

COLABORADORES DO IBRI



IBRI promove a 2ª Semana do RI

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promove a 2ª Semana do profissional de RI entre os dias 28 de novembro e 02 de dezembro de 2022. O primeiro dia do evento será em formato híbrido com realização no escritório da MZ (Avenida das Nações Unidas, 14.261, Torre B, 24º andar, em São Paulo) e início às 08 horas para o café da manhã, seguido do painel. Nos demais dias, o início ocorrerá às 08:30 no formato on-line. Haverá tradução em libras em todos os painéis.

Em sua segunda edição, o evento é exclusivo do IBRI, conta 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 Relações com Investidores, afirma Rodrigo Luz, conselheiro de Administração do IBRI e coordenador da Semana do profissional de RI.

Em 28 de novembro de 2022, o painel 1 debaterá “Como mensurar o impacto dos acionistas pessoa

física na valorização da ação?”. Geraldo Soares, presidente do Conselho de Administração do IBRI, será o moderador do painel. Karen Bodner, head Global Investor Relations Advisory do BNY Mellon; e Fernando Campos, superintendente de Relações com Investidores da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), participarão como debatedores. Durante o debate, será abordado como adequar a linguagem utilizada com analista de valores mobiliários para uma comunicação apropriada com os investidores pessoas físicas. Como desenvolver uma métrica para ajudar o RI a mensurar o impacto na ação? Como reter investidores individuais na base acionária?

Em 29 de novembro de 2022, o painel 2 vai abordar a temática “Qual é o day after do RI em uma empresa recém-adquirida?”. Guilherme Nahuz, conselheiro de Administração do IBRI e diretor de Relações com Investidores da Hapvida, será o moderador do painel. Rafael Cordeiro, CFO e Diretor de Relações com Investidores da Mater Dei; e Carlos Biehl, gerente executivo de Relações com Investidores da Hermes Pardini, serão os debatedores. Na ocasião, os participantes vão falar sobre ter como base a aquisição de uma companhia aberta por outra companhia aberta. Como se portar? Qual diretriz seguir? Como fica a comunicação com o mercado? Qual o desafio do RI para implantar a cultura de companhia aberta quando a empresa adquirida é fechada?

Em 30 de novembro de 2022, o painel 3 terá como tema “O dia a dia do RI. Venha aprender com a gente!”. Renata Oliva Battiferro, vice-presidente do Conselho de Administração do IBRI e gerente-geral da Gerdau, será a moderadora do painel. Alceu Demartini de Albuquerque, diretor de Relações com Investidores da Grendene, e Natasha Utescher, diretora vice-presidente do IBRI e IR Manager da Dexco, serão os debatedores. O painel vai abordar as metas da área de RI que devem estar atreladas ao desempenho das ações; como melhor definir o tempo do management; como organizar uma conferência; e o que muda no dia a dia do RI de uma empresa listada no exterior.

Haverá, também, em 30 de novembro de 2022, às 16:30, o Painel Especial “Pesquisa Salarial dos Profissionais de RI no Brasil”. O Painel será moderado por Rodrigo Maia, diretor-presidente do IBRI. Renato Bagnolesi, diretor do FESA Group, apresentará a Pesquisa Salarial realizada pelo FESA Group em parceria inédita com o IBRI. Serão apresentados os resultados de pesquisa voltada exclusivamente para os profissionais de Relações com Investidores, passando por todos os níveis de atuação dentro da área de RI e porte da companhia.

Em 01 de novembro de 2022, o painel 4 vai abordar “O papel do RI no programa ESG de uma empresa”. Rafael Mingone, diretor técnico do IBRI e gerente técnico de Relações com Investidores da Gerdau, será o moderador do painel. Onara Oliveira de Lima, superintendente de ESG da CCR, e Camila Nogueira, head de Relações com Investidores da Suzano, serão as debatedoras. Durante o debate, serão destacados “Como o RI pode ser o protagonista na estruturação do programa ESG e evitar greenwashing”. Por onde começar? Qual framework utilizar? Desafios e oportunidades ao estruturar um programa ESG.

Em 02 de dezembro de 2022, o último dia do evento vai tratar sobre “Qual o mindset digital necessário para o profissional de RI?”. Rodrigo Maia, diretor-presidente do IBRI, será o moderador do painel. Diego Barreto, conselheiro de Administração do IBRI e vice-presidente de Finanças e Estratégia do iFood, e Rodrigo Araujo Alves, diretor executivo financeiro e de Relacionamento com Investidores da Petrobras, procurarão mostrar o que temos de melhor para substituir o “face to face”, qual a necessidade de o profissional estar preparado para responder perguntas no mundo digital e as habilidades necessárias para navegar nesse novo mundo.

O evento já conta com o apoio da MZ; Innova All Around The Brand; e Legendei.

Em breve, mais informações.

IBRI e ABRASCA promovem evento sobre “Conflito material x Conflito formal”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e a ABRASCA (Associação Brasileira das Companhias Abertas) promovem o evento “Conflito Material x Conflito Formal” no dia 22 de novembro de 2022, das 09:00 às 10:30, no canal do IBRI no YouTube.

Rodrigo Maia, CEO do IBRI e consultor global da ABRASCA, e Eduardo Lucano, presidente executivo da ABRASCA, realizarão a abertura do evento.

Na ocasião, participam do debate João Accioly, diretor da CVM (Comissão de Valores Mobiliários); Nair Saldanha, sócia do Madrona Advogados e presidente da Comissão Jurídica da ABRASCA; Fabio Coelho, presidente da AMEC (Associação de Investidores no Mercado de Capitais) e Emerson Drigo, sócio do VDV Advogados e subcoordenador da Comissão Técnica do IBRI. Rafael Mingone, diretor técnico do IBRI, presidente da Comissão de Mercado de Capitais da ABRASCA e gerente técnico de RI da Gerdau, será o moderador.

O objetivo do webinar é discutir sobre o novo entendimento da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) com relação ao voto de acionistas controladores em situações de conflito de interesse.

IBRI prepara mudança na Governança Corporativa

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) constituiu Comissão para realizar análise dos possíveis nomes do novo CEO (Chief Executive Officer ou Diretor-Presidente Executivo)

remunerado com dedicação exclusiva, após aprovação de mudança no Estatuto.

A alteração do Estatuto Social do IBRI ocorreu depois de aprovação em AGE (Assembleia Geral Extraordinária), em 30 de setembro de 2022. O quórum da Assembleia foi recorde no Instituto, quando 94% dos votantes aprovaram o estatuto proposto pelo Conselho de Administração.

A Comissão criada para a análise dos possíveis nomes do novo CEO foi formada por Geraldo Soares, presidente do Conselho de Administração do IBRI, e pelos Conselheiros Eduardo Galvão e Phillipe Casale. “A Comissão começou a trabalhar com o intuito de contratar a empresa de headhunter e fazer análise dos currículos para decidir quem será o novo CEO”, afirma Geraldo Soares.

“Fizemos uma concorrência com três empresas de headhunter e, após análise técnica e financeira das propostas, a Comissão escolheu a FESA. A Comissão teria autonomia para definir a empresa, mas nós optamos por submeter a decisão ao Conselho de Administração do IBRI. Após apresentação dos argumentos técnicos e financeiros utilizados para a escolha da FESA, a decisão foi referendada pelo Conselho”, declara Soares.

“Nesse sentido, estamos cumprindo o cronograma estabelecido pelo IBRI, ou seja, a FESA já iniciou os trabalhos, está realizando entrevistas e apresentando informações para a Comissão. Portanto, estamos buscando definir e contratar o novo CEO até o final de 2022”, diz.

Regulamentos – Geraldo Soares enfatiza, também, que os escritórios VDV Advogados e Madrona Advogados iniciaram os trabalhos de atualização dos Regulamentos Internos do IBRI. “Como o novo Estatuto Social foi aprovado em Assembleia Geral Extraordinária, são necessárias revisões nos Regulamentos Internos do Conselho de Administração e das Comissões para que contemplem as mudanças promovidas pelo novo Estatuto. Quando finalizado, o trabalho será submetido para deliberação do Conselho de Administração do IBRI”, frisa Soares.

“Nossa busca incessante é para que possamos concluir essas etapas até o final de 2022, permitindo começar 2023 com uma nova Governança no IBRI”, conclui Geraldo Soares.

Geraldo Soares participa de evento do IBGC sobre a Resolução CVM 59

Geraldo Soares, presidente do Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), realizou palestra no evento “Resolução 59 CVM – ESG, disputas societárias e seus impactos”, promovido pelo IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa), no dia 11 de outubro de 2022. O evento ocorreu on-line.

O evento contou com a mediação de Doris Wilhelm, conselheira de administração da Serra Azul Water Park S.A., conselheira fiscal do Grupo Pão de Açúcar e da Metalúrgica Gerdau S.A, consultora em Governança Corporativa Integrada, professora de pós-graduação da FIECAFI (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras), que moderou o Fórum, além de palestras de Raphael Souza, gerente de Desenvolvimento de Normas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários); Fernando Soares Vieira, superintendente de Relações com Empresas da CVM; Arthur Parente, sócio do escritório Mattos Filho Advogados e especialista em contencioso societário e arbitragem.

“Vamos trazer sobre o assunto três visões: a do regulador, dos executivos de Relações com Investidores e a de um assessor jurídico de companhias abertas”, afirmou Doris Wilhelm no início do evento.

A Resolução CVM nº 59 - de 22 de dezembro de 2021 - entra em vigor em 02 de janeiro de 2023 e registra inovações para o regime informacional de emissores de valores mobiliários. A Resolução nº 80 da CVM traz um novo comunicado sobre demandas societárias, regulando o registro e a prestação de informações periódicas e eventuais dos emissores de valores mobiliários.

Para Raphael Souza, a reformulação do Formulário de Referência está dentro do projeto estratégico de redução de custos de observância regulatória com a simplificação das informações. De acordo com Fernando Soares Vieira, a agenda ASG (Ambiental, Social e Governança) para o Formulário de Referência de 2023 terá como princípio o “Pratique ou Explique”.

Geraldo Soares apontou que há décadas as empresas estão divulgando informações ASG (Ambientais, Sociais e de Governança) por meio de vários documentos. Segundo ele, chega a ser absurdo o número de informações ASG que as empresas divulgam. “E essas informações não são padronizadas”, comentou. Ele disse que a padronização dessas informações é fundamental para a análise do comprometimento das companhias com relação aos temas ASG. “A CVM está alinhada com outros reguladores do mercado, como a SEC (do inglês, Securities and Exchange Commission) dos Estados Unidos”, observou.

Arthur Parente discorreu sobre a Resolução CVM nº 80, de 29 de março de 2022, que dispõe sobre o registro e a prestação de informações dos emissores de valores mobiliários.

Para acompanhar o evento na íntegra, basta acessar o link abaixo:

<https://www.youtube.com/watch?v=DgNoJqvg6U0>

[Votação para o Prêmio APIMEC IBRI vai até 25 de novembro de 2022](#)

O 3º Prêmio APIMEC IBRI para profissionais do mercado de capitais está com votação aberta até 25 de novembro de 2022.

A APIMEC Brasil (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais do Brasil) e o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) uniram esforços para promover o 3º Prêmio APIMEC IBRI e reconhecer os melhores profissionais do mercado de capitais. O período de votação vai de 17 de outubro até 25 de novembro de 2022.

A premiação elege anualmente os melhores profissionais e casas de análise nas seguintes categorias: Melhor Analista de Valores Mobiliários; Melhor Casa de Análise de Valores Mobiliários; Melhor Casa de Análise Independente de Valores Mobiliários; Melhor Profissional de RI – Small/Middle Cap; Melhor Profissional de RI - Large Cap; Melhor Prática e Iniciativa de RI - Small/Middle Cap e Melhor Prática e Iniciativa de RI – Large Cap.

Na eleição, os analistas votam em Relações com Investidores. Os profissionais de Relações com Investidores votam em analistas e casas de análise. O voto é eletrônico e auditado.

O objetivo da APIMEC e do IBRI é premiar as melhores práticas e contribuir para construir um mercado de capitais cada vez mais forte, transparente e equânime.

Para conhecer o regulamento da 3ª edição do Prêmio APIMEC IBRI 2022, basta acessar:

<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/2d20093a-44ca-4faa-aa44-20f9f165bdf/8ddb8d82-2b3a-7cfd-d579-3f2c8094812b?origin=2>

“Profissional de RI ganhou um viés mais estratégico durante a pandemia”, ressalta Natasha Utescher, vencedora do Prêmio APIMEC IBRI

Natasha Utescher, diretora vice-presidente do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), enfrentou o maior desafio da sua carreira durante a pandemia da Covid-19: tornou-se gerente de RI da Dexco em um momento de incertezas.

Com mais de sete anos de experiência na área de Relações com Investidores, Natasha Utescher venceu o Prêmio APIMEC IBRI 2021 na categoria Melhor Profissional de RI – Small/Middle Cap. Ela acredita que hoje há uma versatilidade muito maior em relação aos meios de comunicação com investidores, visto que houve um grande avanço na tecnologia.

“Permita-se não saber; o RI não é um ‘sabe tudo’, ele está aprendendo, a confiança se gera com

transparência”, declara.

A seguir acompanhe a entrevista com Natasha Utescher, a primeira mulher a vencer o Prêmio APIMEC IBRI.

Como você vê a evolução da profissão de Relações com Investidores nos últimos dois anos?

Natasha Utescher: Nos últimos dois anos, a demanda foi por profissionais de Relações com Investidores mais estratégicos e buscando se posicionar de forma transparente.

Eu nunca concordei, mas o profissional de RI tinha anteriormente um viés um pouco comercial. A área de RI ganhou o posicionamento de profissional de contingência, de risco e de alinhamento. Passou a ser exigido um viés mais estratégico e menos operacional.

Querendo ou não, a comunicação em geral, na pandemia, acabou ganhando mais relevância dentro das empresas. E para o mercado, o canal com os profissionais de Relações com Investidores em cenários de incerteza também ampliou a importância, dada a necessidade de alinhamento de expectativas.

“A comunicação transparente e de confiança acaba sendo fundamental para o relacionamento de longo prazo com o mercado”, afirma. Obviamente, essa já era uma função do RI, mas em cenário de crise isso se torna mais evidente.

Vejo que a área ganhou muita relevância dentro e fora das empresas. Os investidores estão requerendo um nível de senioridade maior do profissional. A abrangência dos temas tem sido mais necessária e até a própria comunicação em site, comunicados e apresentações. Observamos o *boom* de *podcasts* e o alinhamento das informações com redes sociais, como Twitter e LinkedIn.

Que características interpessoais e técnicas você acredita que não podem faltar aos profissionais de RI atualmente?

Natasha Utescher: Minha visão é que o RI não pode ser uma pessoa tímida. Tem que ter “jogo de cintura” e ser uma pessoa comunicativa. Relações com Investidores é uma área que o nome começa com a palavra relações. Você precisa saber se relacionar, se comunicar e se posicionar. É preciso ter domínio da linguagem.

Hoje não vejo o RI como uma área que dispensa saber de finanças corporativas. Nosso principal público é o acionista de mercado, o que engloba investidores, analistas e casas de análise. E todas as informações que transmitimos serão convertidas em números no processo de avaliação da empresa. Da mesma forma que os profissionais de RI têm que ser comunicativos, precisam apresentar uma

tecnicidade robusta para conseguir se comunicar com o público de investidores de forma assertiva.

Vejo hoje duas características muito fortes: a base regulatória da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e a comunicação.

O que alterou na atuação do RI nos últimos dois anos?

Natasha Utescher: Acho que os canais de comunicação. Tivemos um *boom* das redes sociais e novos canais de comunicação. Por exemplo, não estávamos habituados a fazer *podcast*. A apresentação de resultados era feita em geral via telefone e hoje a presença dos vídeos é notável. Há a interface de comunicação via rede social e em veículos mais versáteis que o próprio site.

Na parte de comunicação, surgiram novos meios para se comunicar. Já no dia a dia, eu diria que o profissional de RI reduziu a participação presencial. Atualmente, utilizamos ferramentas como o Zoom e o Teams. O ideal é ser presencial? Sim. Mas há agora uma versatilidade muito maior em relação aos meios de comunicação com investidores.

Então, hoje temos uma velocidade maior na comunicação e isso engloba todos os pontos. Isso também envolve as novas casas de *research* e o crescimento no número de investidores pessoas físicas. Isso requer mais dinamismo na área de Relações com Investidores.

Você acha que a pandemia acelerou a questão de digitalização das áreas de RI?

Natasha Utescher: Com certeza. Era um processo que já vinha acontecendo e na nossa vida evoluiu também. Primeiro, falávamos apenas por telefone e só com esta opção ou então promovendo reuniões presenciais. As pessoas trabalhavam nos escritórios corporativos, ou seja, ainda não havia a opção de trabalhar em *home office*. A pandemia proporcionou essa versatilidade. A pandemia fez com que as pessoas tivessem que se adaptar.

Em termos de atendimento ao investidor pessoa física, o que não pode faltar na comunicação com este público?

Natasha Utescher: Historicamente, a área de RI é muito técnica e fala com uma linguagem pouco acessível. Então, por exemplo, é comum se falar EBITDA ajustado. A primeira dúvida do investidor é: o que é EBITDA? E aí você tem outra linha que é a variação do ativo biológico e as dúvidas são: o que é isso? Como ele é calculado?

Acredito que quando o RI vai se comunicar com o público pessoa física o primeiro ponto é ter simplicidade na forma como vai comunicar as informações, isso envolve ter um vocabulário mais

simples e universal, ter um glossário para explicar os termos utilizados, e ter uma sessão de perguntas e respostas no site.

Eu vou ter muita dificuldade para levar 20 mil investidores ao mesmo tempo para visitar a fábrica, mas posso ter um vídeo mostrando a unidade fabril. É preciso simplificar e utilizar a tecnologia para facilitar a comunicação.

Obviamente, a imprensa acaba tendo um papel relevante, uma vez que se comunica bastante com o público investidor. É preciso então ampliar a interação com jornalistas e casas de análise para garantir ampla divulgação do que está acontecendo na companhia.

Qual foi o maior desafio da sua carreira e como você o enfrentou?

Natasha Utescher: Foi na pandemia. Eu me tornei gerente de RI no meio da pandemia e estava tudo muito incerto e precisei alinhar a comunicação com os investidores. Foi preciso criar um canal de comunicação on-line.

Se você pudesse dar um conselho para os profissionais de RI que estão ingressando na carreira agora, qual seria?

Natasha Utescher: Seja honesto. Quando você não sabe, é melhor dizer que não sabe. Assim, é possível buscar a informação e evitar responder uma coisa que não tem certeza. Não é vergonha nenhuma não saber. É preciso ter a humildade de dizer que não sabe e ir procurar a resposta. Isso é muito importante. A confiança se gera com transparência.

Como é ser a primeira mulher a vencer o Prêmio APIMEC IBRI?

Natasha Utescher: Foi muito legal. Eu não estava esperando que fosse acontecer e foi uma surpresa. Fiquei bastante emocionada, principalmente pelos grandes nomes com quem estava competindo.

Fiquei muito feliz e honrada. Com mais de sete anos atuando como profissional de Relações com Investidores, passei por várias etapas da entrada de mulheres na área. Lembro que, no começo, fazia reunião com quinze, vinte homens e não tinha mulher nem na própria empresa em que eu trabalhava. Hoje, você vê as mulheres ganhando espaço nesse mercado, sendo reconhecidas no mesmo patamar que homens. E poder representar esse grupo já tendo visto este movimento acontecer, foi uma grande honra.

Sobre o Prêmio APIMEC IBRI

Os vencedores de cada uma das sete categorias foram: (a) Melhor Analista de Valores Mobiliários - Domingos Toledo Piza Falavina; (b) Melhor Casa de Análise de Valores Mobiliários - Banco BTG Pactual; (c) Melhor Casa de Análise Independente de Valores Mobiliários – Eleven; (d) Melhor Profissional de RI – Small/Middle Cap - Natasha Utescher; (e) Melhor Profissional de RI - Large Cap - Geraldo Soares; (f) Melhor Prática e Iniciativa de RI - Small/ Middle Cap – Movida; e (g) Melhor Prática e Iniciativa de RI – Large Cap - Banco Itaú Unibanco.

O 2º Prêmio APIMEC IBRI teve abrangência nacional em sete categorias e contou com o patrocínio das empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); BNY Mellon; Innova - All Around The Brand; Madrona Advogados; MZ; e Luz Capital Markets - Printer.

A solenidade do 2º Prêmio APIMEC IBRI foi transmitida por canal do YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=X_a9P1mD5YM

IBRI apoia o 6º episódio do podcast “Mercado S/A”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) apoia o lançamento do 6º episódio do podcast “Mercado S/A” com o tema: “O dia a dia das Relações com Investidores”. Neste episódio, Rafael Wajnszok e o Daniel Hauser Rosenberg da Ten Meetings entrevistaram Ana Paula Zerbinati Ribeiro Gama, Head de RI da BrasilAgro e Thiago Scheider, IR Manager da Vittia.

Ana Paula Zerbinati Ribeiro Gama e Thiago Scheider falaram sobre seus cotidianos, dando diversas dicas sobre relacionamento com investidores, gerenciamento de equipes, estruturação de processos, educação de colaboradores, equilíbrio de vida profissional e familiar.

Para acompanhar o episódio pelo YouTube, basta acessar:

<https://www.youtube.com/watch?v=fBIFvt4WDKM>

Para acompanhar o episódio pelo Spotify, basta acessar:

<https://open.spotify.com/episode/3422tjCr7CPsdRWEdNMqit?si=888598a767ef4c0d&nd=1>

IBRI: Estão definidos os vencedores do Prêmio “+Admirados da Imprensa de Economia, Negócios e Finanças”

A votação do segundo turno do Prêmio “+Admirados da Imprensa de Economia, Negócios e Finanças” está encerrada e os vencedores já foram definidos. Em função de uma disputa acirrada na votação dos profissionais e de empates em duas posições, os TOP 50 viraram TOP 52. A presença

feminina é novamente majoritária: 29 mulheres para 23 homens, representando, no total, 34 diferentes veículos. Entre estes, foram 25 os eleitos nas oito categorias: Agência de Notícias, Canal Digital, Jornal, Revista, Podcast,

Programa de TV, Programa de Rádio e Site/Blog. As disputas mais acirradas se deram nas categorias Podcast, Programa de TV e Site/Blog. Criado em 2016 pelo portal Jornalistas&Cia, o concurso conta com patrocínio de BTG Pactual, Deloitte, Gerdau, Grupo Nexcom e Telefônica | Vivo, apoio de LATAM, Portal dos Jornalistas e Press Manager, além do apoio institucional do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).

Para mais informações, basta acessar:

<https://www.jornalistasecia.com.br/edicoes/jornalistasecia1382A.pdf>