

IBRI – INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ATA DA 1ª REUNIÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA NACIONAL REALIZADA EM 23.01.01

Data, local e horário: 23 de janeiro de 2001, na Sede Administrativa do IBRI, à Rua 15 de Novembro, 233 – 4º andar – Centro - São Paulo - SP, às 14:30 horas.

Presenças: Participaram os diretores: 1 - Arleu Anhalt (Presidente), 2 - Marco Antonio Panza (Diretor Financeiro), 3 - Eliana Rodrigues (Diretora Secretária), 4 - José Marcos Treiger (Presidente da Seção Regional Rio de Janeiro), 5 - Gustavo Arger (Presidente da Seção Regional Minas Gerais), 6 - Jean Philippe Leroy (Presidente da Seção Regional São Paulo), 7 - Luiz Roberto Cardoso (Superintendente Geral), 8 - Maria Fernandes (Gerente Geral), 9 - Cida Moreira (Assessoria de Comunicação) e 10 - Nelson Tucci (Assessoria de Comunicação).

Ordem do Dia: Conforme edital de convocação enviado por e-mail:

- 1) Planejamento das Atividades para 2001;
- 2) Relatório Anual do IBRI (2000);
- 3) MBA;
- 4) Seminário de 22 de março: “O Processo de Divulgação de Informações e o Relacionamento da Cia com os Investidores”;
- 5) Definição dos três representantes do IBRI para compor a Comissão Técnica do 3º Prêmio Abrasca ao Melhor Relatório Anual;
- 6) Modificações na estrutura administrativa do IBRI;
- 7) Novos associados;
- 8) Outros assuntos de interesse geral.

O Sr. Arleu Anhalt abriu os trabalhos começando a discutir o 3º item:

3) **MBA** - O Sr. Arleu falou que foi formada uma comissão dentro do IBRI para desenvolver em conjunto com a USP/Fipecafi, durante o primeiro e segundo semestres, a formatação do programa. Isso foi colocado para todos os associados, todos contribuíram com sugestões. Propusemos à Fipecafi dividir os resultados e eles aceitaram.

Na verdade, o MBA, não vai gerar prejuízos porque só vamos colocá-lo no ar com um número mínimo de alunos. O risco que nós corremos é fazer todo o trabalho de divulgação e não conseguir formar a turma. A USP nos mostrou o custo para dar essas 360 aulas, relacionou-se por pessoa, custo administrativo e outros; a partir daí colocou-se uma taxa de resultado esperado, considerando uma turma de 25 alunos, de 50% do resultado. Acho um acordo muito interessante, até para o nosso marketing. O curso está sendo posicionado junto a uma marca importante (USP/Fipecafi); portanto, gerando resultado para o Instituto.

Nós estamos agora na fase de fechamento dessa turma. Iniciamos uma parceria com o jornal Estado de São Paulo. Fechamos um contrato para esse ano que nos dá direito a cerca de R\$ 700 mil em anúncios. Isso dá quatro páginas (duas regionais e duas nacionais). Nós começamos a utilizar hoje esse espaço, colocando anúncio de 1/4 de página do curso MBA que será repetido por mais três semanas, com o objetivo de formar a primeira turma.

É importante que cada um dos presentes avaliasse em sua empresa a possibilidade de estar colocando uma pessoa e ajudando, não só a arrematar alunos, mas também divulgar o programa através de e-mail. O Luiz Roberto irá disponibilizar os anexos para que a gente

raça circular a informação. Vamos começar a fazer esse trabalho a partir de agora, indo até metade de fevereiro para conseguirmos formar essa turma.

Nós já temos alguns interessados. Quatro já se inscreveram. A Bovespa está apoiando o MBA, já fez uma divulgação no BDI – Boletim Informativo Diário –, no último dia 18/01, e irá divulgar outra vez. Trata-se de um encarte de uma página inteira para divulgação de cursos.

2) Relatório Anual do IBRI (2000) – Sr Arleu falou sobre o Relatório Anual do IBRI, que deve ficar pronto neste mês, onde também existe um espaço grande para colocar o resultado da pesquisa. Nós estamos tentando desenvolver um Relatório Anual Eletrônico. O relatório eletrônico é suficiente para as necessidades do IBRI. Nós vamos largar com o eletrônico e depois buscaremos patrocínio para a impressão. Será tudo automático. Você clica no link vai direto para a página. É tudo interativo. Para baixar o download, a idéia é fazer por itens. Por exemplo, item financeiro. A pessoa pega só o que tem interesse.

6) Modificações na estrutura administrativa do IBRI – O Sr. Arleu mencionou a alteração na estrutura administrativa do IBRI. O objetivo dessa mudança é buscar uma interação maior com as empresas, gerar uma capacidade operacional mais forte - gerenciamento do site, realização de eventos, ampliação da base de associados -, enfim, uma série de novos desafios. Para isso nós contratamos o Luiz Roberto que já tem uma experiência muito grande de mercado. Além da capacidade dele, vale muito a questão do conhecimento. Não vai haver mais nenhuma modificação. A Maria Fernandes, que cuida da parte administrativa, fica com o Luiz Roberto, que coordenará as atividades. Ficam também o André, a Cida e o Nelson. O Arthur fica conosco até fevereiro.

O Luiz Roberto entra como superintendente. Cargo criado agora, na revisão estatutária, e vai passar, inclusive, por aprovação no Conselho, possivelmente o mês que vem. Nesse cargo ele vai coordenar todas as atividades do IBRI. Esperamos aumentar a base de associados buscando mais as empresas e identificando o potencial de ampliação dessa base, dar mais dinâmica aos eventos e fazer o nosso site cada vez melhor.

5) Definição dos três representantes do IBRI para compor a Comissão Técnica do 3º Prêmio Abrasca ao Melhor Relatório Anual – O Treiger indicou para fazer parte desta comissão o Gustavo Poppe, webmanager da CSN. Foi definido como segundo componente a Eliana Rodrigues e para fechar o grupo Jean Phillipe.

4) Seminário de 22 de março: “O Processo de Divulgação de Informações e o Relacionamento da Cia com os Investidores” – O Sr. Arleu disse que basicamente o seminário tratará do processo de divulgação de informações (Regulares e Extraordinárias). Nós vamos comparar o mercado Brasileiro com o Internacional. É muito objetivo, muito específico. A gente espera que no final do dia os participantes tenham indicado algumas recomendações de melhores práticas de Relações com Investidores. A Eletrobrás está patrocinando o evento. Nós vamos estar trazendo um executivo da SEC para um dos painéis em que ele vai estar mostrando a nova regulamentação.

1) Planejamento das Atividades para 2001 – Definição do Calendário.

A Seção Regional Rio sugeriu os seguintes temas:

- *Circuito universitário.* Será ao longo do ano.

A Abamec-Rio tinha um programa maravilhoso que parou e era patrocinado pelo Banco do Brasil, a Profissão do Analista no Mercado de Capitais vai a todas as universidades. Não será sempre eu, nós vamos dividir. Nós vamos ter num primeiro tempo, nos anfiteatros das universidades, a profissão do Analista de Mercado feito pela Abamec. E num segundo tempo, a profissão do Analista de Relações com Investidores (RI). A idéia é ir dois do IBRI, dois da Abamec, e a gente vai fazendo um circuito. Nós vamos escolher algumas faculdades que o nosso horário permita para este ano. Mas, a idéia é fazer deste evento parte regular da programação.

- *Seminário na FGV - Final de Maio/Junho*

A idéia é fazer um seminário com apresentação de meio dia na FGV do Rio voltado para os professores da área de finanças. Já conversei com duas pessoas de lá que eu tenho contato. Eles não são de finanças mas vão nos ajudar a abrir as portas junto ao Moisés Glatt que é o homem de finanças. Nós vamos conversar com o Moisés para abrir esse espaço e permitir que a gente faça o seminário não só para professores da FGV, seria um evento no espaço da FGV para professores de várias instituições financeiras. E aí vamos falar sobre o que é RI, o que esse profissional tem de ter, etc.

- *Governança Corporativa - Final de Abril*

Essa idéia surgiu porque a Maria Helena Santana, da Bovespa, esteve nos visitando na CSN outro dia. Eu achei sensacional, tem uma apresentação magnífica. Fariamos uma painel com a própria McKinsey, Bovespa, CVM e Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Esse é o terceiro evento que vamos realizar durante o ano.

- *Evento com a NYSE – 07 de Setembro*

Fazer em Nova Iorque o The Brazil Day no mês de setembro. O público desse evento são todos os grandes analistas de buy-side dos mais diferentes setores. Na realidade, o que a bolsa de NY vai ter de organizar será três ou quatro painéis que não conflitam. O evento será em Nova Iorque. Espaço físico na bolsa de Nova Iorque é de graça. Outra coisa que sondei foi o meu banco depositário. A aceitação foi imediata, o Roy Marmello disse que está ansioso para participar. Sondei também minha presidente e a resposta da Maria Silvia foi “Eu vou e levo o Arminio Fraga”. Sondei a Amcham com o Sérgio Raposo e ele achou algo magnífico “E eu levo o Malan”, disse. E tem mais: acredito que possamos levar o embaixador Rubens Barbosa.

Seção Regional São Paulo

A idéia este ano é fazer eventos mais curtos com duas horas de duração. A idéia é trazer eventos que tenham conflitos, que tenham pessoas, para que haja uma discussão. Por isso o evento tem de ser coordenado em termos de horário para as pessoas não ficarem nem tempo de mais, nem tempo de menos.

Eventos:

- *Novo Mercado e Governança Corporativa - Abril*

Ter uma visão do IBGC e da Bovespa, do investidor e do analista, do endomarketing.

- *A visão do mercado para o RI - Maio*

Muito gente faz do lado inverso. Nesse evento nós chamariamos, digamos, pessoas de corretoras, de Asset Manager, Financial Paper, Home Broker, ou seja, alguém que tenha a visão oposta do RI. Se nós temos que interagir com eles precisamos saber o que eles querem de nós. É fazer um pouco o caminho contrário.

- *Técnicas de apresentação - Agosto*

Esse seria para a parte de treinamento. É um evento que eu quis fazer no ano passado. Já tenho até uma pessoa que vi numa palestra. É o Nicolas Popovich, durante 20 anos ele foi gerente da 3M. Ele fez um evento desses quando eu tinha acabado de entrar no Bradesco. Ele fala não só da parte de apresentação, mas de cores que você pode utilizar. Podemos levar uma PR NewsWire para falar de webcast e uma outra para falar de Conference Call. É um evento para falar de técnicas de apresentação e as ferramentas que temos disponível hoje.

- *Listagem de uma empresa nos Estados Unidos – Setembro*

É outro evento que nós pensamos. Vai ter muita empresa listando. Nós queremos pegar um advogado de peso, uma Merryll Linch, Morgan Stanley. Aí caberia um debate. Seria um evento sob o ponto de vista do advogado, sobre a escolha do banco depositário. Falar também sobre legislação. Outro assunto que surgiu foi a Latinbex (bolsa de Madri).

A idéia foi fazer uma coisa um pouco diferente, dar uma dinâmica mais rápida, juntar mais os eventos.

- *Programa de RI fatores de sucesso – Novembro*

- *Relatório Anual – Outubro*

Este evento já está formatado e foi realizado com sucesso pelo IBRI.

Seção Regional Minas Gerais

O capítulo Minas conta com 24 associados, 15 dos quais estão distribuídos entre Acesita, Belgo Mineira, Cemig, CST e Usiminas. Dos outros nove, oito são ou presidentes ou diretores e um vice-presidente do Conselho dessas empresas. Ou seja, na minha maneira de entender, esse público não é acompanhado, dentro do clube de sócios do IBRI, de outras pessoas (gerentes, analistas, etc.). Por uma razão ou outra essas empresas devem ser de capital aberto mas não tem uma estrutura de RI.

Gostaria de propor alguns temas interessante, temas não necessariamente ligados a nós. Mas alguma interseção dá para ter, como macroeconomia, política, visão de um setor específico (telecomunicações ou setor bancário). Nós temos facilidade para trazer profissionais para esse tipo de evento. Aí nós teríamos um público grande ou razoável. Dá para tentar trazer a imprensa para divulgar o Instituto.

- *Técnicas de apresentação.* Todas as áreas de comunicação das empresas citadas podem se interessar, até mesmo diretores financeiros e CEO's.

- *Stock Options* é outro evento que dá para fazer em Minas, pega a área de RH.

- um evento no primeiro semestre em Minas – ADRII. Realmente a gente tem que começar bem, com palestrantes extremamente competentes.
- Outro no segundo semestre no Espírito Santo.
- *Palestras em universidades.* É muito fácil, muito tranquilo. Tem forte aceitação também.

8) **Outros assuntos de interesse geral** – O Sr. Treiger sugeriu a criação de Comitê Executivo, para Minas e São Paulo. Com o Comitê Executivo da diretoria regional do Rio, eu consegui trazer para nos ajudar dentro do IBRI praticamente todo mundo que tem interesse ou tem importância, ou ainda os dois. Então, hoje, a gente tem além da diretoria (IMF, BR, Antonio Maria ex-Thomson, Aracruz), a Petrobras (Luiz Fernando), todas as empresas da Globo – Globopar, Globo.com, Globocabo -, Light com dois representantes do IBRI (Paulo Renato Marques e Carmen Kanter) . Enfim, não quero cometer injustiças, são várias as pessoas que têm nos ajudado a nível de comitê. Essa é uma idéia boa que eu queria dividir com vocês.

Graças ao trabalho coordenado pela atual Diretoria Executiva, aliás quero registrar em ata os meus parabéns pelo trabalho da diretoria executiva no ano 2000, que foi fantástico. Eu acho que o teu trabalho, Arleu, foi magnífico. O IBRI é o Instituto que na área financeira mais sobressaiu, que mais vem crescendo a nível de divulgação na área financeira. É incrível o que nós estamos conseguindo em tão pouco tempo. A turma está entusiasmada e bem dirigida. Isso eu quero deixar registrado.

- Sr. Arleu comentou que a CVM colocou em audiência pública, no mês passado, uma modificação numa instrução que trata dos fatos relevantes. Eu gostaria que todos dessem uma lida, e se tiverem alguma sugestão passar. Nós poderemos estar usando o IBRI para fazer chegar um posicionamento e começarmos a marcar presença do IBRI junto à CVM. Vamos tratar desse assunto dentro do evento de Governança Corporativa. Basicamente é como divulgar e como tratar a informação no pré-período de divulgação, quem tem acesso.

O Sr. Arleu agradeceu a presença dos diretores e encerrou a reunião

CALENDARIO PRELIMINAR DE EVENTOS

Seção Regional Rio

- *Circuito universitário*. Será ao longo do ano
- *Seminário na FGV - Final de Maio/Junho*
- *Governança Corporativa - Final de Abril*
- *Evento com a NYSE – 07 de Setembro*

Seção Regional Minas

- *Técnicas de apresentação*
- *Stock Options*
- um evento no primeiro semestre MG
- um evento segundo semestre ES
- *Palestras em universidades*

Seção Regional São Paulo

- *Novo Mercado e Governança Corporativa – Abril*
- *A visão do mercado para o RI – Maio*
- *Técnicas de apresentação – Agosto*
- *Listagem de uma empresa nos Estados Unidos – Setembro*
- *Relatório Anual – Outubro*
- *Programa de RI fatores de sucesso – Novembro*