

EU & Carreira

FAÇA MBA EM UMA DAS MELHORES ESCOLAS DE NEGÓCIOS DO MUNDO.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL
FDC

MERCADO

Novas oportunidades surgem no horizonte dos executivos de RI

Carreira deve decolar este ano com a perspectiva de retomada dos IPOs no Brasil. Por **Roberta Lippi**, para o Valor, de São Paulo

Eles foram do ápice ao abismo nos últimos dois anos. Mas, passada a fase da turbulência, os profissionais de relações com investidores (RI) estão retomando o fôlego e, ao que tudo indica, as perspectivas são bastante positivas para este ano. O que já se sabe, porém, é que o cenário mudou e quem quiser atuar na área terá de se adequar às novas cobranças.

Mesmo que haja uma retomada dos IPOs (ofertas públicas iniciais de ações) no Brasil conforme previsto pelo mercado, as perspectivas dos especialistas mostram um panorama bem diferente do boom de 2007, quando 63 empresas abriram capital na Bolsa de Valores (BM&FBovespa), o maior volume de ofertas públicas já realizadas no país. Desta vez, observa-se um mercado mais maduro, crítico e sem aquele clima de euforia vivido há dois anos. Afinal, se a crise que assolou a economia mundial em 2008 e 2009 teve efeitos positivos, um deles certamente foi a maior atenção das empresas quanto às práticas de governança corporativa e às relações estabelecidas com o mercado.

Esse amadurecimento chegou também à profissão de relações com investidores. Para atender às regras cada vez mais duras estabelecidas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e também para lidar com os investidores e analistas, que dobraram sua capacidade crítica e o nível de exigência, os RIs precisam estar afiados. Para conquistar o respeito desses públicos, é preciso apresentar uma postura diferenciada, boas habilidades de comunicação e relacionamento e conhecimento profundo sobre a empresa que representam. "O gerenciamento de risco estratégico, operacional e financeiro hoje está na pauta dos investidores. O RI tem que saber muito bem o que a empresa está fazendo", diz o diretor executivo do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (Ibri), Geraldo Soares, que é também superintendente de RI do Itaú Unibanco.

A onda positiva que paira sobre o Brasil e atrai os investimentos estrangeiros deve ajudar quem atua na área. "O mercado

para profissionais de RI é muito propício. O ano de 2010 será uma grande oportunidade e acho que faltam profissionais qualificados", diz o headhunter Renato Bagnolesi, diretor da área de recrutamento de executivos da consultoria Robert Wong, referindo-se especialmente às posições de nível mais alto (diretores e superintendentes).

Passar as mensagens certas aos analistas e investidores não é tarefa fácil. É preciso ter jogo de cintura, transparecer confiança e, ainda, saber fazer o jogo político necessário. E são esses profissionais que o mercado está de olho. A vantagem é que hoje eles estão em um número maior do que se via em 2007. Naquele ano, os poucos profissionais experientes em RI foram disputados a tapa enquanto outras posições que surgiam eram preenchidas por gente "importada" da tesouraria, da controladoria, do planejamento financeiro e de outros departamentos internos. A escassez se dava tanto para as posições de diretores experientes como nas funções mais operacionais, ocupadas por analistas. Com isso, houve duas consequências: os salários dos RIs explodiram, reagindo à lei da oferta e da demanda, e muita gente despreparada acabou assumindo a posição.

Já no segundo semestre de 2008 e no primeiro de 2009, com a turbulência mundial e praticamente o congelamento das aberturas de capital, aquela euforia se desfez e o espaço para muitos RIs se fechou. Enquanto algumas companhias de menor porte que não foram bem-sucedidas em seus IPOs acabaram eliminando as posições de RI, outras empresas voltaram a deixar a função a cargo de um executivo financeiro ou de outra área. "Qual é o verdadeiro compromisso dessas empresas que reduzem a equipe de RI junto ao mercado de capitais?", pergunta o diretor do Ibri.

Esta, por sorte, não foi a regra geral. As organizações que já se destacavam no mercado de capitais, como a Petrobras, identificaram que o momento para se relacionarem bem com o mercado era mais relevante do que nunca. "O trabalho de RI é tão importan-

te na bonança como na crise", diz o gerente coordenador de RI da petrolífera, Alexandre Quintão. "Nós ampliamos a atuação e o trabalho se manteve forte durante a crise, porque é muito importante explicar para o acionista tudo o que está acontecendo."

A equipe de relações com investidores da Petrobras é uma das maiores do Brasil, com cerca de 40 profissionais. Quinze deles atendem os investidores individuais, outros oito os institucionais e ainda existem duas gerências de apoio. A maioria foi formada dentro de casa, conforme a política de contratação de funcionários por meio de concurso público. Boa parte da equipe está capacitada para se revezar no atendimento ao investidor, afinal a companhia faz apresentações para públicos diferentes quase que diariamente—dos grandes traders até os aposentados. Em alguns casos, são realizados três "road shows" (apresentações para investidores) ao mesmo tempo, em diferentes lugares do Brasil. Se lidar com analistas não é fácil, imagine ter 30 deles, brasileiros e estrangeiros, cobrindo a empresa diariamente.

Quem passa pela área de relações com investidores costuma se gabaritar para alçar voos maiores, já que a função exige um conhecimento amplo sobre todos os segmentos da companhia. "As perspectivas para quem trabalha nessa área são enormes", completa o gerente da Petrobras, que está na empresa há 10 anos e, quando entrou, nem sabia o que era RI. A equipe, na época, tinha apenas quatro pessoas. Com experiência em banco e um MBA em finanças, Quintão foi parar na área porque era a única que tinha vaga na diretoria financeira. Hoje, a situação se inverteu e há uma fila de interessados em atuar em RI a cada vez que abre uma vaga interna.

Gustavo Estrella, diretor de relações com investidores da CPFL, também destaca o nível de exposição de quem atua no ramo. "Você precisa chegar com uma bagagem técnica muito grande e, além disso, desenvolver a forma de se comunicar com o mercado. A área torna o profissional bem completo", diz o executivo, que



Alexandre Quintão coordena a equipe de RI da Petrobras, uma das maiores do Brasil, com cerca de 40 profissionais

saiu do planejamento financeiro para atuar em RI há dois anos. O departamento na companhia de energia conta atualmente com 10 pessoas, sendo um coordenador e, o restante, analistas. Para ele, a grande mudança no perfil dos executivos de RI após a crise foi o aumento da exigência sobre o conhecimento dos profissionais. "Demanda-se agora uma preparação muito maior para conseguir, com argumentos, mostrar que a sua empresa tem perspectivas claras de crescimento", explica. "Hoje temos que ter mais profundidade para passar credibilidade para os analistas e investidores."

Soares, do Ibri, prevê melhorias qualitativas para o RI em 2010. Ele acredita que haverá um aumento dos "road shows" no exterior, não apenas nos Estados Unidos. Além disso, espera-se um crescimento das reuniões da Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais (Apimec) no Brasil e, ao que tudo indica, mais profissionais de RI atuando no mercado devido ao previsto aumento do número de IPOs.

Aprender lidar com investidores estrangeiros também é uma atribuição importante dos RIs, dado que o volume de recursos estrangeiros aplicados em empresas brasileiras não para de crescer— inclusive de mercados que há pouco tempo não apare-

ciam, como Oriente Médio e Ásia (Cingapura, Hong Kong e Japão). Uma enquete realizada pelo Ibri revela que 6% dos "road shows" no exterior já são realizados nesses países asiáticos.

Para o profissional que atende a investidores estrangeiros, além de falar fluentemente outros idiomas e ter disponibilidade para viajar, o jogo de cintura tem que ser ainda maior em razão da complexidade dos mercados lá fora, especialmente o americano. "Esses analistas acompanham não só o Brasil como Rússia, China e Europa, e fazem perguntas comparativas. Por isso, o profissional de RI tem que entender também quais são as empresas de referência no mundo que o mercado está olhando", diz o headhunter Jorge Maluf, da Korn/Ferry. Maluf não percebeu reação deste mercado em 2009, mas acredita que a procura por especialistas em RI deva crescer em 2010. Sem a mesma febre do passado, evidentemente, já que é pouco provável que um volume grande de empresas pequenas se arrisque a abrir capital na Bolsa. O especialista em recrutamento de executivos também não acredita que haja uma nova inflação dos salários, já que agora há mais profissionais experientes trabalhando na área.

Na visão de Maluf, o principal papel do profissional de RI é garantir que o papel da empresa esteja bem precificado e, para isso, ele

precisa ser dotado de duas habilidades: entender o que o investidor pensa e conhecer muito bem os direcionamentos estratégicos e valores da organização. Segundo ele, é preciso entender claramente como a companhia gera valor— se é, por exemplo, no capital de giro, no gerenciamento de custos ou na gestão da carteira de clientes. "Será que o investidor está valorizando tudo aquilo que deve ser valorizado?", questiona o headhunter, lembrando que os RIs também devem ser capazes de mobilizar estruturas internas da companhia para que haja sintonia entre a estratégia e as informações que são passadas para o mercado.

Na Fesa, consultoria da área de recrutamento de executivos, já foi percebido um aumento da demanda tanto por profissionais exclusivos de RI como por diretores financeiros que tenham habilidades para acumular a função. "O número de empresas se preparando para abrir capital já é razoável e, obviamente, elas precisarão de um RI", diz Patrícia Gibin, diretora da área na consultoria. O perfil mais demandado, por enquanto, tem sido o de gente que já tenha participado de uma abertura de capital. "Neste momento, há profissionais com essa experiência disponíveis, mas se o volume de IPOs começar a crescer fortemente, não vamos conseguir ser tão exigentes nas contratações."

Profissionalização amplia ofertas de cursos na área

De São Paulo

A profissão de relações com investidores é bastante recente no país. Apesar de a função ser exigida por lei para todas as companhias abertas, foi a partir de 2004, com o aumento expressivo dos IPOs, que as empresas começaram a criar uma função específica de RI e correram atrás de profissionais que pudessem assumir exclusivamente esse papel até então acumulado pelos executivos financeiros. O Ibri, entidade que representa os profis-

sionais do setor, conta atualmente com 470 associados, de 125 empresas. "Se pensarmos que existem hoje por volta de 400 companhias de capital aberto, fica claro que ainda existe muito espaço para crescer", diz o diretor da instituição.

Pode-se afirmar que a maioria dos que estão no mercado aprendeu a fazer RI na raça, já que a formação educacional na área ainda engatinha no Brasil. A missão não era simples: no caso das empresas que estavam abrindo capital, o papel dos profissionais que assumi-

ram a posição era construir do zero não somente uma área, mas tomarem conta logo de cara relacionamentos importantes com o mercado. Além disso, havia os casos de companhias que já estavam na bolsa mas que, até então, davam pouca atenção ao relacionamento com os investidores. "Os profissionais apanharam muito na prática. Agora o período está um pouco mais calmo", acredita Mariana Mityio Yamamoto, professora do MBA Relações com Investidores da Fipecafi. Para se ter uma ideia de

como o mercado é recente, o MBA da Fipecafi foi o primeiro curso de pós-graduação em RI no Brasil, criado em 2001. De lá até hoje, o programa formou em torno de 230 pessoas. No fim do ano passado, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) também entrou nessa área e lançou seu primeiro curso de RI, coordenado pelo professor William F. Mahoney.

Nos últimos anos, o cerco às boas práticas de governança ficou cada vez mais apertado e a cobrança sobre os RIs só fez aumentar. Graças a

essa maior busca pela profissionalização, em 2009 o Ibri conseguiu emplacar dois cursos de curta duração que pretendia lançar há tempos— um deles é o programa de 106 horas lançado em parceria com a Saint Paul Educacional, instituição especializada em cursos da área financeira e negócios. "Nós tentamos em anos anteriores realizar esse curso, mas não conseguimos gente interessada", conta Soares.

O diretor do Ibri também destaca a retomada nas contratações de profissionais de nível mais sênior,

como superintendentes e diretores, mas ainda pouca movimentação no nível gerencial e de analistas. "As empresas que estão vindo a mercado precisam de gente mais sênior, não necessariamente de idade, mas de experiência e conhecimento técnico", acrescenta.

O consenso entre os especialistas é que as companhias que realmente tiverem a ambição de serem ativas no mercado de capitais precisarão, sim, de uma estrutura de RI cada vez mais qualificada. (RL)

ALÉM DO ALTO NÍVEL DAS DISCUSSÕES EM SALA DE AULA, OS CONCEITOS APRESENTADOS NO MBA DA FDC SÃO APLICÁVEIS NO DIA A DIA.

SIDNEY GOMES MEDEIROS • DIRETOR DE VENDAS • SONY ERICSSON MOBILE COMMUNICATIONS

INSCREVA-SE.

WWW.FDC.ORG.BR • 4005 9200 (CAPITAIS) • 0800 941 9200 (DEMAIS LOCALIDADES) • 55 31 3589 7300

CERTIFICADA POR



ASSOCIADA



Executive MBA Council



FUNDAÇÃO DOM CABRAL



DESENVOLVIMENTO DE EXECUTIVOS E EMPRESAS