

COLABORADORES DO IBRI



**IBRI promove Programa de Mentoring para profissionais de Relações com Investidores**

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promove Programa de Mentoring para seus associados. O Programa prevê pelo menos três reuniões de aproximadamente uma hora e trinta minutos ao longo do período de um semestre. O objetivo é compartilhar conhecimento, fortalecer a rede de contatos e desenvolver perspectivas complementares para a carreira.

Fernando Foz, Conselheiro de Administração do IBRI, atua como mentor no Programa. Rosana Barradas, associada e integrante do IBRI Mulheres, participou do Programa como mentorada.

Foz enfatiza que o processo de Mentoring é “de extrema importância, principalmente para a área de

Relações com Investidores, por ser uma atividade relativamente nova nas empresas em comparação com outras profissões. É uma área que existe a necessidade de fazer um aprendizado rápido para poder exercer uma função muito importante e de destaque”.

Com o decorrer do tempo, a área de Relações com Investidores passou “a ganhar muita importância dentro das empresas, além de começar a ser mais ouvida interna e externamente. Isso fez com que o IBRI e as empresas focassem no que eu chamo de ‘treinamento’, que na verdade é um compartilhamento de conhecimento entre as pessoas. Quando você começa a estreitar relacionamento, quando você direciona sua atenção e seu foco para um assunto (no caso, Relações com Investidores), a troca de conhecimento começa a ser cada vez mais intensa”, observa Foz.

O Conselheiro de Administração do IBRI entende que “o processo de Mentoring do Instituto é uma iniciativa extremamente importante”.

O Programa de Mentoring permite “a troca de conhecimento entre um mentor, que possui grande experiência na área, e o mentorado, que chega com novas ideias. E os envolvidos só têm a ganhar”, observa Fernando Foz.

“O mentor passa experiências e casos positivos e negativos do cotidiano, com transparência e deixando de lado a tecnicidade, transmitindo novas informações, que auxiliem o mentorado a agir da maneira mais adequada na hora que vier a enfrentar – ou que já esteja vivenciando – determinada situação na área de Relações com Investidores”, acrescenta.

“Cabe ao mentor discorrer como funciona a área; qual a principal função; como foi o desenvolvimento no decorrer dos anos; qual a importância do profissional que vai entrar na área, tanto para a empresa como para o mercado; entre outros tópicos”, observa.

**Experiência** – Fernando Foz tem formação acadêmica em Economia e em Direito, além de Pós-Graduação em Contabilidade de Custos. Fez estágio e atuou no início da carreira como advogado. Posteriormente, foi para a área financeira, na qual ficou aproximadamente 25 anos no Itaú, em que passou por algumas áreas, como: tesouraria, controladoria, estudos especiais (privatizações de bancos públicos), finanças e Relações com Investidores.

Fernando Foz conta que na área de Relações com Investidores, a atuação era bem intensa. “Era

necessário: atender investidores; fazer reuniões APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais); divulgar resultados; planejar teleconferências; preparar Comitê de Divulgação e Negociação; desenvolver Comunicado ao Mercado e Fato Relevante; além de diversas outras atividades. É preciso fazer um trabalho minucioso de confirmação de informações, planejamento e execução”, destaca.

Foz atua no Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), tem Family Office há dois anos e desenvolve algumas atividades de cunho social.

**Experiência como Mentor** – Fernando Foz participa como Mentor do Programa de Mentoring do IBRI, que estabelece, no mínimo, três encontros individuais ao longo do período (semestre), de aproximadamente uma hora e trinta minutos. “Porém, isso varia um pouco, em alguns casos podem ser quatro reuniões, em algumas oportunidades podem ser cinco. No mínimo são três, mas, de acordo com a necessidade e disponibilidade, há margem para que mais encontros individuais aconteçam. A questão do tempo de cada encontro também é variável, a base é de uma hora e trinta minutos, mas já foram realizados encontros de mais de duas horas e trinta minutos”, exemplifica.

“Hoje em dia, as pessoas sempre falam que estão na correria e que ninguém tem tempo. Você não consegue preparar alguém se você não tem tempo. Então, a disponibilidade é necessária tanto para o mentorando como para o mentorado. Com tempo, você consegue até trocar informações sobre relacionamento com equipe, possíveis soluções que o mentorando ou o mentorado utilizaram para enfrentar um problema que surgiu no cotidiano, entre outros assuntos”, acrescenta.

Fernando Foz observa que a área de Relações com Investidores “é o elo de ligação entre a empresa e o mercado, tendo todas as informações confidenciais da empresa, ao mesmo tempo o profissional precisa ter curiosidade sobre o funcionamento das demais áreas da companhia. Portanto, o profissional precisa estar bem preparado, não só para interpretar relatórios, mas para buscar informações em outras áreas da companhia, deixando de ser um mero replicador de dados e passando a ser um profissional que tem uma visão global da companhia e que passa credibilidade”.

O Programa de Mentoring do IBRI exige associação ao Instituto e a realização de pelo menos três reuniões de mentoria, mas podem ser mais de acordo com a experiência, a disponibilidade, o interesse e os objetivos do mentorado, conclui Fernando Foz.

**Recomendação** – Rosana Barradas, assessora de investimentos da Criteria e com experiência de 25

anos no mercado financeiro, participou como mentorada do Programa de Mentoring do IBRI. Formada em Administração de Empresas e pós-graduada em Finanças Internacionais, Rosana Barradas tem, também, experiência de mais de 10 anos como instrutora em cursos voltados para a área financeira.

“Eu recomendo participar do Programa de Mentoring do IBRI. Foi maravilhoso”, afirma. Ela relata que se associou ao IBRI em agosto de 2019 após participar de um evento do Instituto no Rio de Janeiro (RJ). Conheceu Anastácio Fernandes Filho, presidente do Conselho de Administração do IBRI, e André Vasconcellos, diretor-adjunto do IBRI RJ, e foi incentivada a se associar ao Instituto. Coautora do livro “Mulheres que Inspiram 2” (Editora Conquista), passou a participar, também, das atividades do IBRI Mulheres.

“Comecei a fazer parte do IBRI Mulheres, trocando boas práticas e experiências de mercado”, afirma.

Rosana Barradas teve Fernando Foz como mentor. “É uma pessoa espetacular, que não só ajudou profissionalmente, como passou um pouco da sua experiência de vida, enfim, um ser humano extraordinário. Ele conseguiu mapear todas as minhas nuances, o que eu realmente tinha de pontos fortes e de pontos a serem melhorados”, acrescenta.

“Foram realizadas quatro reuniões. O Fernando Foz também passou atividades para que eu desenvolvesse no meu cotidiano. Foram atividades que me proporcionaram reflexão e melhoraram o networking. Além disso, o Programa foi muito produtivo, propiciando uma troca de experiências. Não foi algo em que só uma pessoa fala, há realmente uma interação entre mentor e mentorada”, observa.

“Por isso, eu sempre afirmo que para conhecer um pouco mais sobre o trabalho de Relações com Investidores, façam parte do IBRI, sejam associados, para participar do Programa de Mentoring, do IBRI Mulheres e de eventos riquíssimos de conhecimento. O Programa de Mentoring do IBRI foi um grande diferencial, um divisor de águas”, conclui Rosana Barradas.