

**FORMULÁRIO DE CANDIDATURA AOS CONSELHOS DO IBRI - INSTITUTO
BRASILEIRO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

Conselho que deseja se candidatar:

☒ Administração

☐ Fiscal

DADOS PESSOAIS

Nome: IGOR JACARINI
Data de nascimento: 07/03/1993
Associado ao IBRI desde: 2025
Nacionalidade: BRASILEIRO
Profissão: ENGENHEIRO
Telefone: (35)987001357
E-mail: igor.jacarini@gmail.com
Atual Cargo: GERENTE DE RI
Empresa: International Meal Company (MEAL3)



FORMAÇÃO ACADÊMICA

Engenheiro Agrônomo / Economia

EXPERIÊNCIA / OCUPAÇÃO PROFISSIONAL

Profissional Executivo com sólida trajetória em Relações com Investidores, Planejamento Estratégico e Mercado Financeiro, atuando em empresa listada e no setor de Asset Management. Experiência na condução e implementação de programas estratégicos de RI, coordenação de divulgação de resultados, engajamento de investidores institucionais e individuais, fortalecendo a relação com stakeholders, compliance e a governança corporativa. Responsável também por conduzir projetos de captação e auxiliar a alta gestão estrategicamente em projetos diversos, como M&A. Perfil analítico, estratégico e orientado a geração de valor de longo prazo.

Desde agosto de 2024, atuo como Gerente de Relação com Investidores na IMC (International Meal Company), empresa listada na B3, onde lidero a área de RI e sou responsável pela definição e execução das estratégias de governança corporativa, compliance e comunicação com o mercado de capitais. Coordeno a divulgação de resultados, informes financeiros e a agenda de reuniões com investidores, assegurando transparência e alinhamento estratégico com a alta administração. Também conduzo a comunicação institucional e de imprensa, o relacionamento com agências de rating e órgãos reguladores, e participo ativamente em processos de M&A, assembleias e iniciativas de governança. Além disso, gerencio o orçamento da área, supervisiono contratos com fornecedores e promovo melhorias contínuas na estrutura de comunicação e no website de RI da companhia.

Entre junho de 2023 e agosto de 2024, fui Head de Relação com Investidores na Travessia Capital Asset, onde estruturei e liderei a área de RI voltada para fundos de crédito e ações, além de implementar a vertical de Wealth Management. Atuei na comunicação institucional,

coordenação da divulgação de resultados e relacionamento com investidores, analistas e parceiros estratégicos. Também participei da elaboração de materiais regulatórios e comerciais, gestão de CRM e planejamento de captação de recursos. Trabalhei em conjunto com a área de investimentos e Private Equity, apoiando a elaboração de pitches e apresentações executivas em roadshows e reuniões com investidores institucionais.

De janeiro de 2017 a maio de 2023, atuei no Batalha Family Office/BNPP como Coordenador de Estratégia, Novos Negócios e Relação com Investidores, com foco em planejamento estratégico, modelagem financeira e relacionamento com stakeholders. Apoiei diretamente o CEO e o conselho de administração na condução de projetos de infraestrutura de grande porte, coordenei análises de viabilidade e valuation, e desenvolvi materiais de captação e comunicação com investidores. Minha atuação também envolveu due diligence, negociação de contratos e acompanhamento de operações nos setores florestal, ferroviário e portuário, integrando visão financeira, operacional e estratégica.

 LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/igor-jacarini/>

DESTACAR OS PRINCIPAIS PONTOS QUE VOCÊ GOSTARIA DE DESENVOLVER NO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO OU CONSELHO FISCAL DO IBRI:

- ☒ Potencializar a valorização da carreira em Relações com Investidores de forma institucional, nas esferas públicas e privadas, no Brasil e no exterior, ampliando o reconhecimento do papel estratégico do profissional de RI no desenvolvimento do mercado de capitais.
- ☒ Reforçar a marca e a reputação do IBRI nas redes sociais oficiais, em jornais de grande circulação e em mídias especializadas em economia e finanças, consolidando o Instituto como referência de credibilidade e representatividade do segmento.
- ☒ Ampliar a oferta de eventos presenciais e regionais, organizados ou apoiados pelo Instituto, fortalecendo a troca de conhecimento, o networking e o senso de pertencimento entre os profissionais de RI.
- ☒ Universalizar o acesso a iniciativas de alto valor agregado, garantindo que profissionais de diferentes níveis hierárquicos participem de cursos, mentorias e programas de formação executiva, ampliando o impacto do IBRI na capacitação técnica da comunidade de RI.
- ☒ Modernizar o processo de certificação CPRI (níveis 1 e 2), assegurando legitimidade técnica e institucional à qualificação profissional, em linha com as melhores práticas internacionais.
- ☒ Criar redes de colaboração e parcerias estratégicas para fomentar a capacitação contínua e a adoção de tecnologias emergentes — em especial inteligência artificial — garantindo uma atuação mais personalizada, eficiente e orientada por dados.
- ☒ Fortalecer a rede de relacionamento entre profissionais de RI, bancos, investidores e analistas de research, estimulando a interlocução qualificada e reduzindo as assimetrias que ainda afetam,

sobretudo, o universo das small caps.

✓ Ampliar a interlocução institucional com CVM, B3 e demais órgãos reguladores, propondo um diálogo técnico e construtivo sobre temas sensíveis à prática de RI — como períodos de silêncio, restrições de comunicação e assimetrias informacionais — em busca de maior equilíbrio entre transparência, equidade e segurança jurídica.

✓ Maximizar o engajamento dos profissionais de RI nas agendas institucionais do Instituto, públicas ou privadas, fortalecendo a representatividade do IBRI como voz ativa do mercado e agente de transformação.

As informações acima prestadas são de responsabilidade exclusiva do candidato

São Paulo, 30 de outubro de 2025.