

COLABORADORES DO IBRI



Participe do processo eleitoral do IBRI

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realiza eleições para o Conselho de Administração e para o Conselho Fiscal. Os eleitos serão anunciados em 15 de dezembro de 2021. Serão eleições gerais para compor o Conselho de Administração, constituído por 12 membros, e por 3 membros para o Conselho Fiscal.

Anastácio Ubaldino Fernandes Filho, Presidente do Conselho de Administração do IBRI, assinou Edital de Convocação para as eleições em 07 de outubro de 2021.

(http://www.ibri.com.br/Upload/Arquivos/novidades/4312_Edital%20de%20Convoca%C3%A7%C3%A3o%20-%20AGO.pdf).

Cronograma - O prazo máximo para a inscrição dos candidatos ao Conselho de Administração e Fiscal foi até 05 de novembro de 2021, às 18 horas. De 08 a 12 de novembro de 2021, aconteceu o registro e homologação dos candidatos pelo Comitê Superior de Orientação, Nominção e Ética. Em 16

de novembro de 2021, teve início o processo eletrônico de votação (link via e-mail) ou presencial na sede do IBRI.

Em 15 de dezembro de 2021, às 10 horas, será o fim do prazo para votação presencial na sede do IBRI. No mesmo dia, às 14 horas, será o fim do prazo para recebimento da votação eletrônica (via e-mail). Na mesma data, às 14 horas, será o início da apuração dos votos e declaração dos eleitos.

O início da Assembleia Geral Ordinária ocorrerá, às 15 horas, em 15 de dezembro de 2021, sequencialmente em primeira e segunda convocação; e às 16 horas será o encerramento da Assembleia Geral Ordinária.

Regras do processo eleitoral - De acordo com os artigos 43 a 46 do Estatuto Social, seguem as regras do processo eleitoral para compor o Conselho de Administração e o Conselho Fiscal do IBRI.

O Conselho de Administração é composto por 12 (doze) membros, que serão eleitos para um mandato de dois anos. Serão considerados eleitos os doze candidatos que obtiverem maior número de votos válidos.

O Conselho Fiscal é composto por 03 (três) membros, que serão eleitos para um mandato de dois anos. Serão considerados eleitos os três candidatos que obtiverem maior número de votos válidos.

Normas Gerais - As deliberações da Assembleia serão tomadas eletronicamente. Relembrando, todos(as) os(as) associados(as) do IBRI poderão votar nas Assembleias, com exceção dos(as) associados(as) da categoria estudante. O associado receberá, a partir do dia 16 de novembro de 2021, e-mail com “link individual” e senha para votar na eleição. Ao acessar o link contido no e-mail, basta colocar a senha, efetivar o voto e automaticamente o mesmo será contabilizado no servidor do IBRI, sem a identificação de remetente, proporcionando, assim, o sigilo necessário ao processo e o modo secreto e direto de eleição.

Como alternativa, há a possibilidade, também, de votar presencialmente na sede do IBRI (Rua Correia Dias, 184 – 11º andar – Paraíso – São Paulo – SP), depositando seu voto em urna específica e lacrada, entre os dias 16 de novembro de 2021 e 15 de dezembro de 2021, até às 10 horas.

No dia 15 de dezembro de 2021, às 10 horas, encerrar-se-á o recebimento de votos para aqueles que preferirem votar no local da Assembleia (sede do IBRI).

De conformidade com o cronograma, o prazo máximo para o recebimento de votos via processo eletrônico será o dia 15 de dezembro de 2021, às 14 horas, horário de Brasília, em seguida será feita a apuração dos votos. Às 15 horas, terá início Assembleia Geral Ordinária, onde serão anunciados os eleitos.

O sistema de votação e o resultado serão auditados pela PwC.

Caso haja dúvidas, solicitamos que entre em contato com a secretaria do IBRI por intermédio do e-mail ibri@ibri.com.br ou telefone (11) 3106-1836.

IBRI e FECAP apresentam pesquisa sobre “Guidance”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e a FECAP (Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado) promovem evento em 22 de novembro de 2021, a partir das 17:30, de divulgação de pesquisa sobre “Guidance”. O trabalho é uma realização do Centro de Pesquisa em Mercado de Capitais e Relações com Investidores FECAP IBRI.

O evento no canal do IBRI no YouTube contará com a moderação de Rodrigo Luz, Membro do Conselho de Administração do IBRI, e terá como convidados: Verônica Santana, Professora e Pesquisadora na FECAP e Doutora em Contabilidade pela FEA-USP; Vicente Ferreira, Head de RI da TIM; e Ricardo Tadeu Martins, Membro do Conselho Diretor da APIMEC Brasil.

IBRI promove a 1ª Semana do RI

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realiza a 1ª Semana do RI do dia 29 de novembro a 03 de dezembro de 2021, a partir das 17 horas. O evento será on-line e vai debater os seguintes temas do dia a dia do profissional de Relações com Investidores: “Como obter votos de acionistas brasileiros e estrangeiros em Assembleias Gerais”; “Além do *buy side* e *sell side*”; “RI + Robôs - Qual a importância do digital em Relações com Investidores?”; “A utilização de redes sociais pelos investidores de varejo nos EUA e Brasil”; e “Desafios e oportunidades na estruturação da área de RI”.

Rodrigo Luz, idealizador da Semana do RI e Membro do Conselho de Administração do IBRI, observa que “o evento inovador em sua primeira edição é exclusivo do Instituto, contando com palestras de renomados nomes do mercado de capitais e tem como objetivo debater temas usuais e não usuais da área, sendo gratuito, aberto ao público, buscando, também, atrair novos interessados pela profissão de RI”. A 1ª Semana do RI de 29 de novembro a 03 de dezembro de 2021 antecede a entrega do Prêmio APIMEC IBRI, em 07 de dezembro de 2021, às 18:30.

Acompanhe a seguir a programação da “1ª Semana do RI”:

Dia 29 de novembro de 2021:

17 horas – Abertura: Anastácio Fernandes Filho, presidente do Conselho de Administração do IBRI

Como obter votos de acionistas brasileiros e estrangeiros em Assembleias Gerais

Moderador: Rodrigo Luz, Membro do Conselho de Administração do IBRI

Debatedores: Agnes Blanco, Senior Director da Morrow Sodali e Fábio Coelho, Presidente da AMEC (Associação de Investidores no Mercado de Capitais)

Dia 30 de novembro de 2021:

17 horas – Além do *buy side* e *sell side*

Moderador: Ricardo Rosanova Garcia, Diretor Técnico do IBRI e Diretor de RI da Multilaser

Debatedores: Roberto Attuch, CEO da OHMRESEARCH e Thiago Salomão, Criador do Podcast Stock Pickers

01 de dezembro de 2021:

17 horas – RI + Robôs - Qual a importância do digital em Relações com Investidores?

Moderador: Rodrigo Maia, Membro do Conselho de Administração do IBRI e Head de RI da Gerdau

Debatedores: Chris Ackerson, VP Product da AlphaSense (apresentação em inglês) e João Bosco Oliveira Júnior, Consultor de Renda Variável da Bastter

Dia 02 de dezembro de 2021:

17 horas – A utilização de redes sociais pelos investidores de varejo nos EUA e Brasil

Moderador: Geraldo Soares, Membro do Conselho de Administração do IBRI e Superintendente de RI do Itaú Unibanco

Debatedores: Fabiane Goldstein, IR Senior Director da Grayling e Rogerio Santana, Diretor da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão)

Dia 03 de dezembro de 2021:

17 horas - Desafios e oportunidades na estruturação da área de RI

Moderador: Phillipe Casale, Membro do Conselho de Administração do IBRI e Head de RI da Raízen

Debatedores: Gabrielle Helú, Diretora de RI da Assaí Atacadista e Melissa Angelini, Diretora de RI da Blau Farmacêutica

O evento é uma realização do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e tem apoio da Innova All Around The Brand e Ten Meetings.

[Iniciada votação do 2º Prêmio APIMEC IBRI 2021](#)

A votação da segunda edição do Prêmio APIMEC IBRI 2021 teve início no dia 4 de novembro de

2021. O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e a APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) uniram esforços para premiar os melhores profissionais de Relações com Investidores e analistas de investimentos.

O Prêmio tem abrangência nacional em sete categorias: (1) Melhor Analista de Valores Mobiliários Pessoa Física credenciado na APIMEC Autorregulação; (2) Melhor Analista de Valores Mobiliários Pessoa Jurídica, integrante do Sistema de Distribuição credenciado na APIMEC Autorregulação; (3) Melhor Analista de Valores Mobiliários Pessoa Jurídica credenciado na APIMEC, não integrante do Sistema de Distribuição, também conhecido por “Casas de Análise Independentes”; (4) Melhor Profissional de Relações com Investidores Small/Middle Cap; (5) Melhor Profissional de Relações com Investidores Large Cap; (6) Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Small/Middle Cap; e (7) Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Large Cap.

A votação já iniciada é direta e realizada por analistas “Pessoa Física” credenciados e associados pela APIMEC Brasil, além de associados efetivos do IBRI.

O Segundo Prêmio APIMEC IBRI conta com o patrocínio das empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), BNY Mellon, Innova, Madrona Advogados e MZ.

Mais informações:

https://www.premioapimecibri.com.br/?eg_sub=ccc21e8e96&eg_cam=a53314ef8f66392f5a69c9f7f9164a2d&eg_list=1

Veja abaixo o regulamento do Prêmio APIMEC IBRI 2021:

<https://www.premioapimecibri.com.br/wp-content/uploads/sites/486/2021/10/Regulamento-Premio-APIMEC.IBRI-19082021.pdf>

IBRI Mulheres e a B3 promovem teleconferência “Da Química ao Mercado de Capitais: incertezas e desafios ao longo do percurso”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) realizaram teleconferência com o tema “Da Química ao Mercado de Capitais: incertezas e desafios ao longo do percurso”, no dia 21 de outubro de 2012, por meio da plataforma Zoom. Marília Nogueira, diretora de Comunicação e Eventos do IBRI e diretora de Relações com Investidores da EDP, moderou o evento.

Marília Nogueira deu as boas-vindas aos participantes, enfatizando que o IBRI Mulheres tem como objetivos contribuir para disseminação da perspectiva da mulher profissional de RI (Relações com Investidores); abordar temas relacionados ao papel da mulher no mundo corporativo; ampliar o engajamento das mulheres no IBRI; e facilitar a integração e a equidade de gênero entre profissionais

de RI.

Em seguida, a diretora do IBRI apresentou a convidada Flavia Mouta, diretora de Emissores da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) e solicitou que contasse como foi sua trajetória da área Química para o Mercado de Capitais. “Foi tudo muito natural na evolução da minha carreira”, explicou Flavia Mouta. Após cursar Química na UERJ (Universidade do Estado do Rio de Janeiro), a executiva atuou por 10 anos na área química voltada para a indústria. Foi no ano de 2000 que sua carreira tomou um rumo diferente, pois ela prestou concurso para a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e passou.

“Ali estava eu, uma química, no mercado de capitais trabalhando com ofertas públicas na CVM e me encantei”, revelou a executiva da B3 que já atua há mais de 20 anos no mercado de capitais.

Flavia Mouta abordou, também, na videoconferência, temas como a equidade de gênero no ambiente profissional, a evolução do mercado regulatório brasileiro, transição de carreira do setor público para o privado, dentre outros temas.

Mãe de dois filhos, Iago de 18 anos e Natália de 8, a executiva também falou sobre como equilibrar a maternidade e o trabalho. Ao final do evento, Marília Nogueira agradeceu a participação de todos, em especial a Sandra Calçado, coordenadora do IBRI Mulheres. O evento é uma realização do IBRI e teve apoio das empresas: iFood e B3.

Para acompanhar a teleconferência na íntegra, basta acessar:

<http://www.ibri.com.br/documento/4577>

<https://www.youtube.com/watch?v=0GEcM-ATwEE>

IBRI participará do Programa TOP XXV Virtual

Bruno Salem Brasil, diretor-presidente do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), e Ricardo Rosanova Garcia, diretor técnico do IBRI, realizarão palestras na XXV edição do Programa Top Virtual da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), em 09 de dezembro de 2021, das 09 às 11 horas.

Na ocasião, Bruno Brasil e Ricardo Garcia abordarão os seguintes temas: “O papel do RI”, “O impacto da cultura de capital aberto”, “O RI nas pequenas e médias empresas”, “Desafios na Comunicação da empresa”, “Agregação de valor com práticas de RI” e a “Importância do RI no relacionamento com provedores de capital”.

O Programa TOP XXV Virtual está previsto para ocorrer de 29 de novembro a 10 de dezembro de 2021.

O evento on-line é oferecido pelo Comitê Consultivo de Educação da CVM e tem os seguintes objetivos: promover atualização de conhecimentos relativos ao mercado de capitais, aliando uma visão

prática à teoria; criar um canal permanente de comunicação e relacionamento entre as instituições do Comitê e os professores, divulgando a atuação de cada entidade e o apoio que pode ser prestado ao docente, além de contribuir para o desenvolvimento de multiplicadores, junto às instituições de ensino de nível superior, que repassem aos alunos as informações recebidas no referido programa, bem como participem de outras iniciativas educacionais.

O Comitê Consultivo de Educação é composto por CVM (Comissão de Valores Mobiliários); ABRASCA (Associação Brasileira das Companhias Abertas); ABVCAP (Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital); ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais); ANCORD (Associação Nacional das Corretoras e Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários, Câmbio e Mercadorias); APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) Brasil; B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa); IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores); e Planejar (Associação Brasileira de Planejadores Financeiros).

Programa TOP – O Programa TOP XXV Virtual, realizado pelo Comitê Consultivo de Educação da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), já está com inscrições abertas. É uma oportunidade para professores que querem aprofundar os conhecimentos sobre o mercado de capitais.

A edição do curso será on-line, voltado para professores vinculados a instituições de ensino de nível superior, de graduação ou pós-graduação, que lecionem ou tenham lecionado nos últimos dois anos disciplinas relacionadas ao mercado de capitais.

As aulas serão realizadas de 29/11/2021 a 10/12/2021, no turno da manhã. Todas as informações de acesso serão enviadas aos professores que tiverem a solicitação de inscrição aprovada. Além disso, haverá certificado para os participantes com presença integral no curso.

Objetivos do Programa – Promover atualização de conhecimentos sobre mercado de capitais, aliando prática à teoria. Criar canal permanente de comunicação e relacionamento entre as instituições do Comitê e os professores, divulgando a atuação de cada entidade e o apoio que pode ser prestado ao docente. E contribuir para o desenvolvimento de multiplicadores, junto às instituições de ensino de nível superior, repassando aos alunos as informações recebidas no Programa e participando de outras iniciativas educacionais.

O objetivo principal é promover e apoiar projetos educacionais que contribuam para a melhoria dos padrões de educação financeira da população brasileira.

Mais educação financeira para professores – O Programa TOP XXV é voltado para professores de nível superior. A Autarquia, em parceria com o MEC (Ministério da Educação), realiza, também, capacitações para professores da Educação Básica por meio de cursos gratuitos. A plataforma está no ar em www.edufinanceiranaescola.gov.br

Link para Programação do Programa TOP XXV:

https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/menu/Menu_Academico/C

[omite_educacao/Iniciativas/TOP_XXV/TOP_XXV_Virtual_-_Programacao-V2.pdf](#)

Link para o Regulamento do Programa TOP XXV:

https://www.investidor.gov.br/portaldoinvestidor/export/sites/portaldoinvestidor/menu/Menu_Academico/Comite_educacao/Iniciativas/TOP_XXV/TOP_XXV_Virtual_-_Regulamento-V3.pdf

Para realizar inscrição, basta preencher o formulário de inscrição no Portal do Investidor:

https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=_HsX4LUmkE6lv_OMIVWx0EwjKIT19D9OnGSRIRZuWxhURUNWRkc3QThYRjkxSTFZWkiHT1YyT0FIRCQIQCN0PWcu

Mais informações:

https://www.investidor.gov.br/menu/Menu_Academico/Comite_educacao/Iniciativas/ProgramaTop.html

IBRICAST aborda o tipo de profissional que as empresas estão buscando

A onda de aberturas de capital provocou aumento na demanda por profissionais que possam exercer o papel de Relações com Investidores das companhias. Assim, o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) decidiu discutir um pouco mais sobre o perfil e as habilidades de profissionais de Relações com Investidores que as empresas estão procurando.

Confira a 10ª edição do IBRICAST no link abaixo com a participação de Alfredo Setubal, Membro do Comitê Superior de Orientação, Nominção e Ética do IBRI; e Carlos Guilherme Nosé, CEO e partner do FESA Group. Roberto Pezzi, Diretor Regional Sul do IBRI, realizou a moderação do podcast.

Spotify:

https://open.spotify.com/episode/3cEhUbmNW81DUNci0aSEE9?si=qM28pvMkSwyEKm9rCCN54Q&fbclid=IwAR0jQIA7MbdiGWelEv5iozwOXwWklHsniNx7IGvH_UX0oz2uTjr6CkoDuQ&nd=1

Itaú Unibanco vence Prêmio APIMEC IBRI com foco na proatividade e transparência

O Itaú Unibanco venceu o Prêmio APIMEC IBRI 2020 na categoria “Melhor Prática e Iniciativa de

Relações com Investidores Large Cap” com foco na proatividade e transparência.

A evolução no número de investidores pessoas físicas fez com que a área de Relações com Investidores do Itaú Unibanco realizasse estudos para buscar se comunicar com o novo público, tendo como objetivo fazer com que “todos os investidores tenham acesso às mesmas informações sobre a companhia e compreendam a sua estratégia”, afirma Renato Lulia, diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco.

O Itaú Unibanco organizou uma equipe especialmente dedicada para atender ao perfil de investidor pessoa física dentro da área de RI. “A partir disso, reformulamos inteiramente nosso site, que agora traz mais conteúdo multimídia, como podcasts, vídeos trimestrais sobre a divulgação de resultado e até mesmo um ‘glossário’ de termos mais técnicos usados no nosso balanço, para traduzir a linguagem financeira para um público mais amplo”, detalha Lulia.

Renato Lulia destaca que “a proatividade, frequência e transparência nas nossas comunicações têm contribuído significativamente para a cobertura do banco por analistas e investidores”.

“Este ano, buscando atender às necessidades de investidores, índices e agências de rating ESG, passamos a publicar uma planilha de indicadores que reúne mais de 180 métricas ESG, melhorando a acessibilidade à informação e permitindo uma análise granular dos nossos dados”, destaca.

“O processo de comunicação e relacionamento com o público investidor é, antes de tudo, um compromisso com a transparência das informações”, enfatiza.

Prêmio APIMEC IBRI - O Prêmio APIMEC IBRI tem como objetivo reconhecer por votação direta dos analistas de investimentos credenciados e associados pela APIMEC Brasil e associados efetivos do IBRI: companhias, profissionais de Relações com Investidores, analistas de valores mobiliários e casas de análise de investimento, com o objetivo de estimular o desenvolvimento das áreas, disseminar melhores práticas e iniciativas, além de valorizar os profissionais do mercado escolhidos para receber a Premiação.

O 1º Prêmio APIMEC IBRI anunciou os vencedores de sua primeira edição em 07 de dezembro de 2020.

A solenidade do 2º Prêmio APIMEC IBRI está prevista para 07 de dezembro de 2021, às 18:30.

A premiação de abrangência nacional é realizada pela APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) e pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores). A escolha foi feita por meio de votação on-line.

A votação é direta e realizada por analistas “Pessoa Física” credenciados e associados pela APIMEC Brasil, além de associados efetivos do IBRI.

Vencedores - Os vencedores de cada uma das cinco categorias do 1º Prêmio APIMEC IBRI foram: (a) Melhor Analista de Valores Mobiliários - Eduardo Whitaker de Assumpção Mattos Rosman; (b) Melhor Casa de Análise de Valores Mobiliários – Banco BTG Pactual; (c) Melhor Profissional de Relações com Investidores – Geraldo Soares; Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Small/Middle Cap – Banco ABC Brasil; (e) Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Large Cap – Itaú Unibanco.

O 1º Prêmio APIMEC IBRI contou com patrocínio da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), BNY Mellon, Innova, Shearman&Sterling, e MZ.

Segue link para o Regulamento do 2º Prêmio APIMEC IBRI:

http://www.ibri.com.br/Upload/Arquivos/novidades/4303_Regulamento%20Pr%C3%AAmio%20APIMEC.IBRI%20-%2019082021.pdf

Íntegra da entrevista de Renato Lulia, diretor de Relações com Investidores e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco:

Como o aumento no número de investidores pessoas físicas impactou na área de Relações com Investidores do Itaú Unibanco?

O crescimento da base de investidores na Bolsa de Valores, em especial em ativos de renda variável, foi percebido por muitas das empresas de capital aberto. No caso do Itaú Unibanco, esse fenômeno foi bastante expressivo: saímos de uma base de cerca de 250 mil investidores no início de 2020 – que já era um número bastante significativo – para algo próximo de 500 mil investidores com ações do Itaú em carteira em 2021.

Os investidores pessoas físicas demandam uma comunicação diferente por parte das empresas, principalmente na forma, mas também em conteúdo. Esse, aliás, é o nosso principal desafio: apesar dessas diferenças é preciso garantir que os grandes investidores institucionais, os grandes fundos de investimento, e as pessoas físicas tenham acesso às mesmas informações sobre a companhia e compreendam a sua estratégia.

Houve a criação de canais de interlocução com os investidores pessoas físicas? Houve estratégia de comunicação específica para investidores pessoa física?

Dentro desse desafio de comunicação com investidores, a primeira questão que precisamos considerar é o nível de conhecimento. Muitos desses investidores pessoas físicas ingressaram no mercado de capitais há pouco menos de um ano e ainda têm pouca familiaridade com materiais muito técnicos. Voltamos para a prancheta para repensar a forma e o conteúdo dessas comunicações para

atender a essa demanda.

Iniciamos o trabalho com o mapeamento das melhores práticas no mercado nacional e internacional nas Relações com Investidores. Dentro desse mapeamento, consideramos toda a agenda ESG, especialmente o pilar da transparência na comunicação, que é uma premissa fundamental para nós. Com base nas informações que colhemos montamos, então, um time especialmente dedicado para atender a esse perfil de investidor dentro da área de RI. A partir disso, reformulamos inteiramente nosso site, que agora traz mais conteúdo multimídia, como podcasts, vídeos trimestrais sobre a divulgação de resultado e até mesmo um “glossário” de termos mais técnicos usados no nosso balanço, para traduzir a linguagem financeira para um público mais amplo.

Pode citar estratégias adotadas para aumento da cobertura do Itaú Unibanco?

Além da já mencionada adaptação do conteúdo, que ficou mais didático e acessível, também ampliamos a distribuição dessas informações para outros canais. O nosso Investcast – podcast que tem como objetivo educar investidores e analistas sobre o banco – também está disponível em outras redes, como o Spotify: <https://open.spotify.com/show/3G2UnatYISRfyZi7AM0UC0>

Por fim, ao lado da reformulação de conteúdos e canais, mudamos também a frequência da comunicação. Mantemos nosso site de RI com atualizações mensais, sempre trazendo conteúdos relacionados aos lançamentos de produtos, parcerias e iniciativas institucionais do Itaú Unibanco. Essa proatividade, frequência e transparência nas nossas comunicações têm contribuído significativamente para a cobertura do banco por analistas e investidores.

O trabalho home office de alguma forma impactou a produção de relatórios e apresentação de dados econômico-financeiros e operacionais para subsidiar áreas estratégicas do Banco? Foi possível mesmo com a pandemia e trabalho home office cumprir os prazos de divulgação de informações aos órgãos reguladores e autorreguladores?

A pandemia acabou, de certa forma, acelerando o movimento do trabalho remoto, para o qual o banco já estava caminhando. Com o apoio da tecnologia, planejamento e dedicação das nossas equipes, cumprimos todos os prazos regulatórios para as comunicações obrigatórias ao mercado, mesmo no período de transição. Importante reconhecer o trabalho dos reguladores, que permitiram algumas flexibilizações de prazos no período.

O Itaú Unibanco participa historicamente de índices como o Dow Jones Sustainability Index World. Houve preparação para participar em outros índices do mercado de capitais?

O protagonismo do banco no índice de Sustentabilidade da Dow Jones remonta a 1999. Somos a

única empresa da América Latina a estar nesse índice desde a sua criação. Temos um histórico semelhante com o ISE, o índice de Sustentabilidade da B3, a bolsa brasileira, em que também estamos presentes desde a primeira carteira.

Além desses dois índices (DJSI e ISE), estamos representados nas carteiras dos seguintes índices: Bloomberg Gender-Equality Index (GEI); Carbon Disclosure Project (CDP); Forests (em piloto em 2021); Índice de Carbono Eficiente (ICO2); e Vigeo Eiris (V.E).

Também mantemos um trabalho proativo no atendimento de frameworks do mercado, com ajustes e adaptações em nossos reportes e relatórios sempre que necessário. Alguns dos frameworks atendidos pelo banco incluem: AA1000 Stakeholder Engagement Standard; Global Reporting Initiative (GRI); Princípios de Responsabilidade Bancária (PRB) - UNEP FI; Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD) - Financial Stability Board (FSB); Value Reporting Foundation; Sustainability Accounting Standards Board (SASB); e International Integrated Reporting Council (IIRC).

Por fim, também, contribuímos com informações adicionais para ratings de mercado baseados em informações públicas do banco. Dentre essas contribuições, vale destacar: MSCI ESG Rating (Morgan Stanley Capital International ESG Rating); Sustainalytics ESG Risk Rating; Sustainable Fitch and ESG Ratings – FitchRating; FTSE Russell ESG; Institutional Shareholder Services ESG (ISS ESG) – Oekom; e MOODY's ESG.

Houve ênfase na divulgação de iniciativas vinculadas a fatores ASG (Ambiental, Social e Governança)?

A incorporação da agenda ASG (ou ESG) faz parte do “core business” do Itaú Unibanco há muitos anos. Essa agenda é relevante para nós não apenas por uma questão de chancela dos nossos relatórios, mas principalmente porque é bom para os negócios do banco. O compromisso com essa agenda se traduz em clientes mais satisfeitos, negócios mais sustentáveis e, no fim do dia, melhores resultados para o banco.

Em 2019, assumimos Compromissos de Impacto Positivo, que orientam nossa tomada de decisão e nos ajudam a integrar o tema ESG em nossas práticas de negócios, operações e relações com as partes interessadas, incentivando uma visão mais ampla dos riscos inerentes aos nossos negócios e as oportunidades potenciais para geração de impacto positivo.

No Itaú Unibanco, o Relatório ESG é a principal peça de publicação com indicadores ambientais, sociais e de governança e ele é fundamentado em padrões internacionais de reporte, que conferem maior comparabilidade aos dados. Nosso Relatório ESG 2020, contempla detalhes sobre nossa estratégia de Compromissos de Impacto Positivo, com metas e métricas reportados para todos os assuntos materiais da nossa agenda.

Finalmente, estamos sempre atentos às demandas do mercado. Buscamos inovar em forma, qualidade e até mesmo frequência com que reportamos informações ESG. Acreditamos que o Relatório

ESG ou de Sustentabilidade não deve ser a única oportunidade para falar do tema. Inserimos nas divulgações trimestrais de resultados do Itaú os principais avanços da estratégia ESG, destacando, sobretudo, sua conexão com a agenda de negócios. Além disso, produzimos materiais que complementam as divulgações tradicionais e que permitem maior profundidade em temas específicos, como *papers* de Finanças Climáticas e Investimento Sustentável. Este ano, buscando atender às necessidades de investidores, índices e agências de rating ESG, passamos a publicar uma planilha de indicadores que reúne mais de 180 métricas ESG melhorando a acessibilidade à informação e permitindo uma análise granular dos nossos dados.

Além do desenvolvimento de conteúdo nos canais de comunicação de RI, houve aumento nas consultas da mídia impressa e eletrônica?

Sem dúvida. O trabalho proativo de comunicação de Relações com Investidores tem impacto também no interesse e visibilidade da companhia na mídia. Em 2020, quase dobramos as oportunidades de interação com mídia impressa e eletrônica envolvendo a área de Relações com Investidores, considerando entrevistas, comunicados, publicações em canais eletrônicos e teleconferências para divulgação de resultados. E, dado o ritmo deste ano, certamente cresceremos ainda mais as interações.

Há acompanhamento da concorrência para análise do mercado, observando oportunidades e demandas de investidores e prospects? Ocorre um processo de identificação do perfil dos investidores para definir estratégias de divulgação da empresa e elaborar apresentação institucional e ampliar o processo de captação de recursos?

Esse processo de comunicação e relacionamento com o público investidor é, antes de tudo, um compromisso com a transparência das informações. Com esse foco, nosso objetivo é garantir que os atuais investidores – e também os potenciais interessados em investir – tenham acesso a todas as informações necessárias sobre o nosso negócio, nos canais e formatos mais adequados, para que possam tomar suas próprias decisões de investimento.

Houve dificuldade para dialogar com o público interno para obter informações para disponibilizar para os investidores?

O Itaú Unibanco sempre teve uma cultura de transparência na comunicação com sua base de acionistas. Independentemente do regime de trabalho – presencial, remoto ou híbrido –, essa cultura já permeia toda a organização, o que nos permitiu manter esse fluxo de comunicação entre as áreas core do banco e a equipe de Relações com Investidores.

Houve dificuldade para participar da organização da Assembleia de acionistas, call de

resultado e Investor Day e gerenciar a base acionária?

Não chamaria de dificuldade, mas sim de necessidade de adaptação. As exigências de distanciamento social, se por um lado impediram a realização de eventos e encontros presenciais, por outro trouxeram oportunidades de produzir conteúdo em formatos e canais que ainda eram poucos explorados pelo banco. Para citar um exemplo marcante, realizamos em junho deste ano o Itaú Day, evento 100% virtual, com transmissão ao vivo, em que proporcionamos aos investidores uma “radiografia” da nossa companhia e da nossa estratégia de negócios, com apresentações do nosso Conselho de Administração, do nosso presidente, Milton Maluhy e de todos os membros do Comitê Executivo. A transmissão do Itaú Day já foi assistida por mais de 100 mil pessoas, uma audiência que seria impossível atingirmos com um evento presencial.

Favor citar outros Prêmios já ganhos pela Área de Relações com Investidores do Itaú Unibanco.

O Itaú Unibanco foi o vencedor nas categorias “Melhor Prática e Iniciativa de RI” e “Melhor Profissional de RI” (Geraldo Soares, superintendente de Relações com Investidores) da edição de 2020 do Prêmio APIMEC IBRI.

Dentre nossas premiações mais recentes, fomos destaque do ranking da Institutional Investor, grupo editorial líder mundial em conteúdos e pesquisas voltados para o mercado financeiro. Entre todos os bancos da América Latina avaliados em 2020, ficamos em primeiro lugar em 6 das 8 categorias avaliadas, e em segundo nas outras 2. Anualmente, a publicação conduz uma extensa pesquisa de opinião com analistas, gestores de investimento e executivos de instituições financeiras de todo o mundo para escolher as melhores iniciativas de relacionamento com investidores e os melhores profissionais da área em cada setor e região.

Rodrigo Luz realiza palestra sobre mercado de capitais na AmCham

Rodrigo Luz, Membro do Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), realizou palestra, em 14 de outubro de 2021, por meio de plataforma digital, para convidados do Comitê Especial do Grupo Estratégico de Finanças da AmCham (em inglês, American Chamber of Commerce for Brazil, ou em português, Câmara Americana de Comércio para o Brasil) de Uberlândia (Minas Gerais).

Na ocasião, Rodrigo Luz realizou uma breve apresentação da história do IBRI desde sua fundação em 05 de junho de 1997 e a missão da entidade de contribuir para valorização e aperfeiçoamento dos profissionais de Relações com Investidores. E discorreu sobre motivações para abertura de capital como

fonte de financiamento (investimentos ou aquisição de empresas); diversificação, desinvestimento e liquidez; reestruturação do passivo; melhores práticas para criar e prevenir destruição de valor; referencial de avaliação da companhia e administração; melhoria de percepção e imagem institucional; e perenidade da companhia.

Diretores financeiros de empresas associadas da AmCham Brasil de Uberlândia (MG), de Belo Horizonte (MG) e de Campo Grande (MS) participaram do Encontro. Rodrigo Luz destacou a importância da formação da área de Relações com Investidores para cumprir com os deveres de companhia aberta; monitorar a maior visibilidade e exposição da empresa; atender a uma demanda contínua por informação; além da necessidade de adotar procedimentos de divulgação de informações estruturadas.

“A área de Relações com Investidores possui papel fundamental na redução da assimetria informacional; gerir a base de investidores; gerar valor aos acionistas por valor da ação, diminuir o custo de capital; e administrar as expectativas do mercado”, concluiu Rodrigo Luz.

SPAC – Em seguida, Sergio Goldstein, vice-presidente do Fórum de Estruturação de Mercado de Capitais da ANBIMA (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais), realizou palestra sobre SPAC (em inglês, Special Purpose Acquisition Company, ou em português, Companhia de Aquisição de Propósito Específico).

“O recente sucesso das SPACs nos Estados Unidos acendeu luz no Brasil sobre a possibilidade de importar esse tipo de estrutura de ofertas”, afirmou.

As SPACs funcionam como um veículo não operacional, criado por um sponsor, que normalmente é um expert do mercado, para captar recursos em uma oferta pública inicial de ações. Com o dinheiro levantado, o sponsor (criador da SPAC) tem um prazo definido para a busca de uma empresa (já existente e usualmente operacional), que, ao ser incorporada pela SPAC, extingue-se juridicamente e passa a ser negociada em Bolsa.

No mercado financeiro, alguns especialistas demonstram preocupação com o risco de liberar ofertas de SPACS ao varejo, a partir de uma crença de que o veículo seria um "cheque em branco", com riscos materiais ao investidor, já que o aporte ocorre antes de que o alvo da aquisição seja conhecido.

Goldstein observa que o investidor não é obrigado a continuar com a aplicação, caso, por qualquer razão, não concorde com os rumos do negócio proposto. Goldstein entende que esse é um aspecto educacional relevante das SPACs: ao contrário de outros

veículos, como os FIPs (Fundos de Investimento em Participações), o investidor tem papel ativo e pode tomar decisões baseadas em seus próprios interesses.

“Se a escolha do sponsor não for de seu agrado, o investidor tem plena flexibilidade de resgatar o dinheiro e buscar outra aplicação financeira”, conclui Goldstein.

Gustavo Matsumoto, presidente do Comitê Estratégico de Finanças da AmCham Uberlândia,

agradeceu as palestras de Rodrigo Luz e de Sergio Goldstein, observando que o encontro atendeu plenamente ao interesse dos dirigentes financeiros associados da Amcham para conhecer mais sobre abertura de capital, mercado de capitais, SPACs e as atividades dos profissionais de Relações com Investidores.

O evento teve o patrocínio da Deloitte.

Transformação digital e indicadores ESG são destaques da 22ª edição do Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais - I

Evento promovido pelo IBRI e pela ABRASCA debateu, durante três dias, temas essenciais para o profissional de Relações com Investidores e a perenidade das companhias no mercado de capitais

“Para vencer é preciso sempre melhorar e adaptar-se a cada dia; assim, vários temas de interesse serão abordados durante os três dias do Encontro de RI visando ao aperfeiçoamento das melhores práticas e, conseqüentemente, o fortalecimento do mercado de capitais”, anunciou Anastácio Fernandes Filho, presidente do Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), na abertura do 22º Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais.

O evento promovido em parceria do IBRI com a ABRASCA (Associação Brasileira das Companhias Abertas) ocorreu nos dias 27, 28 e 29 de setembro de 2021. Pelo segundo ano consecutivo, foi realizado 100% digital por conta da pandemia da Covid-19. O 22º Encontro contou com a participação de quase 900 profissionais.

Em seu discurso de abertura, Anastácio Fernandes Filho ressaltou a importância da inovação e do treinamento. “A nova realidade imposta pela pandemia acelerou vários processos e tendências, em função disso, é muito importante perceber as mudanças, investir na inovação e treinar as pessoas. Esses novos processos são definitivos”, enfatizou.

O presidente do Conselho de Administração do IBRI destacou “o forte crescimento no número de investidores pessoa física”. “Entendemos que deve haver uma atenção especial na forma e no conteúdo das informações prestadas ao mercado direcionadas a esse público”, destacou. Além disso, ele mencionou as novas ferramentas digitais e sua frequente evolução.

“As discussões sobre os indicadores ESG (do inglês, Environmental, Social and Governance; em português, ASG – Ambiental, Social e Governança) devem ser profundas e diretamente vinculadas ao planejamento estratégico da companhia. ESG não é um modismo, e sim algo que veio para ficar”, salientou. “O RI deve evidenciar que a agenda ESG faz parte das principais decisões estratégicas da companhia”, apontou.

Antes de finalizar, Anastácio Fernandes Filho fez menção ao convênio de cooperação entre o IBRI e a ABRASCA para a viabilização do Encontro e afirmou que a parceria possibilita a capacitação de profissionais por meio da realização de estudos, eventos e trabalhos em conjunto. “O IBRI está à disposição de todos”, encerrou.

Luis Henrique Guimarães, presidente do Conselho Diretor da ABRASCA e CEO da Cosan, destacou que a rota da prosperidade do Brasil passa pela capacidade de as empresas privadas continuarem liderando os investimentos no país, gerando investimentos, empregos, renda e impostos. “É por meio de um mercado de capitais pujante e com empresas abertas de todos os tamanhos e setores, que teremos um futuro melhor no Brasil”, salientou.

Guimarães destacou a importância de dois temas atuais tanto para as empresas quanto para os profissionais de Relações com Investidores e para a sociedade como um todo, que são: a transformação digital e a agenda ESG. “Sustentabilidade se tornou um elemento-chave na estratégia corporativa. Não dá mais para pensar apenas em crescimento de longo prazo sem incluir as questões ambientais, sociais e de governança”, finalizou.

Sustentabilidade e transformação digital: temas fundamentais para o mercado de capitais

O presidente da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), Marcelo Barbosa, realizou palestra na abertura do Encontro. “Temos procurado refletir na nossa agenda regulatória a preocupação em ter certeza de que o mercado brasileiro continua cada vez mais competitivo, tratando com a devida atenção o tema da sustentabilidade”, anunciou ao chamar atenção também para a importância do tema da transformação digital.

Ao abordar as recentes alterações regulatórias da autarquia, Barbosa citou os ajustes feitos por meio da Resolução 44, que substituiu a Instrução CVM 358/2002. De acordo com ele, o dispositivo legal tem o propósito de dissuasão do uso de informações privilegiadas.

A elaboração do Relato Integrado não é obrigatória no Brasil, porém para as companhias abertas, ao decidirem pela sua elaboração e divulgação, deverão se atentar para a Norma Brasileira de Contabilidade (CTG 09), de 26 de novembro de 2020, que trata sobre a Correlação à Estrutura Conceitual Básica do Relato; e para a Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (OCPC 9 – Relato Integrado).

Marcelo Barbosa enfatizou que de acordo com a Resolução CVM nº 14/2020, se a companhia decidir elaborar e divulgar o Relato Integrado deverá observar os critérios da Orientação CPC 9 e ser objeto de asseguração limitada por auditor independente registrado na CVM.

Ao falar sobre temas futuros, Marcelo Barbosa mencionou a alteração da Instrução CVM 480 com um objetivo duplo: simplificar o Formulário de Referência e a inclusão de informações relacionadas à temática ESG. “A nova geração de investidores de varejo e os grandes investidores institucionais (como fundos soberanos e de pensão) estão cada vez mais rigorosos na avaliação dos temas ESG e na

criação de regras em suas políticas de investimento, que dão grande importância sobre as práticas nesse campo”, apontou. Do lado do regulador do mercado, não cabe impor práticas e sim requerer aos emissores que informem ao mercado quais são suas políticas nesses campos, complementou.

Ainda com relação às perspectivas da autarquia, Barbosa disse: “Estamos bem avançados também nas discussões do conteúdo recebido em audiência pública sobre as ofertas públicas”. “Estamos abertos a refletir sobre a melhor regulação de forma que o mercado brasileiro possa ser um propulsor do crescimento e da consolidação da nossa economia”, concluiu.

Painel 1 - Transformação Digital e a Comunicação Financeira

O primeiro painel do evento teve como tema principal “Transformação Digital e a Comunicação Financeira” e contou com a participação de Rafael Sasso, Coordenador da CINC (Comissão de Inovação Corporativa) da ABRASCA, e os debatedores: Diego Barreto, Vice-presidente do Conselho de Administração do IBRI, CFO e RI do iFood; Arthurito da Faria Lima, Digital Influencer; e Pedro Pereira, Head do Bank of America Merrill Lynch.

“Estamos vivendo um momento de grandes transformações. As vidas dos investidores, das empresas e dos profissionais de RI estão sendo afetadas e os RI’s são a ponte comunicadora do nosso mercado de capitais. Todos estão impactados por uma forte mudança”, anunciou Rafael Sasso no início do painel.

Sasso questionou Barreto sobre a mudança cultural na Alta Administração nas grandes companhias no que diz respeito à transformação digital. O vice-presidente do Conselho de Administração do IBRI disse que “atualmente todo mundo utiliza a expressão transformação digital, mas se conta nos dedos quem trata do assunto com propriedade”, opinou. Em sua visão, apesar de o tema estar presente na Alta Administração das empresas, ele ainda está muito distante do que deveria ser.

Para Pedro Pereira, muitas companhias poderiam ter feito a transformação digital há uma década, mas só o fizeram durante a pandemia da Covid-19, uma vez que foram obrigadas a se reinventar.

Arthurito da Faria Lima entende que o termo que melhor define o atual cenário é democratização digital, especialmente pelo aumento no número de usuários, o que pode ser verificado também pelo crescimento no número de investidores pessoa física. “A empresa deve estar muito atenta para tudo que está acontecendo na internet”, complementou.

Workshop - The Evolution of US Retail Investing - The Growing influence of the Individual Investor and Carbon Impact of Investor Relation Activities – BNY Mellon

O primeiro workshop do dia foi comandado por Karen Bodner, Head Global Investor Relations Advisory do BNY Mellon, com o tema “The Evolution of US Retail Investing - The Growing influence of the Individual Investor and Carbon Impact of Investor Relation Activities”.

Karen Bodner discorreu sobre o impacto da emissão de carbono nas atividades dos profissionais de Relações com Investidores. A executiva trouxe o resultado de um estudo da Universidade de Yale que contou com a colaboração do BNY Mellon. O estudo foi realizado com as maiores companhias do mundo e verificou o comprometimento das empresas em zerar suas emissões de carbono.

Dentre os resultados apontados, ela ressaltou que há uma significativa porção de empresas que estão pensando em reduzir a zero a emissão de carbono e em como reportar essas informações. Ela chamou atenção para o papel do profissional de RI em comunicar aos investidores as informações sobre a redução da emissão de carbono.

De acordo com dados da mais recente pesquisa “Tendências Globais em Relações com Investidores” do BNY Mellon, 71,3% das equipes de RI em todo o mundo relataram que as conversas com investidores sobre a agenda Ambiental, Social e Governança e sobre Responsabilidade Social Corporativa se tornaram parte essencial do trabalho.

Workshop - IR Revolution: Tecnologias Disruptivas que estão Transformando a Rotina do Profissional de RI – MZ

O workshop “IR Revolution: Tecnologias disruptivas que estão transformando a rotina do profissional de RI” foi apresentado por PH Zabisky, CEO da MZ. Ele falou sobre os desafios que os profissionais de RI estão enfrentando em um mercado cada vez mais dinâmico. Nos primeiros sete meses de 2021, 40 companhias realizaram abertura de capital e com destaque para maior participação de pessoas físicas. Em sua visão, esse cenário traz uma complexidade na gestão da base acionária e de dados, demonstrando a importância desse público para as companhias.

“Os sete primeiros meses do ano registraram maior participação de pessoas físicas em IPOs, com aproximadamente 200 mil participantes nas 40 operações”, comentou. De acordo com ele, a maior participação de investidores pessoas físicas e o dinamismo do mercado tornam a atividade de RI mais desafiadora.

Segundo PH Zabisky, é importante que o RI monitore pequenos e grandes movimentos do mercado. “A disrupção na tecnologia com certeza envolve inteligência artificial e *machine learning*, mas não necessariamente. É possível fazer algo simples que cause grande impacto no mercado, melhore a vida dos investidores e analistas e, principalmente, a rotina do profissional de Relações com Investidores”, enfatizou.

Workshop - Marco regulatório sobre o ESG da perspectiva contábil – Deloitte

O último workshop do primeiro dia do evento teve o tema “Marco regulatório sobre ESG da perspectiva contábil” com a participação de Reinaldo Oliari, Sócio de Audit & Assurance da Deloitte; Daniele Soares, Gerente do Global Capital Markets Group da Deloitte; e Isabelle Dassier, Sócia de

Accounting Advisory da Deloitte.

“Vamos falar sobre quais são os pilares ESG, o que é importante desse ponto de vista, modelos de divulgação e como esses temas têm evoluído, além de curiosidades sobre o assunto”, anunciou Reinaldo Oliari no início do workshop.

Os representantes da Deloitte destacaram que a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) aprovou que se a companhia decidir divulgar o Relato Integrado deverá observar os critérios da Orientação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (OCPC 9 – Relato Integrado) e ser objeto de asseguração limitada por auditor independente registrado na autarquia. “O objetivo é passar por um crivo independente ao processo de geração das informações”, explicou Oliari.

Painel 2 - ESG – Desafios da Companhia e envolvimento da Alta Administração

O painel 2 teve como tema “ESG - Desafios da Companhia e envolvimento da Alta Administração” e foi moderado por Guilherme Setubal, Vice-Presidente do Conselho de Administração do IBRI. Os debatedores foram: Denise Hills, Diretora de Sustentabilidade da Natura, e Renato Franklin, Diretor-Presidente da Movida.

“O tema ESG hoje é bastante difundido em todo mundo e é de especial importância para as empresas, em geral, não só no que tange ao seu valor de mercado, mas também principalmente pelo seu posicionamento em relação à sociedade. Na descrição do tema, a letra G deveria estar em primeiro lugar, pois sem uma Governança forte e estruturada o E e o S podem ser menos efetivos do que precisam ser”, declarou Setubal.

Um dos destaques do debate foi a importância da Alta Administração na pauta ESG, bem como a empresa trata o tema no dia a dia. “O grande desafio agora é praticar o termo ESG de fato como uma forma real e dentro do DNA das companhias”, acrescentou Guilherme Setubal.

Denise Hills observou que não é raro de se ver atualmente uma discussão do que na prática significam essas três letras, qual o impacto que elas têm na gestão das grandes companhias “e mais do que nunca a potência do G, que dos três talvez seja o mais maduro”, apontou. “Estamos em uma jornada e em um momento especial para a inclusão desses temas como parte da gestão da companhia seja da estratégia, do risco, assim como também da inovação”, complementou.

Entusiasta do tema, Renato Franklin disse que a companhia precisa de governança para se equilibrar, dar retorno e gerar valor para os *stakeholders*. “Quando se tem tudo isso bem claro na sua estratégia, a agenda ESG é parte condicionante para se gerar impacto positivo e ter uma empresa sustentável com capacidade de crescimento”, comentou. Ele lembrou que o tema está tão presente que existem fornecedores que não querem comercializar com empresas que não possuam uma agenda ESG clara e verdadeira.

Painel 3 - Pesquisa Deloitte IBRI: os novos desafios da Comunicação para o RI – Responsabilidade Ambiental, Social e Governança nas Relações com Investidores

Em 28 de setembro de 2021, segundo dia do maior evento de RI da América Latina, as atividades iniciaram-se com o painel 3 com o tema “Pesquisa Deloitte IBRI: os novos desafios de Comunicação para o RI - Responsabilidade Ambiental, Social e Governança nas Relações com Investidores”. O painel foi moderado por Rodrigo Lopes da Luz, Membro do Conselho de Administração do IBRI, e a apresentação dos resultados da pesquisa foi conduzida por Reinaldo Oliari, Partner Audit & Assurance / Global Capital Markets Group da Deloitte.

A pesquisa foi elaborada por meio de questionário on-line, entre julho e agosto de 2021. Participaram do estudo 65 empresas, entre as quais 68% estão listadas em Bolsa de Valores.

Em linha com os temas debatidos durante o Encontro de RI, a pesquisa aponta que as organizações estão cada dia mais preocupadas em oferecer a seus investidores uma comunicação mais consistente e interativa, bem como em fortalecer o uso de indicadores não financeiros que reforcem a pauta de ESG como emissão de gases de efeito estufa e representatividade de minorias.

Em sua palestra, Reinaldo Oliari ressaltou que as mídias sociais hoje fazem parte do dia a dia dos investidores, portanto se faz importante que as empresas adotem essas ferramentas digitais para se comunicar com seus públicos. O investidor pessoa física também foi alvo da pesquisa; sendo que 70% das empresas listadas acreditam que esse tipo de investidor é importante para o valor de mercado.

A pesquisa também detectou que 45% das companhias listadas em Bolsa de Valores têm estratégia de comunicação específica para investidores pessoa física. Dentre as formas de comunicação mais eficazes com esse público, a pesquisa elencou: *live*/teleconferência (83%); website de RI (59%); e-mail (50%) e YouTube (44%). Houve a citação, também, de outros meios de comunicação, como: Investor Days, releases para Imprensa, LinkedIn, ações com influenciadores digitais, Instagram, Twitter e podcasts. Para uma aproximação maior com os investidores, os respondentes identificaram os recursos de comunicação mais utilizados pelos influenciadores digitais: informalidade (59%), interação (59%), experiência pessoal (57%) e *storytelling* (56%).

Para Rodrigo Luz, a área de RI está passando por profundas transformações, o que faz com que os profissionais precisem ter uma formação multidisciplinar. “Além disso, há aumento do uso de novas tecnologias para ampliar a interatividade e prestação de contas. Existe, também, uma demanda crescente por informações referentes aos fatores ASG (Ambiental, Social e Governança)”, comentou.

ESG - Um dado de destaque apontado na pesquisa foi que 74% das empresas listadas esperam aumentar o orçamento destinado a ESG em 2022 e o modo de comunicar os indicadores Ambientais, Sociais e de Governança também virou um ponto de preocupação. Entre as empresas listadas, 75% já têm sua estratégia alinhada aos ODS (Objetivos de Desenvolvimento Sustentável) da ONU

(Organização das Nações Unidas) e 73% divulgam relatórios de sustentabilidade ou documentos equivalentes, enquanto 69% adotam uma matriz de materialidade para questões ambientais e sociais. Sobre os indicadores que já estão sendo usados pelas empresas, a pesquisa mostra que 72% são indicadores ambientais, 65% sociais e 74% de governança.

Papel estratégico do RI - O papel estratégico da área de Relações com Investidores e a complexidade do ambiente de negócios com as novas demandas advindas da consolidação da agenda ESG e do crescimento do número de investidores pessoa física colocam para as empresas a necessidade e o desafio de uma formação multidisciplinar para os profissionais. A pesquisa revela que 58% das empresas acreditam que a participação da liderança de RI nas decisões estratégicas da empresa aumentou em 2021, em comparação a 2020; e 72% entendem que a multidisciplinaridade está entre os principais desafios para a formação de RIs.

Na visão de Rodrigo Luz, os desafios para os profissionais de RI tornam o dia a dia mais dinâmico, especialmente no que diz respeito a questões do uso de ferramentas digitais e indicadores ESG.

Para conhecer o Relatório da Pesquisa IBRI Deloitte sobre “Os novos desafios de Comunicação para o RI – Responsabilidade Ambiental, Social e Governança nas Relações com Investidores”, basta acessar o site do IBRI: http://www.ibri.com.br/Upload/Arquivos/novidades/4310_IBRI_07.pdf

Para mais informações sobre a Pesquisa IBRI Deloitte:

http://www.ibri.com.br/Upload/Arquivos/novidades/4311_IBRI_Apresenta%C3%A7%C3%A3o.pptx

Painel 4 - Principais mudanças nas atividades do RI – Cases de destaque

O painel 4 com o tema “Principais mudanças nas atividades do RI – Cases de destaque” foi moderado por Bruno Salem Brasil, Diretor-Presidente do IBRI e Diretor de Relações com Investidores da CVC, e teve a participação de Rafael Chamas Alves, Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores da Locaweb; Henrique Marquezi, Gerente Executivo de RI da Locaweb; e Ricardo Rosanova Garcia, Diretor de Relações com Investidores da Multilaser.

Ricardo Rosanova Garcia explicou como foi o processo de abertura de capital da Multilaser e relatou que o crescimento da empresa nos últimos anos a conduziu naturalmente para o IPO (do inglês Initial Public Offering). “Foi um marco importante na trajetória da companhia, mas isso implica diversas mudanças de reporte e também no nível de informações prestadas para o mercado”, observou.

Bruno Brasil ressaltou a importância de se criar a cultura de capital aberto dentro da empresa e o papel dos profissionais de Relações com Investidores no processo.

Henrique Marquezi também compartilhou sua experiência no pré-IPO, observando que iniciou na companhia três meses antes da abertura de capital. De acordo com ele, a empresa se preparou para o momento e estava pronta muito tempo antes. “A empresa já trabalhava com algumas obrigações de companhia aberta, já tinha Governança Corporativa estabelecida”, acrescentou. Ele sugeriu para aquelas empresas que pensam em abrir capital que se preparem antes e não deixem tudo para a última hora.

Rafael Chamas Alves fez comentários sobre o cotidiano da companhia depois da abertura de capital. “Houve a preocupação em estruturar o relacionamento com o investidor no pós-IPO de forma transparente”, observou.

Durante o painel, os palestrantes também debateram sobre jargões do mercado financeiro e o relacionamento com o público que não tem familiaridade com esses termos. Além disso, abordaram as soluções para se fazer chamadas de vídeo e a interação com investidores por meio das ferramentas digitais, como é o caso do aplicativo WhatsApp.

O 22º Encontro de RI e Mercado de Capitais foi patrocinado pelas empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); blendON; BNY Mellon; Bradesco; Cescon Barrieu; Datev; Deloitte; Gerdau; Itaú Unibanco; Lobo de Rizzo Advogados; MZ Group; Oliveira Trust; Petrobras; Stocche Forbes; TheMediaGroup; e Valor Econômico.

Transformação digital e indicadores ESG são destaques da 22ª edição do Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais - II

O primeiro workshop do dia 28 de setembro de 2021 abordou o tema “Materialidade vs ESG Washing” e foi apresentado por Denys Roman, Diretor da blendON; e Regiane Abreu, Especialista em Sustentabilidade da Light. “Este é um evento muito importante para a atividade de Relações com Investidores no Brasil”, destacou Roman no início de sua apresentação.

Ao falar sobre materialidade no âmbito ESG, o diretor da blendON afirmou que “se algo não é material, não é relevante, e não tem que ter foco em ESG”. Quando se trata de materialidade em ESG, ele alertou para a importância de se olhar para a essência, e não para o reflexo. “Não adianta a empresa olhar para o que é material para outra companhia do setor, para outra companhia de setor diferente ou o que é material no exterior. A companhia tem sempre que olhar para a sua essência”, pontuou.

Denys Roman citou estudo da McKinsey & Company, que elencou cinco elos para criação de valor ESG: crescimento de receita; redução de custos; diminuição das intervenções regulatórias e legais; aumento da produtividade dos funcionários; e otimização de ativos e investimentos. Regiane Abreu acredita ser importante observar o modelo de negócio, destacando que os documentos elaborados pela

área de Relações com Investidores devem estar alinhados.

Os palestrantes enfatizaram preocupação com a prática de “greenwashing” (“lavagem verde”), que é uma estratégia utilizada por empresas que alegam ser comprometidas com as melhores práticas Ambientais, Sociais e de Governança, mas não as realizam de verdade. Os palestrantes enfatizaram que as empresas precisam abordar seus temas materiais e “se a companhia não está falando sobre eles é que tem alguma coisa errada”, concluiu Regiane Abreu.

“Serviço de Analytics da B3 para RIs” – B3

Logo depois, ocorreu o workshop “Serviço de Analytics da B3 para RIs” com apresentação de Marcio Stein, Gerente de Produtos Analíticos da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão). “Vou mostrar uma solução que a B3 lançou há uns três anos e agora está incorporando uma parte de conteúdo voltado para os profissionais de Relações com Investidores”, informou.

No final do ano de 2018, a B3 lançou o Datawise que consiste em um serviço de entrega de *analytics* para o mercado, ou seja, consolida dados dos mercados atendidos pela B3 e os organiza em forma de *dashboards* (ferramentas de gestão da informação). “Percebemos que podíamos tratar os dados que já possuíamos e disponibilizar a informação que esse dado gera para o mercado, possibilitando assim que participantes, clientes ou qualquer pessoa que deseje ter acesso a um conteúdo diferenciado conseguisse encontrar valor nessas informações”, esclareceu.

Para o público de RI, foi criado um conteúdo específico, como Marcio Stein apresentou, em que o profissional de Relações com Investidores tem acesso ao quadro acionário da sua companhia. No painel, o RI poderá encontrar informações em âmbito macro e micro, ou seja, “há desde o painel geral com o quadro acionário total da sua empresa até onde esses investidores se distribuem no Brasil e, por último, a cereja do bolo com o quadro acionário que tem documento a documento, possibilitando assim que se enxergue dentro dessa solução diariamente todos os acionistas da instituição”, especificou.

A atividade do RI e o uso de mídias sociais – Stocche Forbes

O último workshop do dia 28 de setembro de 2021 teve como tema “A atividade do RI e o uso de mídias sociais”, que contou com apresentações de Alessandra Zequi, Sócia do escritório Stocche Forbes; Pedro Miranda, Sócio do Stocche Forbes; e Henrique Filizzola, Sócio do Stocche Forbes Advogados.

Os palestrantes compartilharam durante o workshop a experiência do escritório nas ofertas públicas e o uso das mídias sociais. “Não tem quem não use as mídias sociais hoje na vida pessoal e no campo profissional. A mídia social é uma ferramenta que se bem utilizada traz vantagem competitiva, o *marketing* da rede social é muito forte”, comentou Alessandra Zequi. Segundo ela, no mundo de RI, esse é um meio que está sendo cada vez mais utilizado pelas companhias e com diversas finalidades.

“Quando se fala em nome de uma companhia com valores mobiliários listados e negociados, o uso da mídia social pode ser muito útil, mas também muito arriscado”, ponderou Alessandra Zequi. Ela afirmou que a regulação das informações que as companhias devem prestar ao mercado é vasta, no entanto, não há uma regulamentação tão forte na divulgação por meio das mídias sociais.

Alessandra Zequi mencionou que orienta as companhias a divulgarem as informações primeiro via fato relevante e comunicado ao mercado nos documentos e formas oficiais, que são exigidos pelo órgão regulador, e, somente depois, de forma muito cuidadosa, usar as redes sociais para disseminar aquela informação que já foi divulgada nos meios oficiais.

Henrique Filizolla e Pedro Miranda afirmaram que é importante sempre discutir internamente aquilo que será divulgado, inclusive com a área jurídica. “É preciso observar também a maneira como a mensagem será divulgada”, alertou Filizolla.

Painel 5 - Investidores PF na B3: como tornar o relacionamento das empresas com esse público mais efetivo

O último painel do dia 28 de setembro de 2021 abordou o tema “Investidores PF na B3: como tornar o relacionamento das empresas com esse público mais efetivo” e foi moderado por Rogerio Santana, Diretor de Relacionamento com Empresas e Assets da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), e contou com a participação de Luiza Chaves, Coordenadora de Relações com Investidores da Klabin; Bruno Madruga, Head de Renda Variável da Monte Bravo Investimentos; e Rafael Bevilacqua, CEO & Founder da Levante Investimentos.

Rogerio Santana mostrou a crescente evolução do número de investidores pessoa física no mercado de capitais brasileiro. Em junho de 2021, 42% dos entrantes investiram até R\$ 200,00, e “podemos ver cada vez mais iniciantes na Bolsa”, observou. Esse investidor está, entretanto, cada vez mais preocupado com a gestão do seu dinheiro e mostra-se mais ativo, acrescentou.

A base acionária da Klabin enfrentou modificações, como revelou Luiza Chaves, passando de 20 mil CPFs, no início de 2019, para 150 mil em 2020, tendo atualmente quase 200 mil investidores pessoa física. “Ao falar sobre a melhor forma de se comunicar com esse público, Luiza Chaves fez menção ao Klabin Invest, plataforma de conteúdo que aborda informações sobre a empresa, o mercado financeiro, sustentabilidade e inovação, entre outros temas, com linguagem didática e acessível. A plataforma tem conteúdo exclusivo, que contém *podcasts*, vídeos e entrevistas, tendo como objetivo levar educação financeira e apresentar a Klabin para aqueles que desejam investir na companhia.

“Comparado com outros mercados emergentes, o percentual de investidores pessoa física no Brasil ainda é baixo e existe uma grande jornada pela frente”, comentou Rafael Bevilacqua. Em sua visão, o brasileiro não possui educação financeira e para trazer as pessoas para esse mundo novo, a Levante Investimentos produz conteúdo para que o público entenda facilmente o funcionamento do mercado.

“Acredito que uma das funções do assessor financeiro é promover a educação financeira, mas acho

que vale a pena pontuar quais são as funções dele, uma vez que o investidor pode acreditar que ele tem que fazer a análise de algum ativo. Esta não é a função do assessor financeiro, e sim dos analistas”, observou Bruno Madruga.

O 22º Encontro de RI e Mercado de Capitais foi patrocinado pelas empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); blendON; BNY Mellon; Bradesco; Cescon Barrieu; Datev; Deloitte; Gerdau; Itaú Unibanco; Lobo de Rizzo Advogados; MZ Group; Oliveira Trust; Petrobras; Stocche Forbes; TheMediaGroup; e Valor Econômico.

Para mais informações, basta acessar: <https://encontroderi.com.br/>

Transformação digital e indicadores ESG são destaques da 22ª edição do Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais - final

Em 29 de setembro de 2021, terceiro e último dia do evento, ocorreu o painel 6 com o tema “Alterações na ICVM 480”, que foi moderado por Paula Magalhães, Sócia do escritório Lobo de Rizzo Advogados; tendo como debatedores: Ana Carolina Mello de Paula, Advogada do Jurídico Financeiro da Petrobras; e Rodrigo Araujo Alves, CFO e Diretor de RI da Petrobras.

“Vamos conversar um pouco sobre as alterações da Instrução 480, propostas em editais de audiência pública pela CVM. O carro-chefe é o Formulário de Referência que vem mais enxuto, repaginado e reforçando os aspectos ASG (Ambientais, Sociais e Governança). Sua construção é de uma forma mais intuitiva e elimina algumas repetições que o mercado e a CVM entenderam como desnecessárias”, declarou Paula Magalhães. Durante o painel, os participantes também abordaram os comunicados de operações entre partes relacionadas e o comunicado de demandas societárias.

Segundo Paula Magalhães, o comunicado de demandas societárias está em um contexto de medidas de aperfeiçoamento de proteção a investidores e acionistas minoritários. “Um grande aspecto desse ponto é a comunicação com o mercado”, especificou.

Ana Carolina Mello de Paula disse que esse comunicado de demandas societárias abrange não apenas a própria emissora como também seus acionistas controladores e administradores quando figurarem como partes dessas demandas societárias e também quando envolver direitos e interesses difusos coletivos ou individuais homogêneos. “E traz um segundo inciso que diz que quando essas demandas puderem afetar a esfera jurídica da companhia ou de outros titulares de valores mobiliários da companhia investida”, esclareceu.

Rodrigo Araujo Alves enfatizou “no que diz respeito aos passivos contingentes, a transparência é fundamental”. Alves chamou atenção sobre um ponto relevante a respeito do Formulário de Referência, que é o de cada vez mais se ter uma narrativa coerente que permita fazer links com relacionamentos

relevantes, seja da estratégia, dos riscos associados, e, do outro lado, da performance operacional e financeira conectada com as estratégias e os riscos.

Workshop Ofertas de equity e dívida na nova instrução pela CVM – Lobo de Rizzo

Em seguida, houve workshop com o tema “Ofertas de *equity* e dívida na nova Instrução proposta pela CVM”, que contou com a apresentação de Maria Machado, Sócia da área de Mercado de Capitais do escritório Lobo de Rizzo; e Mariana Assef, Advogada Sênior da área de Mercado de Capitais do Lobo de Rizzo Advogados.

“A CVM trouxe para audiência pública o novo arcabouço das principais regras aplicáveis para as ofertas no Brasil. A sugestão da CVM foi de revogar as três principais que são as Instruções 400, 471 e 476 para consolidá-las em uma única minuta”, afirmou Mariana Assef no início do workshop.

Segundo ela, a ideia da autarquia com essa audiência pública é assegurar a proteção dos interesses do investidor, promover eficiência e desenvolvimento do mercado e, “principalmente trazer uma modernização geral em diversos outros regulamentos”, acrescentou. Mariana Assef esclareceu que a audiência pública contém três minutas: A, B e C.

A minuta A é a principal delas e contém todo o arcabouço das ofertas públicas; a minuta B possui uma novidade que é um registro dos intermediários das ofertas públicas, o que de acordo com Mariana Assef vai trazer obrigações adicionais para os coordenadores da oferta, inclusive com informações periódicas. A minuta C tem o intuito de ajustar a redação de normas vigentes para deixar tudo uniforme e harmonioso com a minuta A.

Para Maria Machado, o pilar que norteia essa revisão das normas de ofertas é a busca de equilíbrio entre a eficiência de mercado, de um lado, e do outro lado, a proteção dos investidores por meio de um processo mais ágil de registro de ofertas públicas e como contrapartida uma maior responsabilidade pelos participantes envolvidos na oferta.

“Os registros vão passar a contar com as exigências e informações moduladas dependendo de alguns fatores como o perfil do investidor, a categoria do emissor do valor mobiliário, o tipo do ativo que está sendo ofertado e da habitualidade que o emissor acessa o mercado de capitais, além da eventual análise prévia por uma entidade autorreguladora”, concluiu.

Workshop Resolução 44 da CVM - Petrobras

Na sequência, ocorreu o workshop com o tema “Resolução 44 da CVM” com apresentações de Bernardo Fabião, Consultor da Área de Relações com Investidores da Petrobras; e Fernanda Bianchini, Gerente de Divulgação ao Mercado da Área de Relações com Investidores da Petrobras.

No início da sua palestra, Bernardo Fabião prestou homenagem a Alfried Plöger, presidente do Conselho da ABRASCA, que faleceu vítima da Covid-19. “Ele era uma pessoa que sempre trazia bons

insights, era um defensor ferrenho das companhias abertas, deixando, sem dúvidas, saudades”, comentou.

Fernanda Bianchini fez um resumo do trabalho da área de divulgação ao mercado da área de RI no início da apresentação e indicou que a Petrobras está entre as empresas brasileiras com o maior número de pessoas físicas em sua base acionária. “Temos mais de 850 mil acionistas e detentores de ADRs (American Depositary Receipts, em português, Recibos Depositários Americanos), além de mais de 140 mil cotistas de fundos de investimentos em ações da companhia”, apontou. Por conta desse grande número de investidores pessoa física, Fernanda Bianchini explicou que existe um atendimento exclusivo para esse público.

A interface da área de Relações com Investidores com a Gerência de Imprensa é muito importante para o alinhamento das informações divulgadas para o mercado, observou Fernanda Bianchini, mencionando a política de divulgação de ato ou fato relevante e de negociação de valores mobiliários, objetivando evitar o uso indevido de informações privilegiadas, assegurar o tratamento equitativo aos investidores, além da regularidade e transparência das negociações de valores mobiliários de emissão da Petrobras.

Bernardo Fabião discorreu sobre as principais notificações da Resolução CVM 44/2021 (que revogou a Instrução CVM 358/2002). Dentre as razões para a mudança, Fabião citou o aperfeiçoamento da segurança jurídica no regime de negociação de valores mobiliários e a incorporação na norma de entendimentos da jurisprudência da CVM.

Workshop Valor Empresas 360 – Valor Econômico

O workshop “Valor Empresas 360” foi conduzido por Luis Henrique Guimarães, presidente do Conselho Diretor da ABRASCA e CEO da Cosan e contou com a apresentação de Frederic Kachar, Diretor-Geral da Editora Globo, e Ricardo Rodrigues, Diretor de Negócios da Editora Globo.

“Em um mercado de capitais em evolução e pujante, a informação disponível e confiável é muito importante”, destacou Luis Henrique Guimarães.

Frederic Kachar fez apresentação do produto “Valor Empresas 360”. De acordo com ele, a expansão de investidores, especialmente pessoas físicas, amplia exponencialmente o desafio da Comunicação Corporativa, além das demandas por transparência e visibilidade das ações ESG das empresas, criando novas necessidades de comunicação e de relacionamento com todos os *stakeholders*.

A plataforma interativa Valor Empresas 360 reúne em um único lugar o noticiário empresarial produzido por todos os sites (Valor, Valor Investe e site de negócios Pipeline), além das ferramentas de análise e do banco de dados do Valor PRO, serviço de informações em tempo real. A nova plataforma também oferece recursos para que as companhias se comuniquem diretamente com seu público de stakeholders, incluindo investidores, consumidores, fornecedores e analistas de mercado.

“Existe uma oportunidade de consolidarmos em um mesmo ambiente todas as informações sejam elas noticiosas, dados, ferramentas interativas das empresas e organizar tudo isso de forma que atenda a todos os públicos, sejam eles investidores, funcionários, analistas de mercado, dentre outros”, explicou Frederic Kachar.

“A plataforma Valor Empresas 360 agrega em um único ambiente o conteúdo editorial e espaços para Comunicação Corporativa e de Relações com Investidores das empresas”, concluiu Ricardo Rodrigues.

Painel 7 - Impactos da Reforma Tributária no dia a dia do RI

O painel 7 com o tema “Impactos da Reforma Tributária no dia a dia do RI” foi moderado por Eduardo Lucano da Ponte, Presidente Executivo da ABRASCA, e teve a participação de: Marcelo Sá, Estrategista-chefe do Itaú BBA; Rafael Garcia Rodrigues dos Santos, Sócio do Cescon Barrieu; Valter Bianchi Filho, Sócio da Fundamenta Investimentos; e Rodrigo Maia, Investor Relations General Manager da Gerdau.

Eduardo Lucano iniciou o painel indagando se “o Brasil precisa reformar seu sistema tributário”. A pergunta foi respondida por Rafael Santos, destacando que “o sistema tributário brasileiro não tem simplicidade, nem isonomia”. “O nosso sistema tributário é um entrave para o crescimento econômico”, complementou.

O Projeto de Lei 2337/2021, aprovado na Câmara dos Deputados, que trata da reforma do Imposto de Renda propõe o fim do JCP (Juros sobre o Capital Próprio) – tipo de provento que remunera os acionistas. Segundo Marcelo Sá, caso a lei seja aprovada como está, os setores mais afetados serão de alimentos e bebidas, saneamento básico, telecomunicações e bancos.

Ao ser questionado sobre os efeitos da alteração do projeto de lei na indústria de fundos, Valter Bianchi Filho disse que se tivesse que comparar o ambiente tributário do investidor pessoa física e do investidor por meio de fundos, a reforma piora o ambiente tributário do investidor pessoa física e tem certa neutralidade para o investidor de fundos. “Isso só é válido pós-redução da tributação de dividendos para 15%”, complementou.

Rodrigo Maia ofereceu a visão do profissional de Relações com Investidores no cenário de reforma tributária. “O Juro sobre Capital Próprio é uma ferramenta que funciona muito bem e um diferencial para o mercado de capitais brasileiro”, analisou. Em sua visão, as empresas brasileiras precisam ter um diferencial ao captarem recursos via *equity* e o JCP sempre foi um diferencial para o mercado de capitais brasileiro.

O 22º Encontro de RI e Mercado de Capitais foi patrocinado pelas empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); blendON; BNY Mellon; Bradesco; Cescon Barrieu; Datev; Deloitte; Gerdau; Itaú Unibanco; Lobo de Rizzo Advogados; MZ Group; Oliveira Trust; Petrobras; Stocche Forbes; TheMediaGroup; e Valor Econômico.

Para mais informações, basta acessar: <https://encontroderi.com.br/>

IBRI apoia eventos do mercado

IBRI: Evento da APIMEC Brasil debaterá inovação, estratégia e experiência em logística e sustentabilidade em 25 de novembro de 2021

A APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) Brasil realizará o Encontro Setorial APIMEC Logística e Sustentabilidade, no dia 25 de novembro de 2021, das 14:00 às 17:00, no Hotel Prodigy Santos Dumont, na cidade do Rio de Janeiro (RJ), com transmissão simultânea on-line.

O evento tem o objetivo de trazer informações setoriais para profissionais de investimento e investidores. A participação on-line é gratuita e aberta ao público em geral. A participação presencial é exclusiva para associados.

Lucy Sousa, Presidente Executiva da APIMEC Brasil, realizará a abertura do evento.

O primeiro painel terá como tema Transportes, contará com a moderação de Marco Saravalle, analista do setor, e com as apresentações de Guilherme Sampaio, Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores da JSL, representando o setor rodoviário; Mario Liao, Diretor Executivo de Finanças da GOL Linhas Aéreas, representando o setor aeroviário; e Gustavo Marder, Diretor de Relações com Investidores e Tesouraria da Rumo, representando o setor ferroviário.

O segundo painel completará a apresentação sobre Transportes e abordará também Logística Reversa. O moderador será Luiz Fernando de Almeida Bello, Membro Suplente do Conselho da APIMEC Brasil e as apresentações serão realizadas por Sandra Calcado, Gerente de Relações com Investidores, Estratégia e ESG da Log-in Logística Intermodal, representando o setor de Portos e Navios; e Leonardo Romano, Diretor de Supply Chain e Inovação Logística da Natura & Co.

No encerramento do evento, às 17:00, haverá o lançamento do livro ABAMEC APIMEC 50 anos.

APIMEC Brasil – A Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais é uma entidade de pessoas físicas, com fins técnicos, culturais e não lucrativos. Completou 51 anos, sendo uma das mais longevas e relevantes entidades do mercado, promovendo eventos técnicos e educacionais, sendo que desde 2010 realiza, também, a atividade de autorregulação dos analistas de valores mobiliários. Entre associados e analistas credenciados e certificados, congrega diretamente em torno de 2.500 profissionais de investimento, distribuídos em todo território nacional.

O evento tem o patrocínio do Itaú Unibanco.

Programação completa:

14:00 – Abertura: Lucy Sousa - Presidente Executiva da APIMEC Brasil

14:05 às 15:30 – Painel 1: Transportes

Apresentação e Moderação: Marco Antonio Ozeki Saravalle - Analista do setor

Participantes:

Rodoviário: Guilherme Sampaio - Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores da JSL

Aeroaviário: Mario Liao - Diretor Executivo de Finanças da GOL Linhas Aéreas

Ferrovieário: Gustavo Marder - Diretor de Relações com Investidores e Tesouraria da Rumo

15:30 às 16:45 – Painel 2: Transportes e Reversa

Moderação: Luiz Fernando de Almeida Bello - Membro do Conselho Suplente da APIMEC Brasil

Participantes:

Portos e navios: Sandra Calcado - Gerente de Relações com Investidores, Estratégia e ESG da Log-in Logística Intermodal

Reversa: Leonardo Romano - Diretor de Supply Chain e Inovação Logística da Natura & Co.

17:00 – Lançamento do livro ABAMEC APIMEC 50 anos.

Serviço:

Encontro Setorial APIMEC Logística e Sustentabilidade

Data: 25 de novembro de 2021

Local: Hotel Prodigy Santos Dumont - Rio de Janeiro - RJ

Evento híbrido com transmissão simultânea on-line. Os inscritos que optarem por acompanhar o evento pela internet receberão um link de acesso à plataforma.

Inscrições, programação e mais informações: <https://encontrosetorial.apimecbrasil.com.br/>

IBRI apoia o Prêmio “+Admirados da Imprensa de Economia, Negócios e Finanças”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realiza apoio institucional ao Prêmio “+Admirados da Imprensa de Economia, Negócios e Finanças”. A solenidade de premiação ocorrerá em 30 de novembro de 2021.

Mais informações

<https://www.portaldosjornalistas.com.br/conheca-os-admirados-da-imprensa-de-economia-negocios-e-financas/>

23º Prêmio ABRASCA Relatório Anual

Data: 02/12/2021

Horário: 14 horas

O 23º Prêmio ABRASCA de Relatório Anual acontecerá em 02 de dezembro de 2021. Nesta edição, serão avaliados relatórios anuais distribuídos no ano de 2021, relativos ao exercício de 2020.

A iniciativa reconhece os melhores relatórios e práticas de reporte corporativo do Brasil, desde 1999, com o objetivo de incentivar a elaboração de relatórios com maior clareza, transparência, qualidade, quantidade de informações e caráter inovador, tanto na apresentação expositiva quanto no projeto gráfico.

A comissão julgadora é composta por representantes da ABRASCA, ANEFAC, APIMEC BRASIL, IBEF-SP, IBGC, IBRACON e IBRI, além de profissionais notáveis do mercado.

Mais informações: <https://premioabrasca.com.br/>