

Ano XXV - nº 337 - Edição de 02 de abril de 2024

COLABORADORES DO IBRI



Prêmio APIMEC IBRI é estímulo para as empresas e profissionais melhorarem suas práticas

O Prêmio APIMEC IBRI está em sua 5ª edição no ano de 2024 e já se consolidou como uma premiação renomada no mercado de capitais brasileiro.

“A premiação tem se tornado uma referência importante para o mercado de capitais brasileiro, servindo como incentivo para que as empresas melhorem suas práticas de divulgação e busquem inovar constantemente no relacionamento com investidores”, declara PH Zabisky, CEO da MZ.

A premiação foi idealizada pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e pela APIMEC Brasil (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) com o objetivo de premiar as melhores práticas e contribuir para construir um mercado de capitais cada vez

mais forte, transparente e equânime.

PH Zabisky afirma que a evolução do Prêmio ao longo dos anos tem sido notável e bastante positiva. Cada vez mais empresas e profissionais têm participado da premiação, demonstrando interesse crescente em divulgar informações de alta qualidade, reforçar a comunicação com o mercado e em adotar as melhores práticas de Governança Corporativa.

Cássio Rufino, Diretor Financeiro, de Operações e de Relações com Investidores da MZ, diz que a importância do prêmio é significativa. “Essa divulgação de informações claras, transparentes e confiáveis é essencial para que os investidores possam tomar decisões de investimento embasadas e para que o mercado funcione de forma mais eficiente. Nesse sentido, o Prêmio APIMEC IBRI atua como um estímulo para as empresas e profissionais melhorarem suas práticas, contribuindo para o desenvolvimento do mercado de capitais no Brasil. Diante de tudo isso, parabéns às entidades por promoverem esse momento de reconhecimento aos profissionais e a oportunidade de estarmos juntos homenageando os destaques do ano”, enfatiza.

Um dos legados do Prêmio APIMEC IBRI é o destaque e o reconhecimento de profissionais de mercado que buscam inovar e adotar as melhores práticas de relacionamento com investidores. “Outro legado também importante do Prêmio APIMEC IBRI é a disseminação das boas práticas e tendências de mercado. Os premiados servem como exemplos e inspiração para os demais, incentivando a melhorar suas práticas de RI e transparência. Isso acaba gerando efeito positivo em todo o mercado de capitais, promovendo um ambiente mais justo, confiável e eficiente para os investidores”, destaca PH.

Para os executivos da MZ, os indicados têm seu mérito e devem ser parabenizados por todo o trabalho executado no ano de 2023. “O mercado que vivemos é extremamente competitivo e volátil, então os vencedores foram os profissionais que se mantiveram sempre à frente das tendências e mudanças, atentos às novas oportunidades que constantemente se mostram disponíveis e não deixaram de aproveitá-las”, observa PH Zabisky.

Mudanças no mercado e na atuação dos profissionais

Desde a primeira edição do Prêmio APIMEC IBRI, em 2020, o mercado de capitais brasileiro e mundial passou por muitas mudanças, como mencionam Cássio Rufino e PH Zabisky. O aumento do uso de tecnologia, o crescimento do mercado de investidores de varejo, mudanças regulatórias e interesse crescente em investimentos sustentáveis foram alguns dos temas que os profissionais de RI tiveram que lidar ao longo dos últimos anos.

“Nesse contexto, foi muito exigido do profissional de RI uma maior adaptabilidade e capacidade de se manter constantemente atualizado, antenado com relação à adoção de novas tecnologias, ferramentas e

padrões de divulgação de informação financeira e não-financeira, que aumentam a produtividade e foco no que realmente importa”, frisa Cássio Rufino.

Relacionamento RI x mercado

Na visão de PH Zabisky e Cássio Rufino, é fundamental que alguns elementos não falem no relacionamento dos profissionais de Relações com Investidores com o mercado, são eles: transparência, comunicação eficiente, relacionamento de confiança, atualização constante e compliance regulatório. No caso da transparência, eles acreditam que a honestidade e a transparência na divulgação de informações são essenciais. “As empresas devem garantir que as informações financeiras e estratégicas sejam divulgadas de forma clara, precisa e em conformidade com as normas regulatórias”, comenta Cássio Rufino.

Quando o assunto é comunicação, PH é enfático ao dizer: “o relacionamento do RI tem que se basear em uma comunicação eficiente com o mercado. Isso inclui estar aberto a responder perguntas, fornecer informações atualizadas e relevantes sobre a empresa, além de manter canais de comunicação eficazes, como reuniões, teleconferências e relatórios”.

Para estabelecer um relacionamento de confiança, eles dão a receita: deve ser construído sobre uma base de confiança mútua. As empresas precisam cultivar relacionamentos sólidos com os investidores, analistas e demais stakeholders, oferecendo informações confiáveis e sendo acessíveis e transparentes em suas interações.

“E para se manter um relacionamento saudável com o mercado, as empresas devem se manter atualizadas sobre expectativas e necessidades dos investidores. Isso inclui estar ciente das tendências e mudanças do mercado, incorporar feedbacks recebidos e realizar pesquisas para entender as demandas do mercado de capitais”, diz PH Zabisky.

Por fim, é fundamental que as empresas atendam às normas e regulamentos impostos pelas autoridades regulatórias, garantindo a conformidade com as políticas e exigências do mercado de capitais. “Esses elementos são fundamentais para uma relação saudável e eficaz entre a área de RI e o mercado, ajudando a fortalecer a confiança e o interesse dos investidores na empresa”, complementa Cássio Rufino.

Para realizar esse trabalho com maestria, o profissional de RI precisa ter muito jogo de cintura e comunicação, como apontam Cássio Rufino e PH Zabisky. “Tudo no mundo de RI gira em torno de saber se comunicar com seus stakeholders de maneira transparente e alinhada com os interesses de ambas as partes, da companhia e dos investidores. Dessa forma, o profissional tem que ser mestre em entender os movimentos dos contatos e saber ajustar as estratégias de acordo”, afirma PH Zabisky,

CEO da MZ.

Já Cássio Rufino diz que a vontade de melhorar, buscar por novas ferramentas de comunicação e organização do fluxo de trabalho são fundamentais para um dia a dia produtivo, “portanto o RI deve estar pronto para encarar o desafio de ser voz e ouvidos de todas as partes interessadas”.

Temas em alta em 2024

Com os mercados em constante evolução, os profissionais de Relações com Investidores precisam estar atentos às mudanças e movimentos que afetam as empresas. “Acredito que 2024 será um ano extremamente importante para o desenvolvimento do mercado de capitais. Com a retomada do mercado, o profissional terá que, mais do que nunca, ser versátil na comunicação com o mercado e engajamento com investidores”, afirma PH Zabisky.

Ele destaca um tema que acredita que estará entre as principais tendências de 2024: a Comunicação. Zabisky observa que “a habilidade de se comunicar com acionistas e investidores é essencial para profissionais de RI. Os profissionais devem dominar a arte da comunicação clara e concisa para transmitir informações importantes sobre a empresa, seus projetos, estratégias, riscos e oportunidades de investimento”.

Zabisky declara que o profissional de RI terá que incorporar ao seu dia a dia:

(i) Estratégia de marketing digital: utilizando novos canais para disseminar a comunicação e se preocupando com o formato da informação, uso de redes sociais com vídeos curtos, animações gráficas e aproximar os investidores da empresa, incorporando criatividade na forma de entregar a mensagem.

(ii) Videoconferência: tornou-se o novo padrão para as divulgações de resultado, trazendo benefícios com a maior exposição do management, levando a um aumento significativo de percepção de transparência e confiança na mensagem.

(iii) Eventos: a pandemia trouxe a aceleração digital e a possibilidade de conexão remota, mas nada substitui o famoso “olho o olho”, por isso acreditamos que haverá uma maior quantidade de *company days*, eventos exclusivos para pessoa física e uma recorrência maior de *roadshows*.

Além da comunicação eficaz, Cássio Rufino cita outro tema que deve estar no radar dos RIs: tecnologia e inovação. De acordo com ele, o uso de tecnologia está transformando a área de RI. “Os profissionais devem estar atualizados sobre as ferramentas e soluções digitais para análise de dados, gestão de relacionamento com investidores (CRM) e comunicações. A automação de tarefas rotineiras permite que os profissionais de RI se concentrem em estratégias de engajamento e relacionamento com

os investidores”, destaca.

Segundo ele, a incorporação da inteligência artificial na rotina do profissional de RI é imprescindível para se manter na liderança no mercado, e tomar melhores decisões sobre conteúdo e uso do tempo. “Atualmente, algoritmos inteligentes conseguem monitorar movimentos de posição acionária e gerar *insights* para um RI ativo”, exemplifica.

MZ Group e os profissionais de RI

A MZ tem desempenhado papel importante no apoio aos profissionais de Relações com Investidores, especialmente em um contexto de crescente digitalização global. Ao longo dos anos, a empresa tornou-se parceira para mais de 1.000 empresas em 12 Bolsas de Valores, oferecendo uma variedade de serviços e soluções.

“Primeiramente, os sites de RI se tornaram ferramentas fundamentais para as companhias comunicarem seus resultados, metas e novidades ao mercado. Nesse sentido, a MZ oferece suporte em toda construção e manutenção desses *websites*, garantindo que sejam fontes confiáveis e acessíveis para os investidores e demais stakeholders”, enfatiza PH Zabisky.

Além disso, a MZ também realiza estudos de percepção de mercado, conduzidos por uma equipe de especialistas, para auxiliar os clientes na identificação de tendências e movimentações do mercado. Esses *insights* permitem que as equipes de RI ajustem suas estratégias de comunicação de forma a atender às expectativas dos stakeholders de maneira mais alinhada.

“Outro ponto importante de apoio está relacionado à demanda por ferramentas e tecnologias que otimizem as tarefas diárias dos profissionais de RI. Neste sentido, a MZ lançou uma plataforma para edição colaborativa de documentos, que abrange arquivos para fins regulatórios ou comunicações internas, facilitando a colaboração entre equipes e garantindo a sincronização eficiente de dados”, menciona Cássio Rufino.

Por fim, a MZ também se destaca por seus serviços de *webcast*, com mais de 2.000 transmissões realizadas somente em 2023. Em diversos formatos e plataformas, essas transmissões contam com o apoio operacional da MZ, proporcionando uma experiência de qualidade para os clientes e reforçando sua presença no mercado.

“Em resumo, podemos dizer que a MZ tem desempenhado papel significativo ao oferecer soluções abrangentes e inovadoras que ajudam os profissionais de Relações com Investidores a enfrentar os desafios do mercado atual, desde a comunicação eficaz até a tecnologia de ponta. Em outras palavras, como gostamos de dizer, a MZ busca ser o melhor parceiro de RI”, conclui PH Zabisky.

Sobre o Prêmio APIMEC IBRI

Os vencedores da 4ª edição do Prêmio APIMEC IBRI nas sete categorias foram: (a) Melhor Analista de Valores Mobiliários – Pedro Leduc; (b) Melhor Casa de Análise de Valores Mobiliários - Banco BTG Pactual; (c) Melhor Casa de Análise Independente de Valores Mobiliários – Eleven Financial Research; (d) Melhor Profissional de RI – Small/Middle Cap – Larissa Boness; (e) Melhor Profissional de RI - Large Cap – Licia Rosa; (f) Melhor Prática e Iniciativa de RI - Small/ Middle Cap – Randoncorp; e (g) Melhor Prática e Iniciativa de RI – Large Cap - Itaúsa.

A premiação contou com o patrocínio das empresas: Patrocínio Diamante – B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); Patrocinadores Ouro – BNY Mellon; Innova All Around The Brand; Madrona Fialho Advogados; Mazars; e MZ.

Para mais informações, acesse o link:

<https://www.premioapimecibri.com.br/>