

Carreiras: as sete habilidades mínimas para o RI

por Silvío Guerra*
18/06/2009

Silvío Guerra, do Ibri, transcorre sobre a carreira, normalmente atrelada ao cargo de diretor financeiro

A função de RI (Relações com Investidores) tem crescido de maneira acelerada no mercado, particularmente entre 2004-2007, quando várias [empresas](#) abriram o capital no Brasil.

Mas ser profissional de RI não é tarefa simples. Como um jogador de futebol que dribla, corre e cabeceia, o profissional de RI precisa ter versatilidade em diversas especializações para atender requisitos variados. Para começar, o RI tem que ter duas características fundamentais: conhecimento do negócio que representa e consistência de comunicação, sem as quais não passará a necessária [credibilidade](#) para quem o procura.

Além disso, diferentemente das moedas que têm duas faces - a cara e a coroa - ele só dispõe de uma face para apresentar ao investidor ou analista: a da verdade, pura e bruta, nem sempre simples, honesta, mas muitas vezes não tão bonita como outros desejariam. Paciência.

As 7 habilidades mínimas para ser RI envolvem:

- **Diplomacia:** para que possa manter relacionamento com públicos tão diversos quanto o público interno (funcionários e colaboradores no chão de fábrica da sua empresa) e o público externo (investidores em todas as partes do mundo).
- **Comercial:** porque você não vende um produto, mas vende o nome, a tradição, a gestão, o passado de crescimento e as vantagens competitivas da empresa que representa. Aqui é [importante](#) mencionar que o RI não advoga para a empresa, ele simplesmente a relata, buscando confluir os interesses do investidor com as características do investimento na empresa. Em cada interação com analistas e investidores o RI procura dar o máximo de si para passar informação confiável quanto ao mercado, a empresa, sua contabilidade, sua gestão, sua cultura e a indústria em geral, construindo um ativo intangível que não tem preço: o da confiança entre as partes e a mútua confiança em um Brasil que vai continuar crescendo, se desenvolvendo e reduzindo suas disparidades econômicas e sociais.
- **Economista:** o RI deve conhecer a conjuntura econômica do país e do setor onde [sua empresa](#) se insere; o investidor que aplica dinheiro no Brasil confia na empresa de preferência e acredita no país de escolha.
- **Advogado:** pela atuação em conformidade com as regras e regulamentos da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), BM&FBOVESPA, pelas novas regras internacionais de contabilidade e pela prestação de contas que tem que ser feita permanentemente ao mercado.
- **Ética:** pelo tratamento equânime e transparente que precisa ser dado a todos os investidores em consonância com os ensinamentos do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).
- **Curiosidade:** para estar sempre atualizado em relação a todas as ferramentas tecnológicas e de gestão que fornecedores de primeira linha trazem ao nosso dia a dia para simplificar, sinergizar, sistematizar e agregar ao trabalho de RI.
- **Médico:** por causa do diagnóstico e da anamnese que tem que ser feita a cada contato com o investidor para verificar qual é a sua carência ou necessidade: crescimento

acelerado, dividendo consistente, arbitragem e outros sentimentos de paixão, amor e ódio em relação ao mercado quando o preço sobe ou desce no curto ou no longo prazo. Afinal a economia é comportamental, os efeitos “manada” existem e os investidores são seres humanos de comportamento nem sempre objetivo, calculável, numérico, previsível e exato.

O RI deve ser compreensivo para aceitar e defender o livre arbítrio do investidor, seja ele o que lhe perguntou dezenas de questões ao longo de 2 anos e nunca comprou nada, seja aquele que parecia ausente na última reunião e que hoje possui 2% da empresa.

Para o RI não existem soldados e cabos, tenentes ou coronéis - todo investidor tem a importância de um general.

Com estas características e habilidades seremos capazes de começar a entender o que “eles” - os investidores querem. Nosso desafio continua sendo transformar a necessidade de investimento do cliente em uma experiência agradável e positivamente surpreendente.

E vamos viver e entender que quanto mais aprendemos, mais conhecimento, habilidades e atitudes temos a assimilar.

Para nos ajudar temos o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) que a priori nos coloca o que são os princípios, propósitos e práticas da profissão. O princípio da ética, o propósito de servir e a prática de informar se complementam.

Por outro lado, experiências transformada em processos e sistemas são a chave para a escalabilidade: tratar muitos investidores com o mesmo zelo é a regra. A experiência vivida transformada em processo de levantamento de informações e de sistemas on-line que permitem acesso ao histórico do cliente permitem sempre um melhor atendimento.

No final de tudo, um grande benefício extra, que enriquece sobremaneira a profissão é a convivência com CEOs, CFOs e RIs do mais alto nível que compõe a nata do mercado de capitais brasileiro. Este grupo, competindo hoje com chineses, coreanos, indianos e russos à cata de investimentos para seus países, é reconhecido como um repositório de RIs de classe mundial.

** Silvio Guerra é diretor regional do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI - MG)*

***As opiniões dos artigos/columnistas aqui publicadas refletem unicamente a posição de seu autor, não caracterizando endosso, recomendação ou favorecimento por parte da IT Mídia ou quaisquer outros envolvidos nesta publicação*

<http://www.financialweb.com.br/noticias/index.asp?cod=58365>