



## IBRI e ABRASCA promovem 8º Encontro Nacional de RI

O 8º Encontro Nacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais, principal **evento de profissionais do Mercado de Capitais e de RI na América Latina, será realizado pelo IBRI e pela ABRASCA, nos próximos dias 5 e 6 de junho, com sede no Hotel Gran Meliá Mofarrej.**

Mais de 500 pessoas, entre executivos, dirigentes, empresários, representantes dos órgãos reguladores brasileiros, além de especialistas e consultores dos temas de maior destaque do Mercado de Capitais e RI estarão presentes.

No centro das discussões serão abordados os cinco aspectos vitais para o desenvolvimento do mercado, de acordo com parâmetros debatidos internacionalmente. São eles: "Transparência", "Equidade", "Meritocracia" (gestão profissional voltada para resultados), "Prestação de Contas" e "Sustentabilidade Corporativa".

O Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, fará a abertura do evento em conjunto com os presidentes do Conselho do IBRI, João Nogueira Batista, do presidente executivo do IBRI, Geraldo Soares, e do presidente da ABRASCA, Alfried Plöger. Ao longo dos dois dias, as apresentações serão divididas em seis painéis.

Os temas "Cenários Políticos e Econômicos", "Transparência versus Benefícios de Custeio de Capital" e "Equidade e Tratamento Igualitário" serão destaques do primeiro dia. Geraldo Soares, coordenador do CODIM – Comitê de Orientação para

Divulgação de Informações ao Mercado – analisará a importância dos profissionais de RI para o acesso dos investidores à informação. Para encerrar o dia, o tema "Meritocracia – Gestão Profissional Voltada Para Resultados" incluirá as diferentes políticas de gestão.

Já no dia 6, serão discutidos os seguintes tópicos: impacto da Lei Sarbanes-Oxley; os papéis dos Comitês de Auditoria e Conselhos Fiscais; percepção do mercado e novas tendências regulatórias; criação e maximização de valor para o acionista; responsabilidade social empresarial; e, por fim, metodologia e resultados dos Índices Bovespa e Dow Jones de Sustentabilidade.

### **IBRI cria “Espaço Jurídico” em seu site**

O Instituto Brasileiro de Relações com Investidores criou novo serviço aos seus associados em seu site ([www.ibri.com.br](http://www.ibri.com.br)) – o “Espaço Jurídico” - que agrega valor para a comunidade de RI - Relações com Investidores.

Atento à necessidade de atualização dos profissionais de RI nas diversas áreas de conhecimento relevantes para o mercado de capitais, o IBRI está reforçando o conteúdo de seu site com a publicação de boletins jurídicos especializados, para consulta dos associados. O novo “Espaço Jurídico” será, inicialmente, preenchido pelos “Boletins de Mercado de Capitais” elaborados periodicamente pelo conceituado escritório Pinheiro Neto Advogados, com o qual o IBRI acaba de firmar parceria.

Os “Boletins de Mercado de Capitais” do Pinheiro Neto Advogados abordam assuntos de repercussão nacional e internacional relacionados a esse tema, como os atos da CVM, CMN, Poder Judiciário, Anbid, Codim, entre outros, que estão de acordo com as metas estabelecidas pela atual gestão do IBRI, focada no aperfeiçoamento profissional dos seus associados.

Para o presidente executivo do IBRI, Geraldo Soares, “os boletins do Pinheiro Neto são didáticos e muito interessantes, e auxiliam significativamente o profissional de RI na atualização da legislação pertinente ao mercado de capitais”. Diz ainda que “estamos muito felizes por fazer uma parceria com escritório tão respeitado e importante, e que já está contribuindo com o nosso Instituto em outras atividades, sendo exemplos ilustrativos a participação em nossa Comissão Técnica e na realização de eventos em conjunto (\*)”.

Segundo Antonio Mendes, coordenador da área empresarial do Pinheiro Neto Advogados, “é uma satisfação colaborar com o IBRI e com a disseminação de informações da área de Mercado de Capitais, em um momento de grande desenvolvimento desse mercado no Brasil e de atuação cada vez mais importante dos profissionais de RI”.

No site do IBRI, clique em “Espaço Jurídico” e verifique a série histórica dos Boletins. As novas edições serão sempre disponibilizadas no site do IBRI, com divulgação aos associados.

---

(\*) Em 23 de março de 2006, o IBRI e Abrasca realizaram seminário denominado “AGO 2006: Novos Procedimentos”.

## IBRI constitui novo Comitê de Ética

O IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) constituiu novo Comitê de Ética composto por representativos e importantes profissionais do mercado de capitais, a saber:

- Alfredo Egydio Setubal (Presidente da Anbid - Associação Nacional dos Bancos de Investimentos, Ex-Presidente do Conselho de Administração do IBRI e Vice-Presidente do Banco Itaú Holding Financeira);
- José Guimarães Monforte (Presidente do Conselho de Administração do IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa e Conselheiro da Natura, Sabesp e Caramuru Alimentos);
- José Luiz Acar Pedro (Ex-Presidente do Conselho de Administração do IBRI, Vice-Presidente da Febraban - Federação Brasileira dos Bancos e Vice-Presidente Executivo do Bradesco);
- Lélío Lauretti (Economista, membro da Câmara de Arbitragem da Bovespa e presidente da Comissão Julgadora do Prêmio Abrasca - Associação Brasileira das Companhias Abertas - de Melhor Relatório Anual);
- Luiz Leonardo Cantidiano (Ex-Presidente da CVM – Comissão de Valores Mobiliários, Diretor do IBRI e sócio da Motta Fernandes Rocha Advogados); e
- Paulo Cezar Aragão (sócio da Barbosa Mussnich & Aragão Advogados).

Os membros do Comitê de Ética elegeram Lélío Lauretti como seu presidente. Lauretti coordenou a Comissão de Ética do IBRI, que foi responsável pela elaboração do Código de Conduta dos profissionais de Relações com Investidores. Também participaram da Comissão Breno Júlio de Melo Milton, Doris Wilhelm, Luiz Leonardo Cantidiano e Valter Faria.

A leitura do Código e a adoção no dia-a-dia devem contribuir para que o profissional de Relações com Investidores oriente suas atribuições dentro da empresa, identificando melhor suas responsabilidades perante a companhia e todos os seus públicos estratégicos. O profissional de Relações com Investidores é o guardião da transparência.

O Código de Conduta do IBRI tem como objetivo valorizar a atuação dos profissionais de Relações com Investidores junto ao Mercado de Capitais. São princípios éticos do Código: transparência; equidade; franqueza e independência; integridade e responsabilidade.

Lauretti explica que caberá ao Comitê de Ética do IBRI promover a constante atualização e adequação do Código e sua divulgação por todos os interessados internos e externos. Será atribuição do Comitê solucionar questões de interpretação de quaisquer das disposições do normativo, bem como tomar conhecimento e julgar os casos de violação. Os processos de apresentação de sugestões dos associados e o oferecimento de denúncias de violação do Código deverão ser divulgados pelo Comitê de Ética, após consulta ao Conselho de Administração do Instituto.

O IBRI acredita que esse Código funcionará de fato como um importante referencial para todos aqueles que pretendem atingir e manter o nível de excelência em sua conduta profissional.

## Confira os indicados ao "2º Prêmio IR Magazine Awards Brazil 2006"

Para seu conhecimento foi publicada a lista dos indicados ao 2º Prêmio IR Magazine Awards Brazil 2006.

O IBRI – Instituto Brasileiro de Relações com Investidores – é um dos realizadores da premiação, em conjunto com a IR Magazine, Revista RI e PR Newswire. O Prêmio celebra a excelência nas comunicações com os acionistas e das práticas de relações com investidores no Brasil.

Os indicados, que se destacaram entre os melhores profissionais de RI e as melhores empresas em diferentes categorias, surgiram de uma pesquisa independente conduzida pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas – FGV, a partir da consulta a uma amostra de 250 analistas e investidores institucionais e de 600 investidores individuais.

Esta segunda Sondagem de Relações com Investidores da FGV, além da indicação dos nomes dos melhores em RI no Brasil, também revelará através de um relatório “Estudo de Percepção do Investidor – Brasil 2006”, patrocinado pelo The Global Consulting Group (GCG), o atual estágio das práticas de relações com investidores em nosso país, o que representa um valioso subsídio para empresas e profissionais de RI, com vistas ao aprimoramento dessa importante função no nosso mercado.

Os vencedores de cada categoria só serão conhecidos durante o 8º Encontro Nacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais, que será realizado nos próximos dias 5 e 6 de junho de 2006, no Hotel Gran Meliá Mofarrej, em São Paulo, onde será realizada uma Cerimônia de Premiação, às 19 horas do dia 5.

*Abaixo, a lista dos indicados em cada categoria da premiação, por ordem alfabética:*

### **Grand Prix do melhor programa de relações com investidores (empresas “large cap”)**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Cemig
Petrobras
Companhia Vale do Rio Doce – CVRD

### **Grand Prix do melhor programa de relações com investidores (empresas “small & mid cap”)**

Eternit
lochpe-Maxion
Marcopolo
Petroflex
Saraiva Livreiros

**Melhor executivo de relações com investidores (de empresas “large cap”)**

Alfredo Egydio Setubal (Banco Itaú Holding Financeira)
Bruno Fusaro (Usiminas)
Edina Biava (Perdigão)
Jean Philippe Leroy (Banco Bradesco)
Luiz Fernando Rolla (Cemig)

**Melhor executivo de relações com investidores (de empresas “small & mid cap”)**

Carlos Zignani (Marcopolo)
João Luis Ramos Hopp (Saraiva Livreiros)
Luiz Carlos Lopes (Petroflex)
Márcia Meirinho (Petroflex)
Oscar Fontoura Becker (Iochpe-Maxion)

**Melhor desempenho em relações com investidores por um CEO ou CFO**

Alfredo Egydio Setubal (Banco Itaú Holding Financeira)
Oswaldo Schirmer (Gerdau)
Roberto Setubal (Banco Itaú Holding Financeira)
Roger Agnelli (Companhia Vale do Rio Doce - CVRD)
Wilson Ferreira Jr. (CPFL Energia)

**Melhor website de relações com investidores**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Companhia Vale do Rio Doce - CVRD
Petrobras
Telemar

**Melhor governança corporativa**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
CPFL Energia
Lojas Renner
Natura

**Melhor relatório anual**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Companhia Vale do Rio Doce - CVRD
Perdigão
Petrobras

**Melhor desempenho em relações com investidores numa oferta pública inicial (IPO)**

Cosan
Cyrela Realty
Energias do Brasil
Localiza
Nossa Caixa

**Melhor encontro com a comunidade de analistas de investimentos**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Cemig
Companhia Vale do Rio Doce - CVRD
Petrobras

**Melhor empresa em responsabilidade social corporativa**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Companhia Vale do Rio Doce - CVRD
Natura
Petrobras

**Melhor programa de relações com investidores para investidores individuais**

Banco Bradesco
Banco Itaú Holding Financeira
Companhia Vale do Rio Doce - CVRD
Gerdau
Petrobras

### **Maior evolução em relações com investidores**

Gol
Grendene
Guararapes
Net
Tractebel

### **Patrocinadores:**

Citigroup	Dow Jones
Georgeson	IBRI
JPMorgan	KPMG
LaBranche & Co	Linklaters
PR Newswire	Revista RI
The Bank of New York	The Global Consulting Group
The New York Stock Exchange	UBS

### **CODIM promove workshop com o tema "Período de Silêncio"**

O CODIM - Comitê de Orientação para Divulgação de Informações ao Mercado - promoveu, no dia 16 de maio, das 8 horas às 13 horas, o workshop "Período de Silêncio", com base na Instrução CVM 400. O evento ocorreu no Hotel Unique, em São Paulo.

O objetivo foi reunir membros de entidades do mercado de capitais para discutir o tema, em especial o tópico "Ofertas Públicas". O encontro objetivou ainda coordenar sugestões a serem apresentadas à CVM – Comissão de Valores Mobiliários –, além de subsidiar o futuro pronunciamento do Comitê sobre o assunto. Desta forma, a abertura do workshop contou com palestra de Pedro Marcílio de Souza, diretor do CVM, seguida por três painéis de debates.

O primeiro -"Aspectos Legais do Período de Silêncio no Exterior"- trouxe especialistas internacionais Gregory Harrington, da Linklaters e Donald Baker, da White & Case. O painel 2 discutiu-se "Os aspectos legais do Período de Silêncio no Brasil". Já a jornalista do Valor Econômico, Vera Brandimarte, proferiu a palestra "Visão da Imprensa sobre as Regras e Práticas do Período de Silêncio no Brasil". Por fim, o painel "Visão das Entidades-membro e Sugestões do CODIM sobre as Regras e Práticas do Período de Silêncio no Brasil" foi conduzido por Geraldo Soares e Haroldo Levy – Coordenadores do Codim – e Fernando Spinetti e Wang Horng, membros e relatores do tema no Codim..

O CODIM é composto por membros da ABRASCA (Associação Brasileira das Companhias Abertas), ANBID (Associação Nacional dos Bancos de Investimentos), ANCOR (Associação Nacional das Corretoras), ANIMEC (Associação Nacional de

Investidores do Mercado de Capitais); BOVESPA (Bolsa de Valores de São Paulo) e IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa). Já o IBRI e a APIMEC além de integrar, também coordenam o Comitê.

### **APIMEC convida membros do IBRI para confraternização**

A APIMEC SP oferece 60 convites gratuitos para associados, familiares e parceiros do IBRI que quiserem participar do "Churrasco de Integração" da entidade, marcado para o próximo dia 4 de junho. Em função da proximidade com o "8º Encontro Nacional de Relações com Investidores", previsto para os dias 5 e 6, o evento também é uma oportunidade para estreitar o relacionamento entre as associações.

O evento será sediado no Sítio Serra do Mar, localizado na Estrada da Serra, nº 1500. O local oferece espaços para lazer, esportes e confraternização, reservados exclusivamente para o churrasco da APIMEC. Para obter mais informações sobre o local, acesse [www.sitioserradomar.com.br](http://www.sitioserradomar.com.br). Faça sua inscrição através do e-mail [ibri@ibri.com.br](mailto:ibri@ibri.com.br) ou pelo telefone 11-3106.1836.

### **IBRI participa do MBA de Comunicação Corporativa da Fecap**

O IBRI participará do 1º MBA de Comunicação Corporativa da Fecap / Comunique-se com aulas sobre Relações com Investidores nos próximos dias 20 e 29 de junho e 4 de julho.

### **IBRI participa de matéria de capa da revista Você S.A. sobre Relações com Investidores**

Geraldo Soares, presidente executivo do IBRI, foi entrevistado pela jornalista Marta Barbosa para a matéria de capa da Revista Você S.A. sobre Relações com Investidores. A matéria da edição 95 de maio de 2006 tem o seguinte título: "Você no centro das atenções: para ganhar a sua confiança empresas contratam profissionais especializados em melhorar a relação com os investidores". Leia a matéria no site do IBRI através do link:

[http://www.ibri.com.br/home/novidades/106073888\\_reportagem\\_geraldo\\_soares\\_-\\_revista\\_voce\\_s-a\\_-\\_exame.pdf](http://www.ibri.com.br/home/novidades/106073888_reportagem_geraldo_soares_-_revista_voce_s-a_-_exame.pdf)



## **Superintendente do IBRI realiza palestra na Expo Money Rio de Janeiro 2006**

No último dia 11 de maio, o superintendente do IBRI, Salim Ali, ministrou palestra durante a Expo Money Rio de Janeiro 2006, no Rio de Janeiro. O tema da apresentação foi "A Importância do Profissional de RI para o investidor individual". Por ocasião do evento e com o objetivo de divulgar o Instituto, Salim Ali e Luiz Cardoso, assessor da diretoria do IBRI, visitaram importantes companhias abertas na capital carioca.

## **Geraldo Soares profere palestra durante o 9º Congresso de Jornalismo**

O presidente executivo do IBRI, Geraldo Soares, proferiu palestra sobre o tema "Relações com Investidores e o Mercado", durante o 9º Congresso Brasileiro de Jornalismo Empresarial, Assessoria de Imprensa e Relações Públicas, que aconteceu dia 5 de maio de 2006, das 10:35 às 11:45. O evento ocorreu no Centro de Convenções Rebouças, em São Paulo. Soares discutiu o papel do profissional de Relações com Investidores nos avanços do mercado de capitais brasileiro e no estratégico relacionamento com a mídia.

## **IBRI lançou novo Código de Conduta no 17º Encontro Informal**

Com o objetivo de valorizar a atuação dos profissionais de Relações com Investidores junto aos agentes do Mercado de Capitais, o IBRI promoveu o 17º Encontro Informal, no dia 24 de abril, com o "Lançamento do Código de Conduta: Chave para Agregar Valor ao RI". Além de apresentar a nova ferramenta, o evento destacou os princípios éticos.

A concorrida cerimônia teve abertura por João Pinheiro Nogueira Batista, presidente do Conselho de Administração do IBRI e diretor de Relações com Investidores da Suzano Holding, às 19 horas, no Hotel Crowne Plaza, em São Paulo. Na ocasião, foi anunciada a eleição do professor Lélío Lauretti, como presidente do Comitê de Ética. O professor Lauretti proferiu palestra sobre o novo Código de Conduta do IBRI. O encontro contou com o patrocínio da Luz Publicidade e PR Newswire, além de receber o apoio da CorpGroup.

## **IBRI realiza 1ª Teleconferência com a NYSE**

Em uma iniciativa inédita, o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) promoveu a 1ª Teleconferência IBRI: "As novas iniciativas da NYSE", que contou com a participação de Alex Ibrahim, executivo sênior da Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), com apoio da Conference Call. A teleconferência teve a participação de 21 associados ao IBRI.

A teleconferência aconteceu no dia 19 de abril e teve como público-alvo os profissionais de RI.

Ibrahim iniciou a apresentação com dados relevantes: a NYSE registra US\$ 22, 5 trilhões em valor de mercado e negocia 18 bilhões de ações por dia.

O executivo da NYSE falou também sobre a presença internacional da Bolsa de Nova

York. Ele destacou que 453 empresas estrangeiras de 47 países negociam papéis na NYSE, sendo que 90 delas são da América Latina.

Confira: [http://www.ibri.com.br/palestras\\_seminarios/2006/1\\_teleconferencia\\_IBRI/1\\_Teleconferencia\\_do\\_IBRI.pdf](http://www.ibri.com.br/palestras_seminarios/2006/1_teleconferencia_IBRI/1_Teleconferencia_do_IBRI.pdf)

### **Confira as oportunidades para RIs divulgadas pelo IBRI**

O site do IBRI ([www.ibri.com.br](http://www.ibri.com.br)) oferece periodicamente um banco de dados com oportunidades de emprego em RI. Confira as últimas vagas disponíveis: <http://www.ibri.com.br/oportunidades/index.asp>

#### **A Michael Page está buscando Gerente de RI para empresa do setor de saúde.**

O RI deve possuir formação em Administração de Empresas, Economia ou Contabilidade e inglês fluente. As atribuições do cargo incluem participação no processo de abertura de capital; atendimento aos acionistas/investidores; elaboração de produtos de RI; revisão do relatório anual, entre outros. É preciso possuir experiência na área financeira de RI em instituições de primeira linha ou porte internacional. É necessário residir na região Sul do Brasil. Os currículos devem ser postados pelo site [www.michaelpage.com.br](http://www.michaelpage.com.br), com a referência FTMA 41388.

A **DATASUL S/A** oferece oportunidade para Assistente de RI formado em Administração, Economia ou Controladoria para assessorar gerente e diretor de RI e atender analistas de mercado de capitais. Além disso, o profissional organizará relatórios, levantará informações para banco de dados e dará suporte às atividades da área. É necessário possuir três anos de experiência em RI, inglês fluente, conhecer o mercado de capitais e residir em Joinville, SC. Currículos devem ser enviados para [andreia.aparecida@datasul.com.br](mailto:andreia.aparecida@datasul.com.br) ou [ferreira2307@hotmail.com](mailto:ferreira2307@hotmail.com).

A **DATASUL S/A** também procura gerente de RI com formação em Administração, Economia ou Controladoria. O objetivo é gerenciar o relacionamento com investidores, acionistas, bolsas de valores e órgãos regulatórios e atender à demanda por informações. O profissional deve possuir no mínimo três anos de experiência em RI, possuir inglês fluente, conhecer o mercado de capitais e residir em Joinville, SC. Os endereços para envio de currículos são [andreia.aparecida@datasul.com.br](mailto:andreia.aparecida@datasul.com.br) ou [ferreira2307@hotmail.com](mailto:ferreira2307@hotmail.com).

Por fim, a **Companhia Siderúrgica Nacional (CSN)** contrata analista de RI com curso superior em Engenharia, Economia ou Administração de Empresas. Outros requisitos são experiência na área e inglês escrito e oral avançado. O profissional fará elaboração de divulgação de resultados e relatório anual; atenderá a investidores nacionais e internacionais; analisará o desempenho das ações e ADR e organizará eventos com investidores. Os currículos devem ser enviados para [fernanda.azevedo@csn.com.br](mailto:fernanda.azevedo@csn.com.br).

## Aparições na mídia

O IBRI marcou presença em diferentes veículos de comunicação do país. Somente no mês de abril deste ano, o Instituto foi destaque em 28 matérias. Do total de aparições, 8 foram veiculadas em jornais, 4 em revistas e 16 citações em sites e agências de notícias.

### Artigo de João Nogueira, presidente do Conselho do IBRI

#### **Vale a pena seguir carreira em Relações com Investidores?**

Segmento carece de profissionais que atendam às qualificações de um bom RI e é uma oportunidade para quem está começando e para os que precisam se reciclar

Por João Pinheiro Nogueira Batista\*

A demanda por maior transparência e melhores práticas de governança nas empresas, reforçada após as crises corporativas de 2001, e o interesse estratégico pelo mercado de capitais demonstrado por companhias brasileiras mais recentemente – refletido na quantidade sem precedentes de distribuições primárias e secundárias de ações realizadas e em preparação – aumentaram a procura por profissionais especializados em relacionamento com investidores. Mas por que uma empresa precisa desse profissional? Que perfil e capacitações ele deve apresentar? Onde encontrá-lo?

No que se refere à primeira pergunta, cabe esclarecer que, sem uma área especializada em relacionamento com acionistas e investidores, é bom a empresa nem pensar em mercado de capitais. Ela sequer seria levada a sério pelo mercado. Aliás, a área de Relações com Investidores (RI) não é só importante externamente como ponto de contato, mas também internamente. Em geral, processos de inserção no mercado de capitais exigem uma mudança cultural interna profunda, podendo ir dos controladores aos funcionários. E quem faz esse meio-de-campo é justamente a área de RI. É fundamental também que ela esteja hierarquicamente bem posicionada, para poder cumprir seu papel corretamente.

Quanto à segunda pergunta, é preciso uma análise das características pessoais necessárias ao exercício das atividades inerentes à função. Uma delas é certamente “vender” a empresa para potenciais investidores e desenvolver mecanismos para manter os atuais motivados. Para tal, um executivo de Relações com Investidores requer qualidades como carisma, simpatia, boa oratória e segurança pessoal, indispensáveis a qualquer bom vendedor. Também no que diz respeito às habilidades de comunicação, vale lembrar que o acesso a investidores estrangeiros é quase sempre essencial para as empresas. E por isso o profissional de RI deve ser fluente em inglês. Falado e escrito!

Sólidos conhecimentos de contabilidade e engenharia financeira também são um pré-requisito. Analistas de renda variável e renda fixa, assim como os investidores institucionais, precisam de um bom interlocutor para entender os balanços e resultados da empresa, discutir aspectos ligados a modelos matemáticos e avaliação econômica. O arcabouço legal e regulatório que envolve o mercado de capitais, as práticas de transparência e a governança corporativa, cada vez mais complexo,

precisa ser conhecido pelos profissionais de RI. Tais questões exigem permanente atualização e domínio de suas implicações, o que pressupõe alguma familiaridade com o mundo jurídico.

Informática também é uma área ao qual o RI deve estar atento. As exigências de informação em tempo real e de equidade na sua disseminação impõem a utilização de tecnologias modernas. Um website específico, sistema de alerta por e-mail, revistas e boletins informativos são algumas das ferramentas básicas para uma comunicação adequada com investidores.

Assim é possível concluir que o profissional de RI é, por definição, um generalista. Mas com a peculiaridade de uma atuação especializada. Uma formação universitária específica não é necessária, mais ele certamente vai precisar de bons conhecimentos de economia, administração, marketing e Direito.

### **Onde encontrar o profissional de RI**

Como o mercado de capitais ainda é incipiente no Brasil, a maioria das empresas, mesmo as de capital aberto, nunca levaram muito a sério a relação com seus acionistas e nem com potenciais investidores. Neste cenário, não floresceram muitos profissionais especializados. A demanda por este tipo de profissional tem sido, no passado recente, certamente maior que a oferta. Tanto que a profissão valorizou-se, embora esteja ainda longe do seu potencial. Se a idéia não for roubar o profissional de outra empresa, quais as alternativas para achar o executivo certo de RI?

Evidentemente, em linha com as boas políticas de recursos humanos, iniciar a busca internamente é sempre o primeiro passo. As áreas de planejamento, controladoria, marketing e finanças seriam fornecedoras naturais. Dependendo do tamanho da equipe que se pretenda montar, uma composição com profissionais externos pode ser saudável. O Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI) tem feito um esforço de formação de mão de obra. Em conjunto com a Fipecafi/USP, está graduando a sexta turma de MBA em Relações com Investidores. Este é um bom lugar para empresas começarem sua seleção de profissionais qualificados ou treinarem seu próprio pessoal.

A carreira de relações com investidores é também uma ótima oportunidade para determinados profissionais se reciclarem. O mercado de trabalho em instituições financeiras, por exemplo, encontra-se há algum tempo na situação oposta, com excesso de oferta de profissionais. Aqueles que eram ligados à área de vendas, captação externa, crédito ou pesquisa, entre outras, reúnem as características básicas para uma rápida conversão profissional. Executivos atuantes em serviços de consultoria especializada em planejamento e estratégia empresarial reúnem também características importantes.

O mercado de capitais brasileiro tem ainda um longo caminho pela frente. Mas já está consolidado como alternativa essencial para os acionistas controladores que pretendem seguir uma estratégia de redução do custo de capital de suas empresas no longo prazo e para os que perceberam a necessidade de utilizar as ferramentas disponíveis para perpetuá-las, evitando que se tornem reféns de conflitos societários futuros. Se isto é verdade, a carreira de Relações com Investidores é realmente promissora e reserva atrativas possibilidades de crescimento. Vale a aposta.

*\* João Pinheiro Nogueira Batista é Presidente do Conselho de Administração do IBRI e Vice-Presidente Executivo da Suzano Holding*

## Artigo de Henrique Valverde inaugura “Espaço IBRI” no Valor Econômico

Em 25 de abril foi publicado o 1º “Espaço IBRI” no jornal Valor Econômico, fruto da ampliação da parceria já existente com aquele veículo.

O novo Espaço IBRI reportou o tema: **"O papel do RI na abertura de capital de empresas", com artigo** elaborado por Luiz Henrique Valverde, vice-presidente do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores).

O IBRI renovou o acordo com o Jornal Valor Econômico e, além da tradicional Coluna Institucional do IBRI, terá esse novo espaço onde serão publicados artigos e matérias assinadas, de modo a ampliar o debate sobre questões de interesse para o mercado de capitais e Relações com Investidores.

Associado envie seu artigo sobre temas ligados à Profissão de Relações com Investidores para a Comissão de Divulgação do IBRI para o e-mail [imprensa@ibri.com.br](mailto:imprensa@ibri.com.br) **Temos muitos canais de publicação de seus trabalhos. Conheça o Regulamento Interno da Comissão de Divulgação no site do IBRI e participe!**

### ESPAÇO IBRI O PAPEL DO RI NA ABERTURA DE CAPITAL DE EMPRESAS

(\*) *Luiz Henrique Valverde*

O profissional de RI - Relações com Investidores - é peça fundamental para o sucesso das empresas nas ofertas públicas de ações. O trabalho do profissional e da sua equipe começa muito antes da data da precificação (“pricing”) das ações e, após o evento, esse trabalho só tende a se intensificar.

O RI é um profissional de marketing financeiro. A sua atuação é análoga ao profissional da área comercial, que tem como objetivo posicionar adequadamente o seu produto e colocá-lo no mercado a um preço justo. No caso do RI, o seu principal produto é a própria ação (valor mobiliário) da empresa em que trabalha. Para que ele tenha sucesso, é necessário conhecer bem os seus clientes (investidores) e os canais de distribuição para o seu produto (analistas do “sell-side”). É necessário também que o RI tenha sólidos conhecimentos sobre o seu setor e sobre a sua empresa, caracterizando de forma consistente as eventuais vantagens competitivas e fatores de diferenciação. Mais do que isso, é necessário o estabelecimento de um relacionamento de confiança entre os RI’s e os seus parceiros na cadeia de produção da informação para o mercado. São eles os analistas, gestores de fundos de investimento, profissionais da mídia, representantes de instituições financeiras e de órgãos reguladores. Trata-se sem dúvida de um relacionamento de longo prazo a ser construído.

Dentro desse contexto, o RI é fundamental no processo de lançamento de ações de uma empresa. Um profissional com experiência e bom relacionamento com investidores certamente tem uma valiosa contribuição a oferecer no sentido de contribuir para resolver eventuais lacunas de informação existentes no processo de fixação do valor das ações por parte do mercado.

A contribuição do RI se torna mais evidente por meio de alguns exemplos. A começar pelo envolvimento do profissional com os principais executivos da companhia com objetivo de construir discurso sustentável e realista sobre o que o mercado pode esperar da empresa. O produto final deste processo será a apresentação corporativa (“management presentation”) a ser utilizada durante o “road-show” da oferta, peça fundamental na comunicação com os investidores. A organização do “road-show” é outro ponto de extrema relevância, no qual os executivos da empresa (e principalmente o RI) devem procurar o melhor alinhamento possível com os representantes das instituições financeiras que coordenam a operação. É fundamental a realização de uma análise crítica muito detalhada para a definição dos investidores a serem visitados pela empresa.

Não menos importantes são as contribuições na redação dos documentos da oferta (os prospectos) em seus diversos capítulos, consubstanciadas por meio das discussões com os executivos dos bancos, dos escritórios de advocacia e da própria empresa. Nesse ponto é fundamental trazer a visão do mercado para os documentos que serão divulgados.

Outro ponto de contribuição importante é a análise e a discussão dos modelos de avaliação da empresa com as instituições financeiras que coordenam a operação. É fundamental garantir que as premissas utilizadas pelas instituições que coordenam a oferta estejam alinhadas com aquelas que serão mostradas pela própria empresa. Todos devem estar confortáveis em relação a esse ponto.

Pois bem, nesse breve artigo procuramos ressaltar o papel do profissional de RI em um momento muito especial da vida de uma empresa, qual seja, a sua abertura de capital. É nosso entendimento que -desde que exista uma visão de longo prazo no relacionamento com o mercado de capitais- os benefícios associados à formação de uma equipe de RI no momento adequado, anterior ao lançamento das ações, superam em muito os custos da contratação de profissionais de alto nível e a formação da equipe.

Luiz Henrique Valverde é Vice-Presidente do IBRI - Instituto Brasileiro de Relações com Investidores

### **[Anbid lança newsletter de fusões e aquisições](#)**

O IBRI está apoiando na divulgação da recém-lançada newsletter sobre fusões e aquisições da ANBID (Associação Nacional dos Bancos de Investimentos). Confira: [http://www.ibri.com.br/home/novidades/105278626\\_encarte.fusoes.pdf](http://www.ibri.com.br/home/novidades/105278626_encarte.fusoes.pdf)

### **[IBRI apóia eventos de mercado](#)**

O IBRI oferece apoio a diversos eventos realizados no mercado de capitais. A APIMEC SP realizará o seminário "Modelos de Governança Corporativa – Qual se ajusta melhor?", promovido em parceria com o IFC (International Finance Corporation) e OECD (Organization for Economic Co-Operation and Development) no próximo dia 26 de junho, das 14 horas às 18h30. O evento terá sede no auditório da

associação, localizado na Rua São Bento, 545 - 5ª sobreloja, em São Paulo. Na ocasião, o presidente executivo do IBRI, Geraldo Soares, será responsável por apresentar a importância dos Modelos de Governança na visão do Instituto, além de moderar palestras.

O IBRI apoiou o seminário "10 Anos de Transparência", realizado pela Anefac (Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade) em parceria com a revista Razão Contábil, no dia 17 de maio. Mais informações no link [http://www.anefac.com.br/ext\\_envie\\_info\\_amigo.asp?cod\\_informativo=980](http://www.anefac.com.br/ext_envie_info_amigo.asp?cod_informativo=980)  
O IBRI apoiou também o IBEF-SP em almoço-palestra proferida pelo presidente do Banco Central, Henrique Meirelles, no último dia 28 de abril, com o tema "Brasil o desafio do crescimento".

Outra iniciativa apoiada pelo Instituto foi o Seminário "Conselhos de Administração e Fiscal: Representação dos Acionistas Minoritários e Eleição dos Conselheiros", promovido no último dia 3 de maio pela Animec (Associação Nacional de Investidores do Mercado de Capitais). O intuito do encontro também foi discutir a maior participação dos conselheiros frente a mudanças na legislação.

O Instituto Nacional de Investidores – INI – contou com o apoio do IBRI para o evento "Encontro com o Investidor – CVRD e Eternit", realizado no último dia 27 de abril, no Centro de Convenções Bolsa do Rio, no Rio de Janeiro.