

COLABORADORES DO IBRI



“RI’s vencedores do Prêmio APIMEC IBRI são resilientes e dinâmicos”, diz Ricardo Madrona

Em sua 3ª edição em 2022, o Prêmio APIMEC IBRI cumpre o compromisso de agradecer os agentes do mercado de capitais. A premiação concebida pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e pela APIMEC BRASIL (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) conta com sete 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.

Acompanhe a entrevista de Ricardo Madrona, CEO do escritório Madrona Advogados, em que analisa as duas primeiras edições do Prêmio.

Revista RI: Que diferenças você notou da primeira para a segunda edição do Prêmio APIMEC IBRI?

Ricardo Madrona: A qualidade e a importância do prêmio são inquestionáveis. A primeira premiação ocorreu no início da pandemia do Coronavírus com muita incerteza de como seria a melhor forma para realizar o evento on-line. Mas, de fato, ter uma estrutura física na segunda edição para realizar as transmissões on-line e com os apresentadores no palco, tudo deu dinamismo para o evento.

Revista RI: Como você analisa o trabalho dos profissionais de Relações com Investidores em mais um ano de pandemia?

Ricardo Madrona: Os profissionais de RI precisam estar conectados com as diversas tecnologias oferecidas no mercado, para aumentar a sua capacidade de alcance e atendimento dos investidores, oferecendo respostas para solicitações de informações. Com a pandemia e o cenário de incertezas, foram exigidas adaptações tecnológicas para dar respostas ágeis às demandas e ainda manter a continuidade dos negócios com resiliência e assertividade. Por isso, cada vez mais, o RI precisa de *hard* e *soft skills* para ampliar seu conhecimento e abordar questões cada vez mais discutidas entre os *stakeholders* e que envolvem a agenda global. A função estratégica de ser a conexão entre empresas e o mercado foi elevada a um outro patamar, pois esse profissional se torna uma espécie de guardião do mercado em tempos de crise. O RI passa a ter de lidar, também, com a diversidade de informação e os variados meios pelos quais os investidores os questionam. Lidar com a qualidade da informação e a velocidade com que ele a recebe e ter discernimento e muita preparação para responder de forma consistente e direcionada.

Revista RI: Na sua opinião, quais são os diferenciais dos profissionais de RI que foram indicados ao prêmio?

Ricardo Madrona: Acredito que os profissionais vencedores do prêmio são resilientes e dinâmicos. Estão familiarizados com as novas tecnologias disponíveis, conseguem dar respostas rápidas e claras aos investidores, estabelecendo um diálogo eloquente e próximo ao mercado. As habilidades pessoais são tão ou mais fundamentais. Esses profissionais são pessoas com perfil de liderança. Conhecem bem as particularidades do nosso mercado, estão sintonizados com as tendências globais, atendendo a expectativas dos investidores.

Revista RI: Quais devem ser as tendências para a área de RI nos próximos anos?

Ricardo Madrona: Acredito que uma das principais tendências é em inovação tecnológica. A digitalização dos processos usando inteligência artificial, *big data* e ferramentas de CRM possibilitaram aprofundar o relacionamento entre investidor e a empresa. Você consegue extrair mais sobre o perfil do

investidor a partir de indicadores e métricas que podem ajudar na gestão do relacionamento, e ainda manter a comunicação individual de forma acessível e rápida.

O crescimento no número de pessoas físicas investindo em Bolsa de Valores e maior oferta de serviços e produtos financeiros fazem com que os profissionais precisem ultrapassar habilidades ligadas somente a questões financeiras e regulatórias. São exigidas habilidades voltadas às relações interpessoais, que aproximem mais a empresa do investidor a partir de uma comunicação mais assertiva, mais direta e mais humana. Não é apenas informar, é saber ouvir e comunicar de forma eficiente. Os novos perfis de investidores são mais questionadores e participativos, e querem estar mais próximos. Então, é necessário que o RI esteja atento a essa pluralidade de perfis e conectado com o que está acontecendo ao seu redor.

Revista RI: Como tem sido, na sua opinião, a interação entre os escritórios de advocacia, empresas e profissionais de RI no dia a dia?

Ricardo Madrona: Com a complexidade da regulação do mercado de capitais, essa relação só pode ser muito próxima e ágil. Trabalhamos em verdadeira parceria com os profissionais de Relações com Investidores dos nossos clientes, com quem mantemos uma espécie de *hotline*. As solicitações que recebemos deles, na maioria dos casos, precisam de retorno bastante ágil e assertivo, a sensação é de que estamos dentro da empresa. É admirável o trabalho que a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) está realizando de simplificar a regulação e unificar regras sobre determinado tema em uma única Resolução, mas a complexidade continua. A multiplicidade de cenários e circunstâncias requerem a união da experiência de mercado do profissional de RI com a expertise na regulação de mercado de capitais do escritório de advocacia para que essa parceria seja campeã.

Revista RI: Como o escritório Madrona Advogados pode ajudar no incentivo para profissionais de RI adotarem melhores práticas?

Ricardo Madrona: No nosso escritório, as relações de negócios são, antes de mais nada, relações entre as pessoas. A sensibilidade e o tato humano falam mais alto e são os primeiros passos que nós damos ao estabelecer uma relação com nossos clientes. Isso gera confiança. Nossa forma de atuar é com qualidade técnica e profundidade, uma equipe multidisciplinar que está sempre conectada para uma leitura ágil, usando ferramentas e o próprio relacionamento com os *stakeholders* para buscar informações mais precisas sobre o que está acontecendo.

Sobre o Prêmio APIMEC IBRI

Os vencedores de cada uma das sete categorias do 2º Prêmio APIMEC IBRI 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