegan e de £ 1,750 milhão para Green, referente à performances de 2007.

Divulgar a remuneração de executivos pode não evitar que os acionistas protestem se acharem necessário, mas aumenta a transparência das suas informações, com reflexos positivos para o valor de mercado da empresa. No Brasil, a prática ainda não acontece. Também não se vê na mídia acionistas protestando contra salários de executivo -, nem mesmo de companhias estatais que, por isso mesmo, devem mais prestação de contas à sociedade.

Os comportamentos diferentes persistem, apesar de os acionistas americanos serem atualmente maioria no mercado acionário brasileiro - respondem pela maior participação no volume de negócios da Bovespa (cerca de 35%) e compraram entre 60% e 80% das ações vendidas nas ofertas públicas de ações, realizadas a partir de 2005. Especialistas em governança corporativa e em consultoria de gestão apontam como principais motivos para as diferenças, estrutura de propriedade, valor e segurança.

Patricia Molino, sócia responsável pela assessoria em gestão, da consultoria KPMG no Brasil, diz que os valores pagos aos executivos no Brasil não são tão grandiosos quanto nos Estados Unidos, como no mercado internacional. "Lá existem super-executivos e super-salários. Aqui, os super-executivos existem, mas os super-salários ainda não", diz.

O problema da segurança também afasta a remuneração dos executivos tanto das demonstrações contábeis das empresas, como do noticiário. Publicar o valor do salário do executivo é um convite ao seqüestro, argumentam os próprios. Há aqueles que sequer se deixam fotografar; o medo de seqüestro supera a vaidade.

José Guimarães Monforte, presidente do IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa) diz que a estrutura de propriedade - que é de capital muito pulverizado - das companhias americanas leva os acionistas a ficarem de olho nos executivos. "Os acionistas são os donos das companhias e agem como tal, fiscalizando de perto se a performance dos executivos está de acordo com que estão ganhando e assim não perder patrimônio", afirma Monforte. Nessa estrutura de propriedade, o conflito de interesse é entre os executivos e os acionistas. No mercado corporativo brasileiro - onde ainda vale o ditado "o olho do dono engorda o porco" - o conflito de interesses se dá entre o controlador e os acionistas minoritários.

No Brasil, após abertura do capital, ex-donos (inclusive o Estado), ainda detêm ou o controle, ou participação importante no capital da empresa. Eles têm acento no Conselho de Administração (muitas vezes na presidência); as vezes não se afastam da função executiva. Nos EUA, 60% da poupança da população está em ações. Aqui não chega a 10%, o que também faz diferença.

**Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 24 mar. 2008, Governança Corporativa, p. B4**