

COLABORADORES DO IBRI



**IBRI debate Comunicação Assertiva para Relações com Investidores**

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realizou webinar com o tema “Comunicação Assertiva para Relações com Investidores”, em 21 de março de 2024. O evento foi transmitido pelo canal do IBRI no YouTube e contou com a mediação de Marina Miranda, Diretora Regional do IBRI Minas e Head of Investment, Investor Relations, M&A, Governança e Marketing do Grupo PH; sendo palestrantes: Renato Avanzi, Coordenador de Pós-graduação Master em Comunicação Empresarial Transmídia na ESPM (Escola Superior de Propaganda e Marketing); e Robledo Cançado Tonelli, Sócio da Robledo Comunicação - Beyond Slides.

Marina Miranda deu boas-vindas a todos chamou atenção para a importância da comunicação assertiva para os RI's. “Este webinar contribui significativamente para o cotidiano dos profissionais de Relações com Investidores”, comentou no início do evento.

O objetivo do webinar foi oferecer aos profissionais de Relações com Investidores uma orientação para construir um canal de comunicação eficaz com o mercado de capitais. “A comunicação assertiva é uma habilidade essencial para profissionais de Relações com Investidores, pois permite transmitir informações de forma clara, direta e confiável, resultando em uma relação mais transparente e produtiva com investidores e *stakeholders*”, enfatizou Marina Miranda.

Segundo ela, ao empregar uma comunicação assertiva, os profissionais são capazes de transmitir mensagens importantes de forma convincente, influenciar decisões e construir confiança, gerando assim valor tanto para a empresa quanto para os investidores, ao promover uma compreensão mútua e um ambiente de negociação mais eficaz.

Para Renato Avanzi, Professor da ESPM, a comunicação assertiva é fundamental para tornar as relações humanas mais produtivas e a carreira profissional mais bem-sucedida. “No universo das Relações com Investidores, ela ocupa um lugar de destaque por outros motivos associados: a necessidade da transparência das informações, o valor da precisão dos dados divulgados e a clareza das informações prestadas ao mercado”, declarou.

O professor da ESPM enfatizou “ser preciso qualificar o objetivo da apresentação, ou seja, qual é o impacto que quero causar nas pessoas. Quando terminar a sua apresentação, o que você gostaria que o público fizesse”, questionou.

“Adoraria que as pessoas praticassem o que o Renato Avanzi falou antes de chegar a mim. Estou há 28 anos no mercado, não trabalho com o conteúdo, portanto, dependo que o conteúdo chegue redondo para que eu possa fazer um bom trabalho”, comentou Robledo Tonelli.

Ele cita dois tipos de problemas que ocorrem quando vai montar uma apresentação; o primeiro é quando alguém organiza o conteúdo para outra pessoa falar, e, segundo ele, em 99% dos casos isso não funciona e é preciso refazer o trabalho. “E o outro é quando a pessoa chega para mim como se fosse o primeiro rascunho para ela pensar no design e não tem como fazer um design legal num material que está parecendo um livro. Não tem como fazer uma boa apresentação se o material está mais em formato de livro do que de uma apresentação”, frisou Tonelli.

Para ele, a apresentação de resultado é o momento de contato da empresa com seus investidores. “Quanto mais clara a informação e de visual agradável e intuitivo, mais fácil a absorção da mensagem”, disse.

Para Renato Avanzi, uma apresentação de resultados feita de forma equivocada pode, no extremo, provocar até mesmo uma crise para a empresa. Por isso, os profissionais de Relações com Investidores

devem seguir algumas diretrizes essenciais para desenvolverem apresentações públicas que verdadeiramente gerem impactos positivos junto ao público, afirmou.

Seguem algumas orientações do Professor Renato Avanzi. “Relacione o que é essencial para esclarecer o seu ponto de vista e destacar a principal mensagem sobre o desempenho da sua empresa”, observa. Outra dica importante é agregar algumas informações que tornem mais fácil o entendimento do essencial, contextualizando com os dados principais. E, por fim, acrescente aspectos interessantes para fixar os tópicos essenciais na mente do seu público usando analogias ou *storytelling*”, concluiu Renato Avanzi.

**Para acompanhar o evento na íntegra, basta acessar:**

<https://www.youtube.com/watch?v=wzOk2DyNAqw>