SEJA SEU MELHOR INVESTIMENTO

WWW.VOCESA.COM.BR

você s/a

Revista do Ano

Abril

10 anos você s/a

Reputação
Crie uma imagem positiva na internet

Planeje-se
Estratégias para cumprir suas metas no prazo

ISSN 1415-5204 00121>

9 771415 520001

R$ 9,95 • EDIÇÃO 121 • JULHO 2008

50 carreiras

que têm futuro e pagam bem

- **Ranking** Os 20 melhores cargos para gerentes e diretores
- **Setores** As 10 áreas mais quentes
- **Competências** O que você precisa desenvolver para chegar lá

"Estou na área certa para crescer. Neste ano já aumentei minha remuneração em 40% e abri caminho para a diretoria"

GUSTAVO PIGINI, 35 anos, gerente nacional de vendas do laboratório Novo Nordisk

AÇÕES Como não errar na hora de negociar na bolsa

EXCLUSIVO Pesquisa da FGV-RJ aponta as 100 melhores cidades para construir o seu sucesso profissional

acionistas controladores em um processo de aquisição, por exemplo, além de acompanhar toda a engenharia financeira da transação e, no final da história, negociar com os diversos agentes do governo condições favoráveis à operação. "É preciso mostrar para todos, público interno e externo, que é uma operação ganha-ganha", diz Alexandrino. As funções podem parecer abrangentes demais e, por vezes, nebulosas, mas isso tem a ver com o certo segredo com que esse profissional age no mercado. "Temos que fazer tudo com muito sigilo, sem deixar vazar informações, e fazer as informações chegarem aos únicos envolvidos: o presidente, o RI, o jurídico, o financeiro e, às vezes, a comunicação", diz Alexandrino.

Os diretores de RI mais conhecidos e respeitados no mercado já têm algumas décadas de carreira, mas quem começa agora a trilhar esse caminho tem de investir em relações e informação. Ou seja, conhecer pessoas, o mercado e a regulamentação da área em que atua, além de ter traquejo para circular pela esfera pública. "É preciso percorrer vários departamentos, ter uma boa formação acadêmica e se atualizar constantemente", diz Magui Lins de Castro, sócia da SouthMark, empresa de busca de executivos de São Paulo. "As competências desse profissional mudaram muito. Se antes ele cuidava apenas de situações isoladas dentro de seu departamento, hoje é responsável pelos planos das mais diversas áreas,em épocas de crise e de expansão." Quem está trilhando a carreira tem de saber ainda que a própria imagem construída ao longo da trajetória pofissional vale muito na hora de representar uma companhia em grandes transações.

Com tudo isso no currículo, a remuneração média do profissional costuma variar entre 25 000 e 40 000 reais fixos, o equivalente à de diretores de grandes empresas. Mas a melhor parte do bolo está nos bônus ligados aos negócios que fecha, e que vêm sendo cada vez maiores por causa do tamanho das transações do mercado brasileiro e dos grandes grupos que têm fechado acordos. Há casos em que um executivo chega a embolsar quantias relativas, que passam dos 2 milhões de reais em um único ano como remuneração total.

QUASE LOBISTA?

A Perdigão foi das primeiras empresas nacionais a ter em seus quadros o executivo de relações institucionais. Há 18 anos na companhia, Ricardo Menezes, de 57 anos, diretor da área, enfrentou a grave crise financeira e institucional pela qual o conglomerado alimentício catarinense passou em meados dos anos 90. Em pouco mais de dez anos, a companhia saiu da crise para a liderança no setor. Em momentos como esse, o RI ganha, novamente, seu papel de guardião da imagem da companhia, mas não perde as outras atribuições. "Quando se está em crise, é fundamental para o RI preservar a imagem da empresa", diz Ricardo. Hoje, ele voltou ao papel original, de articulador. No momento, tenta viabilizar, sob o ponto de vista político e de infra-estrutura, ações em vários estados onde a Perdigão fez aquisições e investimentos. "No Mato Grosso, por exemplo, onde compramos o frigorífico Unifrigo, estou tentando tornar o estado apto novamente para exportar para a Europa", diz. Lembra a figura de lobista? Sim, tem um quê disso. "As figuras se confundem na medida em que têm que articular e negociar os interesses da empresa em várias frentes, o que nem sempre é visto com muita simpatia por quem está do outro lado", diz Ricardo. Profissionais sérios não forçam negociações com o governo nem usam informações privilegiadas para fechar parcerias — atitudes que vêm diferenciando de vez os executivos de RI dos lobistas que fazem as vezes de mediadores de grandes negócios.

RIs que são referência no mercado

®1

MIGUEL JORGE, ministro
O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior fez fama na Autolatina e no Santander. Na época da compra do Banespa, negociou com o governo para manter suas folhas de pagamento.

RODOLFO GUTILLA, Natura
Soube vincular a imagem da empresa a conceitos de sustentabilidade e desenvolve boa interlocução entre os principais acionistas da empresa.

→ ®1 Divulgação MIC