

COLABORADORES DO IBRI



Fórum B3 e IBRI auxilia profissionais de empresas em processo de abertura de capital

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) estão unindo forças para ajudar representantes de empresas em processo de abertura de capital ou que acessaram o mercado de capitais recentemente. O Fórum B3 e IBRI faz parte do convênio de cooperação da Bolsa com o Instituto para o desenvolvimento do mercado de capitais e teve a primeira edição em 22 de abril de 2021, em que se promoveu debate on-line sobre “Boas Práticas de RI”.

A edição mais recente do evento aconteceu em 24 de agosto de 2022 e contou com a participação de mais de 30 pessoas. Os palestrantes foram: Phillipe Casale, Conselheiro de Administração do IBRI; Renata Oliva Battiferro, Vice-Presidente do Conselho de Administração do IBRI; e Natasha Utescher, Diretora Vice-Presidente do IBRI.

Rafaela Vesterman Araújo, gerente de Relacionamento com Empresas da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão),

explica que o Fórum B3 e IBRI faz parte da iniciativa “Conexões de Valor” da B3 e tem como objetivo fomentar trocas de informações entre Relações com Investidores do mercado com profissionais de empresas fechadas e recentemente listadas.

“Acreditamos muito nas trocas de experiências e na indução de melhores práticas. O objetivo é mostrar experiências reais para que os profissionais de companhias de capital fechado e de empresas recentemente listadas possam antever desafios e capturar *insights* sobre melhores práticas para profissionais de RI”, comenta. Como exemplos, ela lista os temas discutidos como: estruturação de área, *skills* necessários para o RI do futuro, metas e métricas, além da discussão sobre os maiores desafios dos profissionais.

“Temos muitas empresas de capital aberto novas e muitos profissionais que estão entrando no mercado agora e que não têm ainda essa expertise. Então, essa troca de informação é muito rica”, observa Natasha Utescher.

Natasha Utescher considera que o evento “foi um grande sucesso”. “Não esperávamos ter tanta interação. E para nós com mais tempo no mercado, é sempre bom, também, trocar experiências com as pessoas que estão começando a atuar. Você tem novas visões, novas provocações, formas diferentes de agir”, afirma.

“Esses momentos de troca de experiências entre os RI’s contribuem de forma relevante para o desenvolvimento dos profissionais, dos mais experientes aos que estão iniciando em uma jornada no atendimento ao mercado”, enfatiza Phillipe Casale.

Renata Oliva Battiferro destaca a importância de compartilhar experiências com os participantes do evento. Ela cita a evolução do profissional de Relações com Investidores diante das constantes mudanças do mercado.

“O investidor de hoje é diferente do investidor de antigamente e a forma de conexão dos acionistas com as empresas também mudou. Atualmente, temos recursos tecnológicos, plataformas de comunicação e ferramentas, que permitem essa maior conexão com o mercado. O RI precisa estar em constante proximidade com o mercado, conhecendo quem são os acionistas institucionais e de varejo, além de qualquer outro investidor que tenha interesse na companhia.”, detalha Renata Oliva Battiferro.

Um dos objetivos do IBRI é fornecer atualização profissional para o RI, como pontua Natasha Utescher. “Este é um grande valor do IBRI, ou seja, promover *networking*. As parcerias do Instituto como essa com a B3 são muito ricas e tendem cada vez mais a valorizar o trabalho desenvolvido pela entidade. Vale muito saber que você tem para quem ligar”, comentou.

Ao falar sobre o Fórum deste ano, a diretora vice-presidente do Instituto disse que, normalmente, eventos com empresas em processo de abertura de capital tendem a ser mais superficiais, “mas não foi o que aconteceu com este”, acrescentou. De acordo com Natasha Utescher, as discussões entraram em pontos bem relevantes para o dia a dia do RI. “Achei o público muito bom e o evento gerou muito valor para os participantes”, concluiu.