

**ATA DA REUNIÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA DO IBRI - INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES, REALIZADA EM 19 DE MARÇO DE 2008, ÀS 18 HORAS, VIA TELECONFERÊNCIA.**

**PARTICIPANTES: Álvaro de Paula, Andréa Cristina Pereira e Silva, Luis Fernando Moran, Luiz Henrique Cerqueira Valverde, Regina Longo Sanchez, Ricardo Florence, Ricardo Rosanova, Rodney Vergili, Vitor Faga e Salim Ali.**

**PAUTA:**

- 1) Selo IBRI de qualidade em RI
- 2) Mesa redonda – Revista Consumidor Moderno: Prêmio PIB
- 3) Eventos IBRI Nacional:
  - a. Management & Excellence
  - b. Revista Executivos Financeiros
- 4) Comissão de Desenvolvimento Profissional
  - a. MBA – desenvolvimento de estudo de casos
  - b. Curso IFRS
  - c. Curso Bovespa – 29 e 30 de maio
- 5) Comissão de Divulgação
  - a. Política de aprovação aos apoios solicitados
  - b. Pesquisa sobre o perfil do Profissional de RI – 4ª edição (até 30/mar)
- 6) Atividades das Diretorias Regionais
  - a. São Paulo
  - b. Rio de Janeiro
  - c. Minas Gerais
- 7) Assuntos de Interesse Geral
  - a. Brazil Day 2008
  - b. Livro 10 anos
  - c. 10º Encontro Nacional de RI atual programa
  - d. Comissário da SEC – Paul Atkins (15/abril – Hotel Unique)
  - e. Estrutura do IBRI – contratação da Analista
- 8) Em desenvolvimento:
  - a. curso on-line
  - b. remuneração de executivos
  - c. cartilha de sustentabilidade
  - d. pesquisa Deloitte
- 9) Outros Assuntos de Interesse Geral

Abertos os trabalhos e conduzidos pelo Sr. Salim Ali, a reunião se iniciou às 18h06m, segundo a pauta acima descrita.

Inicialmente o Sr. Salim justificou a ausência do Presidente Executivo, Sr. Geraldo Soares, que fora chamado para reunião inadiável.

## 1) Selo IBRI de qualidade em RI

Foi definida a proposta base do processo de concorrência para criação do Selo IBRI. No dia 24 de março serão enviadas cartas para dez empresas abaixo listadas, que poderão apresentar propostas, até o dia 23/maio.

- 1) Global RI
- 2) Total RI
- 3) FIRB
- 4) Capital Partners
- 5) MZ Consult
- 6) Price
- 7) Ernst Young
- 8) Deloitte
- 9) KPMG
- 10) Terco Grand Torton
- 11) Fundação Getúlio Vargas

O Sr. Valverde comentou que o Selo deve buscar procedimentos operacionais simples e não burocráticos, não gerando trabalho adicional aos RI's das empresas. Sugeriu ainda que seja enviada carta do processo de concorrência para a Fundação Getúlio Vargas. O Sr. Salim esclareceu aos diretores que todo processo ainda esta em formação e que todas as propostas voltarão a ser discutidas e analisadas pelo Comitê responsável.

O Anexo I contém a cópia da carta a ser enviada aos participantes do processo de concorrência.

## 2) Mesa redonda – Revista Consumidor Moderno: Prêmio PIB

O Prêmio PIB (Prêmio Intangíveis Brasil), que é realizado pela Revista Consumidor Moderno, premia as empresas que se destacam na valoração de seus intangíveis. A intenção dos mesmos é que o IBRI participe de uma série de mesas-redondas realizadas pela Revista com o fim de debater o tema (ou Sustentabilidade ou Governança Corporativa). Para tal, reúnem cerca de 15 pessoas para debater um dos temas e divulgam na revista. Isso faz parte da estrutura do prêmio, que ocorre todo final de ano.

O Sr. Salim solicitou sugestões da Diretoria quanto à participação ou não do IBRI na mesa redonda. A Categoria que o IBRI poderá participar da mesa redonda seria Sustentabilidade ou Governança Corporativa. O Sr. Moran sugeriu a participação do Instituto, com o apoio de todos.

## 3) Eventos IBRI Nacional :

Em função da impossibilidade de presença do Sr. Geraldo, o tema não foi abordado.

## 4) Comissão de Desenvolvimento Profissional

- a) MBA – desenvolvimento de estudo de casos

Foi definido em reunião com a Professora Marina, coordenadora do MBA de RI da FIPECAFI, que a Comissão de Desenvolvimento Profissional deverá mandar sugestões de 20 “Cases” diversos que serão desenvolvidos pelos professores da Fipecafi. A Comissão deverá apontar as diretrizes gerais, ou seja, “briefing” inicial (cerca de cinco linhas com o escopo do case) para o desenvolvimento dos mesmos pela Fipecafi e futuro conteúdo de um livro.

A Sra. Regina solicitou então sugestões da Diretoria, que deverão ocorrer até 31/março com idéias de casos e respectivos títulos, propondo melhores nomes/títulos para os mesmos, além da indicação do case certo para cada matéria. O Sr. Moran solicitou que seja enviado a grade curricular do curso, facilitando assim a identificação dos casos adequados para cada matéria.

A Sra. Regina informou sobre o projeto de realização de uma turma de MBA no Rio de Janeiro, estando em elaboração e-mail que será enviado aos associados para levantar a demanda efetiva para o curso.

A Professora Marina deverá apresentar a esta comissão, proposta de critérios para a premiação dos melhores alunos do curso. A idéia é que esta premiação tenha espaço na revista RI e que seja realizada cerimônia no Encontro Nacional. A previsão para implantação desta premiação é em 2009.

#### **b) Curso IFRS – Previsto para 2ª quinzena de maio.**

Abaixo programa da versão anterior. O Sr. Moran sugeriu que o curso tenha o máximo possível de cases práticos. A Sra. Regina esclareceu que, segundo a Professora Marina, um módulo mais avançado não seria viável pois os professores que poderiam dar esta visão mais aprofundada não teriam agenda disponível, e a idéia seria repetir o curso anterior. A sugestão de tornar o curso mais prático será levada à professora Marina.

8h30	Credenciamento
9h-9h15	Abertura: Iran Siqueira Lima – Presidente da Fipecafi Geraldo Soares – Presidente Executivo do IBRI
9h15 – 10h40	Panorama Geral do IFRS – Prof.Nelson Carvalho, Fipecafi - Presidente do Conselho Consultivo de Normas do IASB (International Accounting Standards Board).
10h40 – 11h	Coffee-Break
11h – 12h30	Estudo comparativo: Diferenças entre IFRS e BRGAAP Profª. Marina Mitiyo Yamamoto, Coordenadora MBA Fipecafi Prof. Bruno Meirelles Salotti, FEA-USP
12h30–13h30	Almoço
13h30 – 15h	Estudo comparativo: Diferenças entre IFRS e BRGAAP Profª. Marina Mitiyo Yamamoto, Coordenadora MBA Fipecafi Prof. Bruno Meirelles Salotti, FEA-USP
15h – 15h20	Coffee-Break
15h20 – 17h	Debates: Os desafios e vantagens na adoção do IFRS - Eduardo Cesar Pasa – Gerente Executivo de Contadoria – Banco do Brasil S/A - Osnat Gruenewald – Gerente de RI – Banco ABN Amro Real - Reginaldo Ferreira Alexandre – Analista de Investimentos e Vice-Presidente da Apimec-SP

Moderador: Prof.Nelson Carvalho, Fipecafi - Presidente do Conselho Consultivo de Normas do IASB (International Accounting Standards Board)

17h Encerramento

### **c) Curso Bovespa**

O Sr. Salim informou que o IBRI ministrará curso de RI em 29 e 30 de maio na Bovespa, apresentando o conteúdo programático da versão anterior, destacando a importância da participação efetiva dos Diretores que tiverem disponibilidade para ministrar as aulas. Abaixo a programação do curso:

1º Dia:

8h30 – Mercado de Capitais – Lucy Souza (*confirmada*)

10h – *Coffee Break*

10h20 – O que é Relações com Investidores: parte 1 – Marco Geovanne

12h30 – Almoço

14h – O que é Relações com Investidores: parte 2 - Marco Geovanne

15h – Disclosure de Informações - Marco Geovanne

16h – *Coffee Break*

16h20 – Case de Relações com Investidores e debates - Bradesco

17h30 – Final dos trabalhos do dia

2º Dia:

8h30 – Legislação pertinente a RI e ao mercado de capitais – José Luiz H. Mello (*confirmado*)

10h – *Coffee Break*

10h20 – As Melhores Práticas - Elizabeth Benamor

12h30 – Almoço

14h – Comunicação com a Mídia - Rodney Vergili (*confirmado*)

15h30 – Visão Estratégica de RI – João Nogueira Batista

16h15 – *Coffee Break*

16h35 – Dinâmica ou Case de RI – Regina Sanchez (*confirmada*)

17h50 – Final dos trabalhos do dia

## **5) Comissão de Divulgação**

### **a) Política de aprovação aos apoios institucionais a eventos**

O Sr. Moran propôs desenvolver política para o apoio a eventos, sugerindo uma lista de entidades “pré-aprovadas”, condições gerais para o apoio (assunto, preço, etc.), e qual a contribuição do IBRI (divulgação no mailing, logos, etc.) entre outras coisas, buscando assim agilizar este processo. A sugestão teve aprovação da Diretoria e o Sr. Moran deverá elaborar a política para apresentar à mesma.

### **b) Pesquisa sobre o perfil do Profissional de RI – 4ª edição:**

Conforme anteriormente enviado, o prazo para recebimento de sugestões finda no próximo dia 30/março. A pesquisa deverá ter início no 10º Encontro Nacional de RI.

O Sr. Moran comentou sobre a solicitação da Revista Você S/A para que o IBRI prepare pesquisa a ser divulgada nas comemorações dos 10 anos da mesma. O Sr. Rodney informou que uma minuta fora elaborada e pré-avaliada pela Revista, que solicitou novas contribuições do IBRI. As mesmas estão sendo preparadas pelo Sr. Moran.

## 6) Atividades das Diretorias Regionais

### **a) São Paulo:**

O Sr. Valverde compartilhou com os presentes o programa preliminar de evento da Diretoria SP, com objetivo de receber contribuições e sugestões. Abaixo segue programa preliminar apresentado:

#### Targeting: Comunicação Segmentada com Investidores

Data: 14/maio/2008

Horário: 14h às 17h30

Programa:

14h - Credenciamento

14h30 - Abertura – IBRI Diretoria SP

14h35 - Consultoria - A Importância da Comunicação Segmentada

15h - Painel 1

- Hedge Fund (Gávea / a definir)

- Fundo de pensão (Petros / a definir)

- Investidor Individual (Ancor / a definir)

15h30 - Q&A: Mesa redonda com interação do público

15h50 - Coffee Break

16h10 - Consultoria - Benchmarks Internacionais (PR Newswire ou Deloitte ou McKinsey)

16h30 - Painel 2

- Fundo Long Short (Claritus / a definir)

- Inv. Longo Prazo, Fundamentalistas ( a definir )

- Fundo Curto Prazo / Trader ( a definir )

17h - Q&A: Mesa redonda - participação das consultorias e interação do público

17h20 - Encerramento – IBRI

No painel 2 o Sr. Moran sugeriu alterar o nome “Fundo Curto Prazo” para “Momentum”.

### **b) Rio de Janeiro:**

Em função da impossibilidade de presença da Sra. Vânia, o tema não foi abordado.

### **c) Minas Gerais:**

Em função da impossibilidade de presença do Sr. Bruno, o tema não foi abordado.

## 7) Assuntos de Interesse Geral

### **a) Brazil Day**

O Sr. Salim informou que o evento deverá ocorrer nas dependências da Bloomberg, em outubro desse ano, estando o programa bastante avançado.

## **b) Livro 10 anos: atual estágio**

O Sr. Salim informou que está sendo feita a compilação final, e será incluído o material do “Selo IBRI” como um capítulo do livro, com objetivo de lançamento ainda no 1º semestre.

## **c) 10º Encontro Nacional de RI**

O Sr. Salim comentou o avanço do programa do 10º Encontro e solicitou sugestão de outros palestrantes nos painéis destacados abaixo em vermelho.

**02 e 03 de junho de 2008**  
**WTC Hotel – Av. das Nações Unidas, 12559 – Piso C – São Paulo – SP**  
**PROGRAMA PRELIMINAR**  
**(PALESTRANTES CONVIDADOS – PRESENÇA A CONFIRMAR)**  
**(\*) Presença confirmada**

- 14h30min** – **PAINEL 3 – O RI E O INVESTIDOR - 1ª parte**  
**dos Asset** **Perfil da indústria de investimentos – *Targeting* e Mapeamento**  
***Management***
- Rob Nagel, Diretor de Perception Study, Thomson Investor Relations (USA)
  - Luis Stuhlberger, Diretor, Credit Suisse Hedging Griffo
  - Fabiana Arana, Analista, Schroder

### **2º DIA – 03/06/08**

- 09h00min** – **PAINEL 4 – O RI E O VALOR DA COMPANHIA**  
**VALUATION**  
Moderador: Roberto Castello Branco – Diretor de RI da VALE  
Palestrantes:
- Jason Molin, Analista, Goldman Sachs
  - Roberto Attuch, Analista, Credit Suisse
  - Emy Shayo, Analista, Bear Stearns
  - Pedro Martins Jr., Analista, Merrill Lynch

## **d) Comissário da SEC – Paul Atkins (15/abril – hotel Unique)**

O Sr. Ricardo Florence, se prontificou de circular entre a diretoria, o material sobre este evento.

- e) Estrutura do IBRI** – O Sr. Salim informou que dentro do projeto de expansão da equipe do IBRI, foram contratadas as Sras. Marcia Zaccaro e Naira Oey. O objetivo é que o Instituto possa atender adequadamente a demanda pelas atividades propostas.

## **8) Em desenvolvimento**

- a) **Curso On-line:** A Presidência levantou alguns orçamentos estando ainda em processo de análise. Tão logo haja alguma definição de proposta, a mesma será apresentada à Diretoria.
- b) **Remuneração de Executivos:** o tema deverá ser discutido futuramente pela Diretoria Executiva.
- c) **Cartilha de Sustentabilidade:** O Sr. Salim informou que foi realizada reunião em 12/março com equipe do Sr. Marco Fujihara, coordenador da Comissão, tendo por alvo preparar a primeira minuta da cartilha em 45 dias, que abordará de forma sucinta conceitos sobre Sustentabilidade e Mercado de Carbono.

**d) Pesquisa Deloitte**

Em função da impossibilidade de presença do Sr. Geraldo, o tema não foi abordado.

**9) Outros Assuntos de Interesse geral**

- a) O Sr. Moran solicitou reunião da Diretoria para discussão sobre o ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial), antes do evento que acontecerá na BOVESPA, no próximo dia 07 de abril, que debaterá os critérios de inclusão no Índice. Obtido o apoio de todos, foi decidido marcar uma teleconferência para o dia 31 de março.
- b) O Sr. Ricardo Florence, abordou a questão do Intra Day, sugerindo que seja levantado debate com a CVM, CBLC e outros órgãos para que se verifique a efetiva possibilidade de que a CBLC forneça não somente a listagem diária de quem é detentor das suas ações ao final do dia, mas de quais foram os fundos que fizeram negociação com suas ações em operações "Intra Day". O Sr. Ricardo obteve o apoio de todos para conversar com o Sr. Geraldo e dar andamento ao assunto.

O Sr. Salim informou que esta em desenvolvimento projeto para o site do IBRI, que é a criação de área restrita para acesso exclusivamente dos associados. Nesta área haverá banco de currículos dos alunos do MBA, conteúdo da Revista RI, chat para discussão de temas entre os associados e outros assuntos de interesse dos mesmos.

Sem mais a acrescentar, o Sr. Salim agradeceu a presença de todos, sendo a reunião encerrada às 19h40.

## **Anexo I:**

Carta enviada aos participantes do Processo de Concorrência

**A XXXXXXXX**

**A/C Sr. XXXXXXXX**

### ***Processo de Concorrência – Instituto Brasileiro de Relações com Investidores Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores***

*O IBRI – Instituto Brasileiro de Relações com Investidores – tem como missão o desenvolvimento do profissional e da área de Relações com Investidores. Com o objetivo de elevar os padrões brasileiros dos profissionais e das áreas de Relações com Investidores, o IBRI desenvolverá um amplo trabalho para elaborar critérios objetivos que componham o “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores”.*

*Para isso, o IBRI está criando Comitê específico, que será composto por 6 (seis) membros pertencentes ao Instituto, sendo 3 (três) do Conselho de Administração e 3 (três) da Diretoria Executiva. O objetivo do Comitê é certificar com o Selo IBRI as empresas que atenderem aos parâmetros exigidos no Regulamento do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores”. (vide anexo I)*

*Em concordância ao acima descrito, o Instituto está buscando empresa parceira que apresente proposta contemplando as características e requisitos necessários para que as áreas de Relações com Investidores possam obter o Selo. Será necessária a criação de um Regulamento do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores” onde estarão estabelecidas as regras para o processo. O regulamento deverá ser elaborado pela empresa contratada e avaliado pelo Comitê do IBRI.*

*A empresa contratada ficará responsável por elaborar benchmark de RI levando em consideração as melhores práticas de RI no mercado, além de elaborar parâmetros de fiscalização e acompanhamento do processo de concessão do Selo. Os trabalhos desenvolvidos deverão ser congruentes com os Pronunciamentos de Orientação do CODIM (Comitê de Orientação para Divulgação de Informações ao Mercado), enfocando entre outros, critérios como: liquidez financeira e número de negócios com valores mobiliários; políticas de negociação e divulgação; quantidade de analistas que cobrem a empresa; qualidade dos releases elaborados; subordinação da área de RI; estrutura da área, além de outros com caráter quantitativo e qualitativo, que esperamos receber na proposta a ser apresentada.*

*A proposta deverá apresentar de forma clara e objetiva os critérios e procedimentos para obtenção e perda do Selo. A fim de se obter informações quantitativas e qualitativas das empresas, sugerimos a elaboração e envio de questionário no qual as áreas de RI das empresas respondam e o Comitê possa então avaliar a obtenção da pontuação mínima para concessão do Selo.*

*Também, competirá a empresa contratada:*

- Promover o desenvolvimento dos parâmetros de concessão do Selo, estabelecendo regras para que as empresas que atenderem aos requisitos*
- estabelecidos no regulamento do Selo possam obtê-lo. Os critérios de concessão devem ser objetivos e mensuráveis;*



- *Pesquisar, desenvolver, implantar e promover processos, modelos e padrões de excelência das áreas de RI, em conformidade com critérios adotados por organizações semelhantes em outros países, de forma a se adequar às características culturais específicas brasileiras;*
- *Apoio nas parcerias e convênios firmados entre o IBRI e organizações ligadas ao mercado de capitais que possam ter relação ou interesses em comum, como também entidades e autoridades governamentais do Brasil e do exterior;*
- *Elaboração de projeto de cadastro atualizado das empresas que obtiverem o Selo, ou em processo de obtenção, para que seja possível efetuar os devidos acompanhamentos e atualizações.*

*Dessa forma, o IBRI está em busca de parceria de empresa que tenha o interesse em contribuir para a implementação do processo de concessão do Selo e conseqüentemente elevar os padrões das práticas de Relações com Investidores das empresas brasileiras.*

*Assim o Instituto abre **processo de concorrência para recebimento de propostas** com escopo anteriormente descrito, objetivando a criação do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores” das áreas de RI das companhias abertas brasileiras.*

*Do Prazo: O prazo estabelecido para o envio de proposta financeira e cronograma de trabalho ao Instituto será de 60 dias corridos a contar de 24 de março de 2008.*

*Das etapas: Os trabalhos serão realizados em duas etapas:*

*1ª Etapa: A empresa contratada deverá enviar ao Comitê responsável, no prazo de 30 dias a contar da data de assinatura do contrato com a empresa escolhida, documento contendo a “Descrição das Melhores Práticas de Relações com Investidores”. Esse documento será inclusive conteúdo do livro “O Estado da Arte das Relações com Investidores no Brasil” – que está em fase de produção pelo Instituto.*

*2ª Etapa: Definição dos critérios e criação do regulamento do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores”, com base no cronograma definido pelo Comitê.*

*O IBRI, por meio do Comitê, avaliará a melhor proposta contemplando todos os itens anteriormente mencionados levando em conta critérios técnicos, prazo para implementar, custo-benefício, implementação e funcionalidade do processo de concessão do Selo apresentado.*

*Cordialmente,*

*João Pinheiro Nogueira Batista  
Presidente do Conselho de Administração*

*Geraldo Soares  
Presidente Executivo*

*IBRI – Instituto Brasileiro de Relações com Investidores  
[www.ibri.com.br](http://www.ibri.com.br) / [ibri@ibri.com.br](mailto:ibri@ibri.com.br) - F: 55-11-3106.1836*

### **Anexo I**

*Atribuições do Comitê do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores”.*

*Compete ao Comitê:*

- *Direcionar e gerenciar os trabalhos da empresa contratada para desenvolver os critérios de concessão do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores”.*

- *Preservar e manter atualizado o regulamento do “Selo IBRI de qualidade em Relações com Investidores” de acordo com as melhores práticas de RI no mercado.*
- *Orientar os profissionais de Relações com Investidores sobre a obtenção e manutenção do Selo;*
- *Desenvolver, credenciar e decidir pela manutenção do Selo, bem como ministrar programas e cursos de treinamento básico e de educação continuada para os profissionais interessados em possuir ou manter suas áreas de RI com o certificado concedido pelo IBRI às empresas;*
- *Promover ou apoiar congressos, seminários, cursos, palestras – individualmente ou em conjunto com associações ou outras entidades de âmbito nacional ou internacional – que divulguem temas relacionados aos objetivos dos trabalhos do programa de concessão do Selo.*

*Firmar convênios e manter entendimentos com os órgãos reguladores e outras entidades sobre o programa de concessão do Selo.*