Qualificação e versatilidade são grandes desafios
Vívian Teixeira

Executivo experiente, com sólidos conhecimentos em finanças, bom comunicador e versátil. Esse é o currículo ideal de um profissional de Relações com Investidores (RI), profissão que exige uma formação generalista, mas focada na área de atuação da empresa e sempre de olho na linguagem do mercado. Investir na carreira, para o RI, nem sempre significa fazer um MBA ou uma especialização na área de relações com o mercado. Isso porque, enquanto uma qualificação específica é um diferencial essencial para a maior parte das carreiras, para o profissional de Relações com Investidores ela é apenas mais um item da lista de habilidades.

Para os especialistas de mercado, uma atividade relativamente nova como a de RI nem mesmo pode ser considerada uma profissão, no sentido estrito da palavra. É o que afirma o diretor de comunicação do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI), Luís Fernando Moran de Oliveira. "Não dá para exigir uma formação acadêmica específica desse profissional. É muito mais uma função de comunicação do que uma profissão", explica.

Por este motivo, o único curso no mercado com foco especializado em Relações com Investidores é oferecido pelo próprio IBRI, em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi). O MBA em Finanças, Comunicação e Relações com Investidores, segundo Oliveira, possui uma estrutura que confirma a tendência do mercado. "O curso fortalece o treinamento generalista, oferecendo um programa variado e extenso, passando por disciplinas na área de comunicação, contabilidade e legislação", enumera.

Mesmo apontando um perfil generalista, uma pesquisa do próprio IBRI, realizada em 2006 com profissionais de RI, confirma que a grande maioria das posições de relacionamento com o mercado nas empresas é ocupada por profissionais formado em economia e administração.

"Sólidos conhecimentos em finanças são imprescindíveis", afirma o superintendente da FGV Management, Paulo Mattos. Para ele, a maior demanda dos profissionais de RI é por cursos de curta duração na área de economia e finanças e de comunicação. Por este motivo, muitos vice-presidentes e diretores financeiros de empresas brasileiras acabaram acumulando também o cargo de RI, graças a seus conhecimentos especializados nessas áreas.

É o caso do vice-presidente executivo e financeiro e também diretor de RI da Totvs, José Rogério Luiz, que considera saudável o acúmulo de funções. "Isso é uma tendência mundial. Nos EUA, os presidentes de empresas gastam mais de 40% do seu tempo falando com o mercado", afirma.

Luiz, que tem formação de economista pela USP e pós-graduação internacional em Gerenciamento Geral, acredita que a formação do profissional de RI se dá muito mais pela experiência e conhecimento do setor do que pelas horas gastas em uma especialização. "Um curso na área de RI é muito valioso, mas tanto quanto na área de contabilidade ou na área de atuação da empresa, por exemplo", acredita.

É o que confirma o diretor financeiro e de RI da Equatorial Energia, Leonardo Dias. Com formação em Economia pela UnB e MBA internacional em Finanças, ele atua como profissional de RI há oito anos. E acredita que um bom RI deve ter, prioritariamente, conhecimento do setor em que atua. "A especialização tem um peso importante, mas não o suficiente. A capacidade analítica e de planejamento, por exemplo, são essenciais e estão presentes na maioria dos especialistas da área", argumenta.

Para Valter Faria, professor de Marketing do IPO da Fundação Instituto de Administração (FIA) e diretor-presidente da Total RI, empresa especializada no setor, os profissionais da área tendem a procurar cada vez mais qualificação. "Apesar de ser uma função que envolve muitas habilidades pessoais, o interesse por conhecimento na área é cada vez maior", diz.

Inteligência de mercado

Com o crescimento do setor e da remuneração desse profissional, a procura por cursos na área de Avaliações de Empresas ou de IPOs está cada vez maior. Com um mercado cada vez mais exigente, a tendência é que os investidores não se contentem somente com informações financeiras, mas cobrem também dados sobre o valor futuro das empresas. "O profissional de RI precisará, a partir de agora, extrair inteligência do mercado. Esse é o novo desafio de qualificação", prevê.

Fonte: Gazeta Mercantil, São Paulo, 9 jun. 2008, Relações com Investidores, p. D6.

A utilização deste artigo é exclusivo para fins educacionais.