

COLABORADORES DO IBRI

ânima
EDUCAÇÃO

BANCO DO BRASIL

Bradesco

BNY MELLON

Braskem
Petroquímica Brasileira de Classe Mundial

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

BDO

BRB
BANCO DE BRASÍLIA

BRIDGE

CEMIG

CESCON
BARRIEU

cosan

CSU

Deloitte.

Duratex

GERDAU

hapvida

ifood

INSPIR
OUT OF THE BOX
INVESTOR RELATIONS //

Itaú

ITAÚSA

Klabin

MORROW
SODALI

oi

PETROBRAS

PORTO SEGURO

sabesp

Smiles

THE MEDIA GROUP
COMUNICAÇÃO FINANCEIRA
E DE SUSTENTABILIDADE

TIM

ULTRA

USIMINAS

VALE

VDV
Vieira, Drigo e
Vasconcellos
Advogados

Fórum B3 e IBRI debate “Boas Práticas de RI”

A B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) e o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realizaram, em 22 de abril de 2021, Fórum de debate on-line sobre “Boas Práticas de RI”.

O projeto Fórum de RI é dirigido aos representantes de empresas em processo de abertura de capital.

Rafaela Vesterman, gerente de Relacionamento com Clientes da B3, observou que o Fórum é resultado do convênio de cooperação da Bolsa com o IBRI para o desenvolvimento do mercado de capitais.

Luiz Roberto Cardoso, superintendente do IBRI, enfatizou a preocupação do Instituto no preparo de profissionais e empresas “antes da abertura de capital”. Ele relatou atividades de atualização profissional proporcionadas pelo Instituto, como o Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais; curso de ensino a distância em conjunto com a FIPECAFI (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras), webinars, podcasts,

pesquisas, publicações, entre outras iniciativas. Cardoso destacou o convênio de cooperação técnica com a B3 com pesquisas e debates para o desenvolvimento do mercado de capitais e com a CVM (Comissão de Valores Mobiliários) para tratar de pautas de assuntos relacionados a atividades dos profissionais de RI.

O IBRI ajuda no recrutamento dos profissionais de Relações com Investidores, possibilitando divulgar a vaga gratuitamente. “Enviamos modelos e divulgamos as características dos profissionais de RI demandados”, disse Luiz Cardoso.

Renata Oliva Battiferro, conselheira de Administração do IBRI, relatou sua experiência profissional em aberturas de capital e destacou o relevante papel da área de Relações com Investidores. O profissional de RI tem papel fundamental para o sucesso do IPO (Initial Public Offering), dialogando com a área de contabilidade, jurídica, financeira, planejamento estratégico, comunicação, marketing e fazendo a interação entre a Alta Administração da companhia com os agentes do mercado.

Guilherme Nahuz, conselheiro de Administração do IBRI, frisou que a área de RI tem forte foco na Comunicação Financeira, disponibilizando informações para o mercado e trazendo para a companhia o relato das expectativas dos investidores. Nahuz afirmou que é importante criar um site de RI com as informações da companhia antes da abertura de capital, observando como referência o que já é disponível em sites de empresas do setor ou de outros segmentos.

José Sálvio Ferreira Moraes, conselheiro de Administração do IBRI, declarou ser relevante o papel dos profissionais de Relações com Investidores dentro das estruturas das organizações. A abertura de capital é parte do processo. É preciso estar atento para a preparação para a vida da empresa “após a abertura de capital”, disse José Sálvio Moraes. O RI desenvolve atividades processuais de diálogo na comunicação interna da companhia e com os investidores, mas ganha destaque a inteligência de Relações com Investidores. O RI deve ser chamado para contribuir com a estratégia administrativa da empresa, trazendo para a companhia as expectativas dos investidores e a cultura de companhia de capital aberto com conceitos como transparência, equidade e prestação de contas.

Renata Oliva enfatizou a necessidade de atualização constante e aperfeiçoamento da área de RI para se tornar um diferencial de qualidade para a companhia, seja em transparência, governança, sustentabilidade, entre outros aspectos, além de publicar os documentos societários que precisam ser uma prestação de contas para o mercado.

Durante o Fórum, Guilherme Nahuz, Renata Oliva Battiferro, e José Sálvio Ferreira Moraes, Conselheiros de Administração do IBRI, relataram suas experiências profissionais e ficaram à disposição dos participantes, respondendo a dúvidas dos representantes de companhias, que estão

se preparando para abrir capital.

Rafaela Vesterman observou que a abertura de capital é o começo de uma trajetória no mercado de capitais e ressaltou o papel estratégico da área de RI de trazer para a empresa a cultura de companhia aberta. Rogério Santana, diretor de Relacionamento com Clientes da B3, ressaltou, também, a importância da montagem de equipes. Os conselheiros do IBRI procuraram enfatizar a relevância de ter a empresa preparada na área de RI antes da abertura de capital.

IBRI apoia “Semana de Negócios Sustentáveis” do CRA-SP

Rafael Mingone, coordenador da Comissão ESG do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), realizou palestra, em 29 de abril de 2021, na “Semana de Negócios Sustentáveis” do CRA-SP (Conselho Regional de Administração de São Paulo).

Mingone discorreu sobre “A importância do ESG para investidores”. Ele apresentou um histórico da evolução do interesse dos investidores pelas questões sociais, ambientais e de governança. Enfatizou que os analistas de valores mobiliários têm procurado reforçar aspectos de ESG (sigla em inglês formada pelas iniciais de Environmental, Social e Governance) na avaliação das companhias.

“As casas de análise em número crescente estão incorporando os aspectos ESG em seus relatórios para os investidores. E as empresas estão ampliando o número de informações a respeito dos aspectos ESG em suas apresentações”, declarou Rafael Mingone.

De 27 a 29 de abril de 2021, houve a “Semana de Negócios Sustentáveis: o ESG na Prática” do CRA-SP. A 15ª edição do projeto Semana Temática do CRA-SP reuniu renomados líderes de diferentes áreas que, juntos, abordaram o termo ESG. Nos últimos anos, o conceito ganhou notoriedade e espaço de discussão em muitas empresas que uniram seus negócios às questões sustentáveis, valorizando, assim, o tripé meio ambiente, social e governança.

Alberto Whitaker, presidente do CRA-SP (Conselho Regional de Administração de São Paulo), agradeceu o apoio do IBRI na “Semana de Negócios Sustentáveis: ESG na prática”.

Link para a palestra de Rafael Mingone no Canal “A Serviço da Administração” do CRA-SP no YouTube:

<https://www.youtube.com/watch?v=7mG5HHh7oH4&t=9550s>

IBRI participa do Congresso “Direito para Startups”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) participou do Painel “As startups brasileiras candidatas à unicórnio e seu acesso ao mercado de capitais” no Congresso “Direito para Startups”, organizado pela Escola Superior Verbo Jurídico e realizado entre os dias 26 e 30 de abril de 2021.

O painel contou com participação de Diego Barreto, vice-presidente do Conselho de Administração do IBRI, além de vice-presidente de Finanças e Estratégia do iFood, e Fernando Tavares de Campos, diretor de Compliance e Relações com Investidores da Mosaico. André Vasconcellos, diretor-adjunto RJ do IBRI, RI na Eletrobras e coordenador da Pós-Graduação em “Direito e Mercado de Capitais” da Verbo Jurídico, foi o mediador das apresentações.

No início do painel, Camilla Pinheiro, coordenadora educacional da Verbo Jurídico, apresentou os convidados e passou a palavra para o mediador André Vasconcellos, que descreveu os principais temas que seriam debatidos e evidenciou a oportunidade de que os participantes pudessem acompanhar o processo de rápido crescimento das empresas de tecnologia, que colocaram uma safra importante de startups a caminho da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão).

André Vasconcellos também indicou que o movimento rumo ao IPO (Initial Public Offering, em português Oferta Pública Inicial) promete ganhar tração, especialmente se a volatilidade do mercado não mudar os planos dessas empresas. “Por isso, conhecer a percepção dos painelistas sobre o amadurecimento do ecossistema de inovação brasileiro, que se evidencia pelo número crescente de startups ‘unicórnios’, nesse momento de franco crescimento do nosso mercado de capitais foi bastante oportuno”, afirmou.

Vasconcellos observa que a matéria de capa da edição da Revista RI de abril de 2021 tratou justamente dessa temática: “unicórnio é o nome de uma startup que possui valor de mercado acima de US\$ 1 bilhão. O termo foi utilizado pela primeira vez em 2013 por Aileen Lee, fundadora da Cowboy Ventures, com sede em Palo Alto, na Califórnia (EUA), em um artigo que ela escreveu falando sobre um pequeno grupo de empresas desenvolvedoras de soluções inovadoras e disruptivas, que cresceram de forma acelerada conquistando inúmeros clientes e fatias relevantes de mercado e, por isso, se tornaram empresas super avaliadas. Na época, ela comentou que o unicórnio, um ser místico e raro, era uma boa analogia para essas startups” (acesse a revista na íntegra pelo link: www.revistari.com.br/abril2021.pdf).

De acordo com a ABVCAP (Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital), gestoras de fundos de private equity e venture capital investiram R\$ 23,6 bilhões em empresas brasileiras em

2020, apenas 7% menos que em 2019, apesar do contexto complexo de pandemia. Vale ressaltar que, pela primeira vez na história, os investimentos em venture capital superaram os de private equity em 2020. O segmento de venture capital somou R\$ 14,6 bilhões.

Diante desse contexto, André Vasconcellos ressaltou que “o amadurecimento do ecossistema de inovação brasileiro é evidenciado pelo número crescente de startups ‘unicórnios’. Esse momento de maturidade se dá em diversas dimensões: as próprias empresas possuem processos cada vez mais claros; o cenário do investimento de risco está mais consolidado no país e há players relevantes, tanto nacionais quanto internacionais, atuando na aceleração das empresas brasileiras; assim como o próprio público está tomando mais conhecimento e se engajando com o ecossistema ao ponto que algumas empresas já são parte integral do cotidiano da sociedade”.

Nesse sentido, “com o forte apetite de investidores nos IPOs, a B3 (Brasil, Bolsa, Balcão) terá cada dia mais startups impulsionando o mercado de capitais brasileiro e ressignificando a composição do principal índice da Bolsa de Valores brasileira, o Ibovespa”, concluiu André Vasconcellos, passando a palavra para Diego Barreto.

Após agradecer o convite para participar do Congresso “Direito para Startups”, Diego Barreto avaliou que “se nós voltarmos no tempo, há uns 5 ou 10 anos, dificilmente encontraríamos um evento para falar de um tema desses, e o motivo é muito simples: as condições estruturais e econômicas do Brasil estão mudando e isso permite que uma série de formas de se originar um negócio seja alterada radicalmente. Isso significa, na prática, que em um passado não muito distante, o Brasil basicamente vivia de uma condição em que as empresas com muitos anos de existência, famílias tradicionais, o Estado, entre outros players pudessem efetivamente empreender de forma massiva no país. Os últimos 10 a 15 anos foram fundamentais para uma mudança radical para iniciar uma fase em que empresas podem se formar em uma velocidade e pujança que nós não víamos. Empresas que foram criadas, progrediram e mudaram uma cadeia de valor de forma tão rápida não eram encontradas com facilidade na década de 1990, por exemplo”.

Diego Barreto declarou que os profissionais de Relações com Investidores desempenham papel relevante em empresas abertas, fechadas e fundos. Citando uma comparação entre a década de 90 e os dias de hoje e fazendo referência ao seu livro “Nova Economia”, Diego Barreto diz ser “difícil apontar cinco exemplos de empresas daquela época que se enquadram no perfil que mencionei, sendo criadas e mudando uma cadeia de valor rapidamente, enquanto que atualmente só de ‘unicórnios’, o Brasil tem 16, e só de IPOs, entre o ano passado e este ano, de empresas que foram fundadas há menos de 15 anos, são quase 10. Então, quando você começa a ver essa formação de uma nova safra de empresas, a partir de empreendedores que não estão ligadas a famílias tradicionais, você começa a entender que existe uma transformação acontecendo. Passa a perceber que são empresas que efetivamente querem ser a mudança, com muito mais agilidade e com efetiva

transferência de propriedade, especialmente por meio de estrutura de remuneração inovadora, por exemplo, com stock options (remuneração em que a companhia oferece ações para o colaborador como forma de valorização da pessoa que ajudou a empresa a construir valor)”.

Na sequência, Fernando Tavares de Campos foi apresentado e, após agradecer o convite, iniciou sua fala ressaltando que construiu carreira em um mercado tradicional e que entrou na Mosaico no meio do processo de IPO, no ano passado, podendo confirmar essa rápida evolução das empresas comentada por Diego Barreto.

Fernando Campos, diretor de Relações com Investidores da Mosaico, indicou, também, que a empresa é mais madura que uma startup, mas tem essa característica de “horizontalidade da estrutura”, em que o perfil de fundadores é “muito alinhado com a dinâmica atual, com muito menos vaidade”. “Não há essa departamentalização exacerbada, em que para um estagiário falar com um fundador é necessário passar por uma série de pessoas com cargos de gerência, por exemplo. É uma mistura de ausência de vaidade com mão na massa, uma horizontalidade, que se torna um pilar importante para dar a agilidade comentada pelo Diego Barreto, uma característica das empresas dos dias de hoje”, afirmou.

Ao final das apresentações, os convidados responderam a uma série de perguntas sobre: convergência de tecnologia de domínio público (inteligência artificial, aplicativos, entre outros) e investimento em tecnologia proprietária por “unicórnios”; mudanças de dinâmicas de trabalho nas empresas da nova economia; a entrada de novas gerações no mercado de trabalho; valorização dos profissionais de tecnologia; processo constante de mudanças das startups; tempo de maturação de uma empresa para o IPO; e a importância de ter um profissional de Relações com Investidores para o sucesso de uma startup.

Confira a íntegra do painel “As startups brasileiras candidatas à unicórnio e seu acesso ao mercado de capitais” no link abaixo:

www.verbojuridico.com.br/eventos/congresso-online/direito-para-startups/conteudo

IBRI lança podcast sobre “O RI nas Redes Sociais – Boas Práticas e Cuidados”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) lançou novo episódio de podcast. O tema do episódio 6 do IBRIcast foi “O RI nas Redes Sociais – Boas Práticas e Cuidados”. Roberto Pezzi, diretor do IBRI, realizou a apresentação do episódio.

Marilia Nogueira, Diretora de Comunicação e Eventos do IBRI, moderou o debate. Segue questão

relevante que procurou ser respondida no podcast: “Você já viveu o dilema de, como RI, operar de forma ativa nas redes sociais divulgando os resultados da empresa e ficando exposto às interações dos usuários?”.

No episódio do IBRIcast, participaram como palestrantes: Daniel Paiva Gomes, Sócio do escritório VDV Advogados, e Danilo Cabrera, Head de Relações com Investidores da Minerva Foods, para discutir sobre as estratégias e os cuidados com a iniciativa.

Confira o episódio “O RI nas Redes Sociais – Boas Práticas e Cuidados” no Spotify:

<https://open.spotify.com/episode/2ImPN73MibG1eJwahRoVxD>

Link para os episódios do IBRIcast:

<https://open.spotify.com/show/5kPI3zKifuDpIHrUJvqCrh>

IBRI divulga podcast sobre “Relações com Investidores – Estratégias para aumento da cobertura da empresa”

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) lançou novo episódio de podcast. O tema do episódio 7 do IBRIcast foi “Relações com Investidores - Estratégias para aumento da cobertura da empresa”.

Roberto Pezzi, Diretor do IBRI, realizou a moderação do debate. Marina Miranda, Gerente executiva de Relações com Investidores da LOG Commercial Properties e Diretora-adjunta do IBRI, e Sandra Calçado, Head de Estratégia, Relações com Investidores e ESG da Log-In Logística, coordenadora do IBRI Mulheres e Conselheira de Administração no FNP Finanças, apresentaram algumas estratégias para aumentar a cobertura do papel da empresa aberta pelos analistas de mercado.

Confira o episódio “Relações com Investidores – Estratégias para aumento da cobertura da empresa” no Spotify:

https://open.spotify.com/episode/3VACuir8MQbMxQc93ogahJ?si=sBjMshO0SZC5JBbBRD_B6g&dl_branch=1&nd=1

Link para os episódios do IBRIcast:

<https://open.spotify.com/show/5kPI3zKifuDpIHrUJvqCrh>

FECAP e IBRI promovem palestra sobre empresas resilientes e o mundo pós-Covid-19

O Centro de Pesquisa em Mercado de Capitais e Relações com Investidores FECAP (Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado) e IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promoveu webinar "Empresas Resilientes: Qualidades para o Sucesso no Mundo Pós-Covid-19", em 22 de abril de 2021.

Rodrigo Lopes da Luz, membro do Conselho de Administração do IBRI e coordenador do Programa de Mentoring do Instituto, foi o responsável pela abertura e moderação da videoconferência. Foi o primeiro evento do Centro de Pesquisa em Mercado de Capitais e Relações com Investidores FECAP IBRI. Rodrigo Luz apresentou o Prof. Dr. Alexandre Di Miceli, palestrante, consultor, pesquisador e colunista de revistas especializadas no mercado de capitais em temas como governança corporativa e ética empresarial. Também é fundador da Virtuous Company, consultoria de gestão organizacional, e professor titular do Mestrado da FECAP.

O Prof. Dr. Alexandre Di Miceli agradeceu o convite, mencionou o momento atual, com a presença de uma segunda onda de COVID no Brasil, utilizando a capacidade pessoal de se adaptar às megatendências do cotidiano como gancho para tratar de aspectos ligados às empresas resilientes, tendo como base as ideias do seu livro: "Empresiliente! Prosperando em um Mundo de Incertezas – Volume 1: A Empresa que Aprende".

Di Miceli ressaltou que "especialmente pelo momento de turbulência que vivemos, as empresas que quiserem sobreviver e evoluir nos próximos cinco ou dez anos precisam ter uma postura de aceitação da mentalidade vigente e rápida adaptação a mudanças. Ele observou que se a taxa de mudança no ambiente externo se mostrar muito maior do que a taxa interna, cedo ou tarde, a empresa vai se tornar obsoleta. As alterações não precisam ocorrer nos princípios da organização, que são mais perenes, mas no que a empresa faz e de que maneira ela realiza, ou seja, na sua forma de atuação".

O professor titular do Mestrado da FECAP destacou a dificuldade de gerenciar organizações em um cenário de megatendências que impactam as atividades nos dias de hoje, como: Inteligência artificial e smart machine age; mundo cada vez mais transparente e interconectado, com mudanças e aumento de imprevisibilidade; 4ª Revolução Industrial; mudanças climáticas e colapso ecológico; mudanças demográficas; aumento de desigualdade econômica; polarização política e riscos geopolíticos; uma nova geração de jovens (millennials e iGen), com maior consciência ambiental e social, ênfase em experiências e sucesso relacionado à qualidade de vida; maior expectativa e ativismo de investidores; e stakeholders com mais expectativas e poder.

O Prof. Dr. Alexandre Di Miceli enfatizou que essas megatendências são importantes, mas podem

ser consideradas pequenas diante das alterações advindas da pandemia do novo coronavírus, que fazem com que a imprevisibilidade, até mesmo no médio prazo, seja constante. No entanto, para conseguir se adaptar com mais facilidade, sugere conhecer e possuir conjuntamente os cinco capitais da resiliência, que são: Financeiro (conservadorismo na gestão financeira da organização); Cognitivo (expertises, experiências e competências que permitem gerar mais diversidade, massa crítica e tomar melhores decisões); Moral (existência de um propósito maior, identidade comum e valores compartilhados para conectar as pessoas de forma a buscarem agir de maneira cooperativa em prol do benefício comum); Emocional (conexão emocional envolvendo sentimentos de amizade, cuidado, afeto, respeito, civilidade e apoio mútuo entre as pessoas, permitindo criar um ambiente emocionalmente positivo); e Relacional (reputação e qualidade dos relacionamentos da organização com seus clientes, fornecedores, comunidades e outras partes interessadas).

Nesse sentido, segundo o Prof. Dr. Alexandre Di Miceli, o que aumenta – ou diminui – os cinco capitais da resiliência é "a capacidade de uma organização aprender continuamente, desenvolver relacionamentos éticos com seus públicos e vivenciar diariamente um senso de propósito autêntico". Ou seja, uma empresa resiliente é aquela que aprende, é ética e tem propósito, respondendo continuamente aos movimentos do ambiente externo com base em seus princípios, concluiu.

Link para a íntegra da palestra:

<https://www.youtube.com/watch?v=lxoCAWK0F9w>

Bruno Brasil participa do “CRA-SP Entrevista” sobre “Administração e RI”

Bruno Salem Brasil, Diretor-Presidente do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores), participou do “CRA-SP Entrevista”, para tratar do tema “Administração e RI”.

A jornalista e apresentadora Maria Rita Werneck conduziu a entrevista com Bruno Brasil sobre a profissão de Relações com Investidores e sobre as atividades do IBRI.

A íntegra da entrevista está disponível no Canal “A Serviço da Administração” do Conselho Regional de Administração de São Paulo:

<https://www.youtube.com/watch?v=rJMHEjJBBM8>

Prêmio APIMEC IBRI incentiva a adoção de melhores práticas por profissionais e empresas

A APIMEC (Associação dos Analistas e Profissionais de Investimento do Mercado de Capitais) e o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) uniram esforços para promover a 1ª edição do Prêmio APIMEC IBRI com o intuito de agraciar profissionais e empresas que se destacaram em 2020.

“É um passo muito importante para incentivar a evolução nas práticas de Relações com Investidores e subir essa régua que já é tão alta no Brasil. A união dos dois lados da mesa – APIMEC e IBRI – dá uma credibilidade muito grande para o Prêmio”, ressalta Alexandre Dio Germani, diretor de Operações Digitais e Tecnologia da Innova.

A premiação contou com votação direta on-line de abrangência nacional. Os Analistas (Pessoas Físicas) credenciados e associados pela APIMEC e os associados efetivos do IBRI foram os responsáveis por eleger os vencedores nas categorias: Melhor Analista de Valores Mobiliários; Melhor Casa de Análise de Valores Mobiliários; Melhor Profissional de Relações com Investidores; Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Small/Middle Cap; e Melhor Prática e Iniciativa de Relações com Investidores Large Cap.

“O sistema de votação do prêmio foi construído a partir de uma ferramenta de votação que temos e utilizamos com o IBRI, IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa) e diversas outras associações. No sistema, são registrados e auditados todos os passos, garantindo que os votos sejam secretos, individuais e invioláveis. Para isso, todos os votos são salvos no banco de dados de forma individual e criptografada, não sendo possível a identificação do voto individualmente”, explica o diretor de Operações Digitais e Tecnologia da Innova.

Na primeira edição, os votos foram distribuídos entre muitos candidatos o que demonstra um equilíbrio no mercado, mas tivemos alguns “fora de série” que acabaram levando os prêmios em decorrência de suas destacadas atuações. “E como o prêmio é de voto aberto, analistas votando em profissionais de Relações com Investidores, e vice-versa, o fator de diferenciação acaba sendo subjetivo e de percepção geral, o que acredito ser um critério justo”, acrescenta.

Além de reconhecer o trabalho dos profissionais de Relações com Investidores, analistas e empresas, o prêmio também ajuda na implementação das melhores práticas do mercado, pois, como enfatiza Germani, acaba elevando a régua do mercado como um todo, destacando bons programas e profissionais que passam a servir de exemplo para o restante do mercado.

Segundo ele, o prêmio tem um fator de diferenciação subjetivo, a proximidade com os “clientes” (analistas para os RI’s, e vice-versa), transparência e tempestividade na comunicação são características que tendem a ser muito importantes para se ganhar o prêmio.

Com a entrada de novos profissionais de RI no mercado, é natural que esse público almeje estar entre os melhores do mercado. Para aqueles em início de carreira, Germani lembra que o IBRI tem um trabalho muito forte e importante no aperfeiçoamento da carreira de Relações com Investidores e os profissionais que se destacam normalmente são dispostos a ajudar, trocar ideias e compartilhar conhecimento.

O Instituto oferece para os RI’s que estão iniciando na profissão, o Programa de Mentoring para profissionais de Relações com Investidores com o objetivo de compartilhar conhecimento entre os membros; estreitar relacionamentos entre profissionais; fortalecer rede de contatos; e desenvolver perspectivas complementares para a carreira.

Para este ano, a APIMEC e o IBRI já preparam a segunda edição do prêmio. “Mesmo sendo um ano desafiador e cheio de incertezas, o mercado já se flexibilizou e se adaptou bem no ano passado, portanto vejo 2021 com otimismo, conclui Germani.

O 1º Prêmio APIMEC IBRI contou com o patrocínio do BNY Mellon, B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), Shearman & Sterling, Innova e MZ.

Link para o Regulamento do Prêmio APIMEC IBRI:

<https://www.premioapimecibri.com.br/wp-content/uploads/sites/486/2020/11/Regulamento-Pre%CC%82mio-APIMEC.IBRI-27.10.2020.pdf>

IBRI e ABRASCA promovem o maior evento de RI da América Latina em 27 e 28 de setembro de 2021

Encontro de RI e Mercado de Capitais traz as novidades do mercado e proporciona debate entre a comunidade de RI sobre temas do dia a dia do profissional

Nos dias 27 e 28 de setembro de 2021, acontecerá a 22ª edição do Encontro Internacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais, no WTC Events Center, em São Paulo (SP). O evento promovido pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e pela ABRASCA (Associação Brasileira das Companhias Abertas) será neste ano no modelo híbrido (presencial e digital) devido à pandemia da COVID-19.

O Encontro de RI e Mercado de Capitais oferece debates exclusivos, trocas de experiências e ampliação da rede de *networking*. É possível, por meio do evento, estar em contato com temas do dia a dia dos profissionais, atualizando-se a respeito das mudanças na legislação, bem como se inteirar das principais pesquisas do mercado.

O 22º Encontro de RI e Mercado de Capitais é patrocinado pelas empresas: B3 (Brasil, Bolsa, Balcão); blendON; BNY Mellon; Bradesco; Cescon Barrieu; Datev; Gerdau; Itaú Unibanco; MZ Group; Petrobras, RIWeb; S&P Global; Stocche Forbes; TheMediaGroup; e Valor Econômico.

Mais informações: <https://encontroderi.com.br/>

IBRI lamenta falecimento de Gleice Donini, Superintendente de Sustentabilidade da B3

O Conselho de Administração, a Diretoria Executiva e os Associados do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) lamentam o falecimento da Sra. Gleice Donini, Superintendente de Sustentabilidade da B3 (Brasil, Bolsa, Balcão), que teve importante contribuição para os estudos dos índices relacionados aos temas ESG (Environmental, Social and Governance).

O IBRI reconhece o empenho de Gleice Donini, que participou de recente evento da Comissão ESG do Instituto, procurando ouvir contribuições para revisão do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) com o intuito de torná-lo um produto alinhado às demandas atuais do mercado.

IBRI apoia eventos do mercado

Evento: BNY Mellon: Future First Forum - Powering a New Era of ESG

Data: 12/05/2021 (quarta-feira)

Evento on-line

Mais informações: <https://futurefirstforum.bnymellon.com/agenda/>

Inscrições: <https://web.cvent.com/event/6d61310a-a875-4bc5-8ef0-a7a6d39d98d2/regProcessStep1>

Evento: XVIII Seminário Internacional CPC – Normas Contábeis Internacionais

Datas: 01 e 02/09/2021 (quarta e quinta-feira)

Horário: 08:20 às 12:40

Local: Evento on-line em plataforma digital fechada

Inscrições e mais informações: <http://www.eventos.facpc.org.br>