

COLABORADORES DO IBRI

ânima
EDUCAÇÃO

BANCO DO BRASIL

Bradesco

BNY MELLON

Braskem
Petroquímica Brasileira de Classe Mundial

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

BDO

BRB
BANCO DE BRASÍLIA

BRIDGE

CEMIG

CESCON
BARRIEU

cosan

CSU

Deloitte.

Duratex

GERDAU

hapvida

ifood

INSPIR
OUT OF THE BOX
INVESTOR RELATIONS //

Itaú

ITAÚSA

Klabin

MORROW
SODALI

oi

PETROBRAS

PORTO
SEGURO

sabesp

Smiles

THE MEDIA GROUP
COMUNICAÇÃO FINANCEIRA
E DE SUSTENTABILIDADE

TIM

ULTRA

USIMINAS

VALE

Vieira, Drigo e
Vasconcellos
Advogados VDV

Fórum B3 e IBRI debate “Boas Práticas de RI”

A B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) e o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realizaram, em 22 de abril de 2021, Fórum de debate on-line sobre “Boas Práticas de RI”.

O projeto Fórum de RI é dirigido aos representantes de empresas em processo de abertura de capital.

Rafaela Vesterman, gerente de Relacionamento com Clientes da B3, observou que o Fórum é resultado do convênio de cooperação da Bolsa com o IBRI para o desenvolvimento do mercado de capitais.

Luiz Roberto Cardoso, superintendente do IBRI, enfatizou a preocupação do Instituto no preparo de profissionais e empresas “antes da abertura de capital”. Ele relatou atividades de atualização profissional proporcionadas pelo Instituto, como o Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais; curso de ensino a distância em conjunto com a FIPECAFI (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras), webinars, podcasts,

pesquisas, publicações, entre outras iniciativas. Cardoso destacou o convênio de cooperação técnica com a B3 com pesquisas e debates para o desenvolvimento do mercado de capitais e com a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) para tratar de pautas de assuntos relacionados a atividades dos profissionais de RI.

O IBRI ajuda no recrutamento dos profissionais de Relações com Investidores, possibilitando divulgar a vaga gratuitamente. “Enviamos modelos e divulgamos as características dos profissionais de RI demandados”, disse Luiz Cardoso.

Renata Oliva Battiferro, conselheira de Administração do IBRI, relatou sua experiência profissional em aberturas de capital e destacou o relevante papel da área de Relações com Investidores. O profissional de RI tem papel fundamental para o sucesso do IPO (Initial Public Offering), dialogando com a área de contabilidade, jurídica, financeira, planejamento estratégico, comunicação, marketing e fazendo a interação entre a Alta Administração da companhia com os agentes do mercado.

Guilherme Nahuz, conselheiro de Administração do IBRI, frisou que a área de RI tem forte foco na Comunicação Financeira, disponibilizando informações para o mercado e trazendo para a companhia o relato das expectativas dos investidores. Nahuz afirmou que é importante criar um site de RI com as informações da companhia antes da abertura de capital, observando como referência o que já é disponível em sites de empresas do setor ou de outros segmentos.

José Sálvio Ferreira Moraes, conselheiro de Administração do IBRI, declarou ser relevante o papel dos profissionais de Relações com Investidores dentro das estruturas das organizações. A abertura de capital é parte do processo. É preciso estar atento para a preparação para a vida da empresa “após a abertura de capital”, disse José Sálvio Moraes. O RI desenvolve atividades processuais de diálogo na comunicação interna da companhia e com os investidores, mas ganha destaque a inteligência de Relações com Investidores. O RI deve ser chamado para contribuir com a estratégia administrativa da empresa, trazendo para a companhia as expectativas dos investidores e a cultura de companhia de capital aberto com conceitos como transparência, equidade e prestação de contas.

Renata Oliva enfatizou a necessidade de atualização constante e aperfeiçoamento da área de RI para se tornar um diferencial de qualidade para a companhia, seja em transparência, governança, sustentabilidade, entre outros aspectos, além de publicar os documentos societários que precisam ser uma prestação de contas para o mercado.

Durante o Fórum, Guilherme Nahuz, Renata Oliva Battiferro, e José Sálvio Ferreira Moraes, Conselheiros de Administração do IBRI, relataram suas experiências profissionais e ficaram à disposição dos participantes, respondendo a dúvidas dos representantes de companhias, que estão

se preparando para abrir capital.

Rafaela Vesterman observou que a abertura de capital é o começo de uma trajetória no mercado de capitais e ressaltou o papel estratégico da área de RI de trazer para a empresa a cultura de companhia aberta. Rogério Santana, diretor de Relacionamento com Clientes da B3, ressaltou, também, a importância da montagem de equipes. Os conselheiros do IBRI procuraram enfatizar a relevância de ter a empresa preparada na área de RI antes da abertura de capital.