

COLABORADORES DO IBRI



“O IBRI é sinônimo de networking, troca de experiências e discussão das melhores práticas de RI”, destaca Matheus Campos

Matheus Campos de Matos trabalha na Cemig (Companhia Energética de Minas Gerais) há mais de dez anos e passou por diversas áreas dentro da empresa, como gestão empresarial e imobiliária. Há cinco anos ingressou no time de Relações com Investidores e atualmente é analista sênior de RI na Cemig. “Sou associado do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) desde que comecei a trabalhar na área de RI”, conta.

Segundo ele, a Cemig sempre teve, por meio do departamento de RI, uma relação muito próxima com o Instituto e reconhece a importância dessa parceria. “Por isso, fazer parte do IBRI foi uma decisão natural. Após alguns anos de participação ativa, recebi o convite da Marina Miranda, diretora regional do IBRI Minas Gerais, para atuar como diretor-adjunto — um convite que aceitei com grande satisfação”, descreve.

Para Matheus Campos, o IBRI é sinônimo de *networking*, troca de experiências e discussão das melhores práticas da área. Representa desenvolvimento profissional. “É raro encontrar uma associação com um ambiente tão receptivo, em que os profissionais realmente se ajudam e colaboram uns com os outros. Fui muito bem acolhido e hoje procuro retribuir, seja facilitando o acesso de novos integrantes ou apoiando o desenvolvimento de novos talentos”, comenta.

Na visão do analista sênior de RI da Cemig, o Instituto é um parceiro fundamental dos profissionais de RI. Atua em todas as frentes relevantes da área e defende ativamente os interesses da comunidade no mercado de capitais; apoiando a recolocação profissional; contribuindo em consultas públicas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) para elaboração ou alteração de resoluções. Em sua visão, o Instituto tem “uma presença essencial e estratégica”.

No início de 2025, Matheus Campos de Matos decidiu fazer a Certificação do Profissional de Relações com Investidores (CPRI) oferecida pelo IBRI. “Sempre tive o desejo de fazer a certificação, mas o tempo era sempre um obstáculo. No início do ano, decidi resolver isso: entrei no site, marquei a prova e salvei no meu calendário — sem desculpas. A certificação traz respaldo para o departamento e para a companhia. É um sinal claro de que a empresa valoriza a qualidade no atendimento aos acionistas e respeita as instituições reguladoras e as normas vigentes. Além disso, é uma excelente oportunidade para revisar os fundamentos da profissão e identificar pontos que precisam ser reforçados”, declara.

Desafio profissional

Matheus Campos compartilha um desafio profissional e como o superou. “Um grande desafio nosso foi reestruturar a área de RI para alcançar as metas estabelecidas, mesmo com um quadro de pessoal mais enxuto. Conseguimos superar esse cenário por meio da inovação. Nos últimos anos, contamos com um avanço tecnológico significativo — em parte acelerado pela pandemia — que nos permitiu agilizar processos, reduzir custos e aumentar a eficiência”, afirma.

Segundo ele, a empresa adotou ferramentas de BI (Business Intelligence), investiu em plataformas e *softwares* especializados, aprimorou os materiais de apresentação e ampliou os canais de comunicação com os investidores, incluindo maior presença nas redes sociais. “Reformulamos por completo nosso site e relatórios, sempre guiados pelas melhores práticas de mercado e pelo uso estratégico da tecnologia. Acredito que a inteligência artificial terá um papel cada vez mais relevante, especialmente na elaboração de relatórios e análise de dados. A única certeza é a mudança, e precisamos estar preparados para ela”, opina.

Para o analista sênior de RI da Cemig, o IBRI foi muito importante para ajudá-lo a superar os desafios que surgiram ao longo de sua carreira. “Embora atue na equipe de Relações com Investidores, também

sou investidor e, como tal, tenho minhas referências: empresas que considero exemplos no relacionamento com *stakeholders*. O IBRI foi essencial para que eu me conectasse com profissionais e empresas com as melhores práticas que buscávamos implementar”, afirma.

Conselho para os iniciantes

O primeiro conselho de Matheus Campos para os profissionais de RI que estão em início de carreira é estudar. “Façam do estudo um hábito constante. Associar-se ao IBRI é fundamental. A mentoria oferecida por profissionais experientes aos novos associados é um diferencial importante nesse início de carreira. O sucesso como RI depende de uma sólida base de conhecimento técnico financeiro, entendimento do negócio em que se atua e, principalmente, de uma comunicação clara e eficaz”, conclui.

Para se associar ao IBRI, basta acessar:

<https://www.ibri.com.br/pt-br/ficha-de-inscricao/>

Para mais informações e inscrições para o processo de Certificação do Profissional de Relações com Investidores, basta acessar:

<http://www.cpri.com.br/>