

COLABORADORES DO IBRI



Prêmio APIMEC IBRI: uso de tecnologia e divulgação de aspectos ESG criam desafios e oportunidades, afirma Geraldo Soares

“Uso de tecnologia e padronização regulatória na divulgação de aspectos ESG criam desafios e oportunidades para os profissionais de Relações com Investidores”, afirma Geraldo Soares

Geraldo Soares, superintendente de Relações com Investidores do Itaú Unibanco, recebeu o reconhecimento de “Melhor Profissional de RI – Large Cap” pelo segundo ano consecutivo (em 2020 e em 2021) no Prêmio APIMEC IBRI.

Os profissionais de Relações com Investidores têm buscado com resiliência superar os desafios, observa Geraldo Soares, que também é presidente do Conselho de Administração do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).

“O prêmio personifica o trabalho de uma ótima equipe com alto grau de comprometimento e muito focada em tecnologia e inovação”, declara Geraldo Soares.

O Prêmio é uma realização da APIMEC Brasil (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais do Brasil) e do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).

Os vencedores de cada uma das sete categorias 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.

A votação foi direta e realizada por analistas "Pessoa Física" credenciados e associados pela APIMEC Autorregulação (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais para Autorregulação) e APIMEC Brasil (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais do Brasil), além de associados efetivos do IBRI.

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

Currículo e Premiações

Geraldo Soares é Presidente do Conselho de Administração do IBRI (Gestão 2022/2023); Melhor Profissional de Relações com Investidores (Large cap) em 2020 e 2021; Conselheiro de Administração do IBRI (2020/2021); Membro do Conselho Diretor da Abrasca (2021/2022); Presidente do Conselho de Supervisão da Apimec (2017/2018); Coordenador da Comissão de Comunicação e do Mercado de Capitais do IBGC (2012/2019); Coordenador do Comitê Superior de Orientação, Nominção e Ética do IBRI; Superintendente de Relações com Investidores do Itaú Unibanco Holding; Presidente do Conselho de Administração do IBRI (2014/2015/2022/2023); Presidente Executivo do IBRI (2006/2007/2008/2009); Membro do Conselho Editorial da Revista RI até 2020. É autor dos livros: “Comunicação no Mercado Financeiro: um Guia para Relações com Investidores” (Editora Saraiva, 2010); e “Casos de Sucesso no Mercado de Ações – aprenda com quem venceu nas altas e baixas da Bolsa de Valores” (Editora Elsevier, 2011). Foi eleito melhor Profissional de RI pela Apimec SP (2000); Apimec RJ (2001); Apimec Nacional (2001, 2006, 2007 e 2010); e Investor Relations Magazine: Brasil (2005).

A seguir, acompanhe a íntegra da entrevista com Geraldo Soares, Melhor Profissional de Relações com Investidores (Large cap) do I e II Prêmio APIMEC IBRI em 2020 e 2021:

Como está evoluindo a atuação da área de Relações com Investidores em termos de perspectivas e oportunidades?

Geraldo Soares - Atualmente, as maiores oportunidades na área de RI tendem a surgir da expansão ao acesso a pessoas físicas, utilizando meios digitais de Inteligência Artificial.

Essa oportunidade é crescente com a digitalização, uma vez que é possível trabalhar com CRM (Customer Relationship Management) de uma forma mais acessível, amigável e eficaz. Ou seja, é possível cadastrar informações sobre relacionamento com investidores, datas, temas de interesse para facilitar o próximo contato, já tendo como base as prioridades de cada público, otimizando a preparação de reuniões, discursos, entre outras atividades. No caso, geralmente são milhares de pessoas sendo catalogadas no banco de dados e é justamente essa digitalização que permite que você entenda melhor o seu investidor, seja institucional ou pessoa física, ampliando possibilidades de aprofundar o relacionamento com o investidor e cliente. O CRM é interessante para poder trabalhar com banco de dados grandes, de forma bem automática e sistematizada, agregando valor ao relacionamento com o potencial investidor ou acionista.

Por exemplo, você sabe que um potencial investidor entrou no site da empresa e procurou a aba de “Fato Relevante”, por exemplo. Portanto, quando essa pessoa procurar o RI ou agendar uma reunião, é possível verificar no CRM quais seus principais interesses, sendo que o profissional de Relações com Investidores se prepara com maior profundidade nos tópicos de interesse. Obviamente, quando é uma reunião individual é mais fácil, mas a digitalização propiciou traçar esse perfil de milhares de pessoas simultaneamente, o que seria inviável fazer de modo manual.

Quais as medidas adotadas em 2021 para ter sido considerado novamente o melhor profissional de Relações com Investidores? Foram adotadas novas práticas que tiveram impacto positivo junto aos analistas de valores mobiliários e investidores ou foi a manutenção dos pontos fortes de relacionamento?

Geraldo Soares - Além dos pontos fortes de relacionamento que foram mantidos, a inovação que nós trouxemos no ano passado foi muito grande. Nós lançamos um novo site, mais amigável, totalmente interativo, com novas ferramentas, inclusive com dashboard (painel visual que concentra diversos indicadores e métricas para ajudar na gestão da empresa). E lançamos um novo modelo de call de resultados, possibilitando, também, um formato de vídeo. Também passamos a utilizar mais as mídias sociais, disponibilizando informações via LinkedIn e WhatsApp, por exemplo. E, obviamente, continuamos com outras ações de sucesso, como os podcasts.

Lembrando que nós temos uma área específica de atendimento à pessoa física.

Com a digitalização, nos últimos anos houve mudanças no atendimento aos investidores internacionais?

Geraldo Soares - O RI é o porta-voz da empresa junto ao mercado de capitais e nós continuamos expandindo o atendimento a todos os públicos. Com o novo site, inclusive, ampliamos esse atendimento a muitos investidores internacionais.

Nós olhamos com muita atenção, com muito carinho, a mudança regulatória de ESG (do inglês Environmental, Social and Governance; em português, ASG – Ambiental, Social e Governança) que acontece no Brasil e no exterior. Tem impacto significativo na divulgação de informações da área de RI. E a tendência é que seja mais impactante ainda em 2022 e 2023.

Cabe lembrar que a SEC (Securities and Exchange Commission, que é a Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos) exigiu que as empresas publicassem nos relatórios - que serão divulgados em 2022 (ano base 2021) - informações sobre mudanças climáticas e diversidade. E já há audiências públicas que ampliam a quantidade de informações para o ano base 2022. No mesmo sentido, a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) do Brasil também fez um novo modelo do Formulário de Referência sobre informações ESG. A Fundação IFRS também está abordando novos conjuntos de informações ESG para as demonstrações financeiras.

Esses exemplos demonstram que o regulador está capitaneando uma padronização informacional, principalmente relacionada às informações ESG. E isso é um grande desafio para o profissional de RI para os anos de 2022 e 2023. É preciso estar muito atento e acompanhar esses novos padrões regulatórios.

Houve utilização de meios de comunicação contemporâneos para atingir novos públicos? Como foi a experiência em termos das Assembleias Gerais Ordinárias e Assembleias digitais?

Geraldo Soares - Desde o início da pandemia do novo coronavírus, em 2020, o que se percebeu no mercado é que se expandiu a digitalização.

Então, muitas Assembleias (Ordinárias e Extraordinárias) foram realizadas de modo digital. Reuniões com investidores pessoa física e pessoa jurídica também procuraram ocorrer no formato digital. Portanto, acredito que o formato híbrido (presencial e digital) deve ser o padrão usual, seja por eficiência, comodidade, redução de gasto de tempo com deslocamento, entre outros fatores.

Evidentemente, as reuniões presenciais também estão sendo retomadas, especialmente agora com a

flexibilização das regras sanitárias, mas tudo indica que nós vamos conviver com um modelo híbrido, tanto com o presencial quanto com o digital. E isso é um ganho, uma vez que você pode escolher qual a melhor opção para cada momento. Naquelas em que o investidor entende que há necessidade apenas de presencial, é possível manter. Quando é possível fazer tudo digital, também pode ser feito. Até mesmo com o BVD (Boletim de Voto a Distância) gerou um ganho significativo de eficiência e ampliação de participação de investidores de outros locais.

Quais medidas foram adotadas para melhorar o relacionamento com analistas e casas de research?

Geraldo Soares - As casas de research e os analistas sempre foram públicos atendidos pela área de Relações com Investidores. Então, a grande mudança é o RI descobrir, respeitando as características de cada empresa, como atender a influenciadores nessa área de investimentos, que é um público diferente. Com a digitalização, esses influenciadores ganharam importância e continuam tendo cada vez mais espaço no mercado.

Cada empresa está no seu momento de discussão. Não é que toda empresa é obrigada a atender o influenciador. A empresa tem que saber o momento em que está preparada para dar o atendimento correto a esse público relativamente novo que acessa o mercado. E tem que ser uma comunicação estratégica. Além do buy side, do sell side e de todos os outros públicos que já foram abordados na entrevista, o influencer é um novo player, um novo ator no mercado, que cabe a cada empresa avaliar como vai atender da melhor forma.

Houve alteração na atuação do profissional de RI nos dois anos em que ganhou o Prêmio APIMEC IBRI 2020 e 2021?

Geraldo Soares - O profissional de Relações com Investidores deve ter algumas habilidades (skills), envolvendo as áreas de comunicação; atendimento; contabilidade; financeiro; entre outras. Agora, além dessas características, há a necessidade de conhecimento digital e de aspectos ESG.

É essencial ter conhecimento para abordar questões Ambientais, Sociais e de Governança. Assim como é fundamental saber discutir a questão digital, não só para atendimento direto aos stakeholders (públicos de interesse), mas, também, para melhorar as ferramentas oferecidas ao mercado. Ou seja, se vou desenvolver um novo site ou aplicativo, eu preciso entender o funcionamento da ferramenta, seus limites e potencialidades. É necessário ter uma conversa mais digital.

Além disso, ainda na questão da tecnologia, hoje, é possível dizer que o vídeo é algo que tem sido muito utilizado. E a pessoa pode assistir na hora que quiser. O investidor não tem mais a necessidade

de estar na mesma hora e local do profissional de RI para saber o que aconteceu em uma reunião, por exemplo. Então, o modelo se desenvolveu com novos parâmetros e o profissional de Relações com Investidores tem que estar adaptado a esse cenário. A evolução é contínua e o profissional precisa se atualizar constantemente.

Se antigamente o profissional de RI conseguia atender cerca de 20 investidores por dia, hoje, com a digitalização e as novas ferramentas disponíveis, esse potencial de atendimento vai para a casa de centenas de milhares de pessoas atingidas de alguma maneira por informações enviadas pela área de Relações com Investidores. A Inteligência Artificial ajuda, também, a identificar os principais interesses e auxilia muito o profissional na otimização do contato com os investidores.