

ATA DA REUNIÃO DA DIRETORIA EXECUTIVA DO IBRI - INSTITUTO BRASILEIRO DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES -, REALIZADA EM 28 DE JANEIRO DE 2006, SÁBADO, ÀS 9 HORAS NO BRISTOL IBIRAPUERA HOTEL, À AV. IBIJAÚ, 368 – SÃO PAULO/SP.

PARTICIPANTES: Geraldo Soares, Bruno Seno Fusaro, Christiano Furtado, Elizabeth Piovezan Benamor, Hernque Bastos, Júlia Holland Reid, Luiz Henrique Valverde, Luiz Leonardo Cantidiano, Marco Antonio de Almeida Panza, Marco Geovanne Tobias da Silva, Natasha Namie Nakagawa, Raul Campos, Silvio Guerra, Rodney Vergili, Luiz Roberto dos Reis Cardoso e Salim Ali.

PAUTA:

- 1 – Atual Estrutura do IBRI
- 2 – Propostas para discussões da Gestão 2006/2007
- 3 – Definições e Metas

1) Atual Estrutura do IBRI

O Presidente Executivo do IBRI, Sr. Geraldo Soares, deu início a reunião às 10h, que teve por objetivo apresentar a atual estrutura do Instituto, o planejamento para os anos de 2006/2007 e finalmente traçar definições e metas para o período.

Após a apresentação de cada um dos presentes, foi feita uma breve demonstração histórica do IBRI, e de sua atual estrutura de funcionamento, tanto de seu conjunto operacional como dos profissionais de RI que auxiliam no seu funcionamento, assim destacados o Sr. Rodney Vergili (assessor de comunicação – responsável por todo o contato com a imprensa), Sr. Luiz Cardoso (assessor da diretoria - responsável pela parte estratégica, de eventos e patrocínios) e o Sr. Salim (superintendente geral – responsável por toda a parte administrativa e operacional, novos associados e participação nas Comissões do Instituto).

2) Propostas para discussões da Gestão 2006/2007

Na segunda parte da reunião foram apresentados os tópicos do planejamento 2006/2007, sendo abordados os seguintes itens:

- 2.1) Formação do Profissional;
- 2.2) Relacionamento Institucional;
- 2.3) Expansão da Base de Associados
- 2.4) Nova Estrutura;
- 2.5) Aplicação da base de aprovados;
- 2.6) Divulgação;
- 2.7) Governança Corporativa;
- 2.8) Exterior.

2.1) Formação Profissional

A idéia é utilizar as diversas fontes de públicos para disseminar a prática de Relações com Investidores. Assim através dos públicos segmentados – como formandos em áreas afins ou de outras áreas ligadas ao ambiente de Relações com Investidores, mais os RI's novos/seniores e DRI's – preparar cursos que supram os diversos níveis de públicos, além do grau de conhecimento profissional.

As frentes a serem utilizadas para tal serão o MBA de Finanças, Comunicação e Relação com Investidores do IBRI/Fipecafi-USP, os cursos segmentados (a serem elaborados e desenvolvidos pela Comissão de Desenvolvimento Profissional) e o Instituto Chiavenato, que através de parceria a ser realizada com o IBRI, atingirá o público dos professores de universidades e conseqüentemente seus alunos.

As ações detalhadas para o MBA, cursos segmentados e o Instituto Chiavenato estão no Planejamento da Diretoria Executiva gestão 2006/2007, dentre as quais se destacam as principais:

- a. Fim da monografia no MBA e inclusão da elaboração de artigos científicos, propondo uma premiação para os 3 primeiros, com publicação das mesmas na Revista RI;
- b. Proposta de inclusão de uma aula da CVM; também no meio do curso incluir aula ministrada por 3 profissionais de RI, abordando as melhores práticas de RI, apresentação de cases práticos e as iniciativas do Instituto; Manutenção das aulas inicial e final (esta última levantando os pontos fortes e fracos do curso); Convite à Bovespa para ministrar uma aula;
- c. Pensar em eventual reformulação do conteúdo programático do MBA, trazendo temas mais práticos e não tão acadêmicos, buscando aproximar o aluno à realidade diária do RI.
- d. Novas formas de divulgação do MBA, através de folhetos impressos, que poderiam ser distribuídos nos eventos do Instituto (Encontro Nacional, Jantar de Confraternização, Seminários, entre outros); analisar possibilidade de anúncio na Revista Exame.
- e. Realizar reuniões com ex-alunos, buscando suas opiniões e levantando se o MBA foi útil na carreira dos mesmos.
- f. Mecanismos de estímulo para indicação de novos alunos.
- g. Outras propostas (Aluminai, ...)

O Sr. Geovanne sugeriu que fosse criada uma comissão para analisar as diversas monografias do MBA, premiando-as e dando divulgação às mesmas, buscando motivar os alunos a criarem dados interessantes para a área de RI. O Sr. Silvio propôs também que eventualmente esses trabalhos fossem levados às entidades internacionais para serem divulgados.

A Sra. Natasha lembrou que o MBA tem uma extensão no exterior, que vem encontrando dificuldades de realização em função do custo. O Sr. Raul sugeriu que fossem feitos intercâmbios de visitas às áreas de RI das empresas americanas. O Sr. Silvio lembrou da Associação FulBright que poderia financiar os alunos nas visitas ao exterior.

Quanto ao Instituto Chiavenato a diretoria esta de acordo com a parceria nos moldes propostos.

O Sr. Geraldo trouxe ao conhecimento dos presentes proposta da FECAP (Faculdade conceito A no MEC) para ter um módulo de RI no MBA de Comunicação Corporativa elaborado pelos mesmos. Estão previstas 4 aulas de 3h cada. A Diretoria

aprovou o projeto de participação do IBRI sendo que o Sr. Geraldo solicitou que aqueles que tivessem interesse em ministrar as aulas que se manifestassem.

Paralelamente o Sr. Raul sugeriu que fosse definido um padrão didático de aulas a serem ministradas pela Diretoria do IBRI de modo a se ter uma homogeneidade na mensagem do RI pelo IBRI. A Diretoria de Desenvolvimento Profissional irá atuar neste tópico específico.

O Sr. Geraldo trouxe o assunto do “Guia de RI da Bovespa”. Pelo convênio que esta sendo proposto, o IBRI atualizaria o Guia, tendo em troca a divulgação do nome do Instituto junto às empresas que o receberem. A Diretoria concordou em participar na atualização do Guia. Será montada uma equipe para o desenvolvimento desses trabalhos.

Quanto aos cursos segmentados, estes buscarão atingir 3 públicos específicos, a saber, os iniciantes em RI, a média gerência, e os diretores de RI. A estratégia é montar cursos via “e-learning” que facilitem o acesso do “aluno”, e desse modo suprir uma lacuna no aprendizado voltado às Relações com Investidores.

O Sr. Geraldo sugeriu que o Instituto realize um evento de melhores práticas de divulgação para o público das agências reguladoras, Congresso Nacional, empresas estatais, secretarias, etc., em Brasília/DF, solicitando que o Sr. Geovanne encabece a organização do mesmo. O Sr. Cantidiano reforçou a importância de realizar esse evento junto ao público proposto. O Sr. Geraldo apresentará proposta para o evento e em conjunto com o Sr. Geovanne e Sr. Cantidiano discutirá a melhor forma de implantá-lo.

O Sr. Geraldo solicitou também que os Vice-Presidentes Regionais sempre estejam atentos às oportunidades de eventos que possam ser desenvolvidos em suas regionais. Foi salientada também a importância de se atuar na região Sul do país, buscando atrair mais esse público.

2.2) Relacionamento Institucional

A estratégia do Instituto será a de buscar mais parcerias com as entidades do mercado de capitais, tais como BNDES, CVM e demais associações de mercado.

Desse modo, o IBRI voltará a fazer as reuniões anuais com a CVM, estreitando o acordo firmado. Quanto ao BNDES, o Instituto terá a oportunidade de ministrar palestras na entidade sobre RI, sendo atendida pela vice-presidência do Rio de Janeiro.

A Sra. Elizabeth trouxe ao conhecimento dos presentes que o IBRI estará participando do recém criado Comitê de Educação da CVM (instrução CVM nº 498). O Instituto terá representação de dois membros do IBRI, sendo a primeira já definida com a Sra.Elizabeth.

O Sr.Geraldo salientou a importância de o Instituto realizar parcerias com diversas associações do mercado de capitais, inclusive, quando necessário, com assinatura de acordos formais. Como exemplo foi citado o acordo recém firmado com a Apimec-MG. O Instituto também foi procurado pela Abamec que está buscando realizar parceria com o IBRI, propondo cooperação técnica, uso de sua sede no Rio de Janeiro para eventos, entre outras iniciativas.

O Instituto também estará buscando realizar um convênio formal com a Bovespa – Bolsa de valores de São Paulo – que prevê a realização de diversas atividades, tais como montagem de uma comissão permanente para estudo de assuntos de interesse de ambas as entidades; realização de artigos para serem divulgados na Revista RI; cooperação entre as assessorias de imprensa; atualização do Guia Bovespa de Relações com Investidores; aula da Bovespa no MBA IBRI/Fipecafi; além de outras iniciativas que poderão surgir. O Sr.Geovanne questionou sobre a presença do IBRI no curso ministrado na programa Bovespa Mais, sendo que o Sr.Geraldo ponderou que o ideal

seria manter a atual estrutura do curso, e após a estruturação por parte do IBRI dos cursos segmentados, então apresentar essa nova estrutura. Um dos objetivos do Instituto é buscar estar mais próximo das empresas que forem abrir capital, mostrando a importância de se ter uma área de RI antes da abertura de capital. Numa segunda etapa, o Instituto terá o objetivo de, em conjunto com a Anbid, preparar esse terreno junto aos bancos de investimento. O Sr. Bruno apresentou uma possibilidade de se trabalhar em conjunto com a Fiemg, junto a empresas que desejem abrir o seu capital, apresentando também a necessidade de se estruturar uma área de RI previamente.

2.3) Expansão da Base de Associados

O Sr. Geraldo apresentou a importância da ampliação da base de associados em RI's para o crescimento do Instituto, tanto no aspecto qualitativo - com maior presença de RI's - quanto para a sustentabilidade financeira do IBRI. Para tal serão montados "kits" de divulgação do Instituto, onde todos poderão estar divulgando entre as empresas e pares de mercado. A meta é crescer em 10% o número de profissionais de RI no ano, ficando essa ao encargo do superintendente geral do Instituto.

Também será criada uma Comissão de Credenciamento e Novos Associados, que irá reavaliar os mecanismos de associação, bem como auxiliar na busca de novos nichos de mercado para o Instituto.

2.4) Nova Estrutura

Para alcançar todas as metas propostas para o IBRI, estará sendo implementada uma nova estrutura, tanto no aspecto organizacional quanto no operacional. Assim existem alguns projetos, a saber:

- a) Projeto Mailing List: Implementação de mailing segmentado para identificação de nichos específicos (RI's, jornalistas, prestadores de serviços, etc).
- b) Está sendo feita a contratação de um analista administrativo financeiro para o auxílio das atividades cotidianas do Instituto.
- c) Será estudada a criação da Diretoria Sul, buscando estar mais próximo às empresas da região sul do país.

2.5) Divulgação

O Sr. Geraldo explicou aos diretores que periodicamente haverá reuniões da Diretoria Executiva que ocorrem previamente (no mesmo dia) à reunião do Conselho de Administração. Também colocou que o IBRI possui um acordo com a Conference Call do Brasil e poderá dispor também de reuniões via teleconferência.

Para o reporte das reuniões das diversas Comissões do IBRI, foi apresentado modelo de reporte, que deverá conter informações sobre data, participantes, objetivos, definições e pendências. Esse reporte, que será de responsabilidade do presidente da Comissão, contando com o apoio do superintendente geral, deverá ser dado a toda a diretoria.

Ficou também definido que o Diretor de Comunicação será o presidente da Comissão de Divulgação. Essa é a responsável por definir os apoios solicitados ao IBRI dentre outros assuntos, descritos em seu regulamento interno.

O Sr. Geraldo salientou a importância da realização de enquetes, que dão visibilidade ao Instituto na mídia além do desenvolvimento de temas de interesse do RI, podendo auxiliar também as comissões do IBRI e outras entidades. Para divulgar as enquetes na mídia, a idéia é utilizar os meios de comunicação adequados para os determinados tipos de enquete, exemplificando, as mais específicas, irão para jornais específicos, como

Gazeta Mercantil ou Valor Econômico, as mais difusas, para jornais que abrangem um público mais amplo.

Será realizada também a 3ª pesquisa do perfil do profissional de relações com investidores, de periodicidade bianual, sendo que a última foi realizada em 2003 e divulgada em 2004. A pesquisa é um questionário bastante completo que busca levantar todo o perfil dos profissionais e das áreas de RI. A pesquisa de 2003 será distribuída a todos os diretores para que opinem e contribuam para o aprimoramento da mesma.

O IBRI também buscará estar próximo dos veículos de comunicação, com o intuito de ter um canal de comunicação aberto entre ambos, para melhor explicar o que é Relações com Investidores e assim colocar o IBRI mais proximamente aos veículos de comunicação.

Ainda sobre o tópico, o Sr.Geraldo trouxe ao conhecimento dos presentes os canais com quem o IBRI já tem parcerias: Revista RI, onde há o espaço do IBRI; Revista Investidor Institucional, onde há a “Mesa Redonda IBRI e Revista Investidor Institucional” e o espaço para artigo de profissionais de RI; Jornal Valor Econômico, onde há a Coluna do IBRI; Portal da Apimec-MG, onde há a Sala do IBRI. Foi explicado que todos os artigos dos profissionais que sejam apresentados para publicação serão analisados pela Comissão de Divulgação que indicará onde haverá a publicação. Será criado um banco de dados sobre os artigos que já existem atualmente para serem publicados, facilitando assim a divulgação e controle dos mesmos.

O Sr.Geraldo trouxe ao conhecimento dos presentes o projeto com o Portal Acionista, que procurou o IBRI sobre um banco de dados dos profissionais de Relações com Investidores, onde aqueles que quisessem poderiam cadastrar o seu currículo deixando a disposição dos que desejassem consultar os mesmos.

O Instituto também fechou recentemente parceria com a Apimec-MG, sendo que o IBRI tem a “Sala do IBRI” no portal da Associação, e estará provendo conteúdo para o site, através de artigos, trabalhos, etc.

O Sr.Rodney foi apresentado como Assessor de Comunicação do Instituto, sendo sua principal função, evidenciar o IBRI na mídia. Os diretores do Instituto serão procurados pelo Sr.Rodney para darem entrevistas, atenderem as demandas da mídia de um modo geral, sendo sempre procurado seguindo a seguinte hierarquia: em primeiro lugar o Presidente Executivo; após o Presidente da Comissão de Divulgação; após o Vice-Presidente Executivo, criando assim diversas possibilidades de atendimento à mídia solicitante. O Sr.Henrique sugeriu que fosse feito um banco de dados com assuntos com os quais os diretores se sintam mais à vontade, de modo a facilitar a identificação por parte da assessoria com quem buscar a entrevista no momento.

Ainda sobre a assessoria, será criada uma sala de imprensa dentro do site do Instituto, com o intuito de melhor atender as demandas externas.

A assessoria estará também alterando a linha editorial do IBRI News, trazendo notícias mais curtas e rápidas, sendo que os assuntos mais longos serão tratados na Revista RI.

Para melhor divulgar o IBRI e a profissão de RI, o Instituto estará realizando reuniões nas editorias dos jornais, onde os diretores serão convidados a falar com os jornalistas.

Por fim o Sr.Geraldo informou que recentemente foi fechada uma parceria com a Revista IR Magazine, que estará publicando bimestralmente uma coluna institucional sobre a evolução do RI no Brasil.

2.5.2) Comissão 10 Anos

O Sr.Geraldo informou que o IBRI fará 10 anos de existência no próximo ano (05/junho/2007). A “Comissão 10 anos” tratará das atividades pertinentes à data. Dentre

as atividades que estão sendo estudadas, foram citadas a elaboração de um livro que fale sobre o “estado da arte” em RI e traga também um histórico dos 10 anos do IBRI; criação de um logo especial para os 10 anos; no Encontro Nacional de 2007, foco nos 10 anos; realização de seminários sobre o futuro da profissão; entre outros assuntos. A Comissão deverá ter uma proposta pronta até o final do primeiro semestre de 2006.

A Diretoria presente considerou as atividades dessa Comissão como essenciais para marcar a primeira década de existência do Instituto. Especificamente quanto ao livro a Diretoria entende que o mesmo não deva se ater exclusivamente ao histórico do Instituto e sim trazer também os aspectos técnicos da profissão de Relações com Investidores.

2.6) Governança Corporativa

O Instituto, em um processo contínuo de aprimoramento de suas atividades administrativas e de reporte, estará estruturando as diversas comissões e comitês do Instituto, com regulamentos internos em cada uma, que serão desenvolvidos pelos presidentes de cada comissão em conjunto com o superintendente geral, com prazo até o final do 1º semestre. Além disso, as reuniões realizadas deverão ter um reporte mínimo contendo informações sobre a Comissão participantes, local, data, objetivo, definições e pendências.

Buscar-se-á a participação de mais associados nas estruturas formais do Instituto. A Diretoria estudará também a criação de um Código de Conduta do Conselho de Administração e da Diretoria Executiva.

2.7) Exterior - Área Internacional

O Sr.Geovanne apresentou aos presentes os eventos internacionais realizados pelo IBRI, iniciando pelo Brazil Day, que teve sua primeira edição em 2001, segunda em 2003 e terceira em 2005.

Na última edição, da qual participaram 28 empresas, foi feito um questionário de avaliação, onde 13 empresas responderam, no qual 54% não concordaram com a data proposta. O outro ponto questionado foi quanto a presença de investidores ou analistas, que na avaliação das empresas não foi satisfatório. Todos os demais pontos foram positivamente avaliados.

Assim o Sr.Geovanne trouxe à discussão da Diretoria, se o evento deve manter-se com a periodicidade bi-anual e se deve ser feito no mês de novembro ou não. Outra sugestão é se deve ser intercalado com uma edição em Londres e outra em Nova Iorque.

O Sr.Geovanne apresentou também o evento realizado pelo IBRI em Madrid, no ano de 2004, intitulado “Tarde do Brasil em Latibex”, que foi realizado no intervalo entre a realização do Brazil Day 2003 e 2005. A Latibex já reafirmou o convite para esse ano de 2006, para a repetição do painel brasileiro no evento.

Assim o Sr.Geovanne trouxe aos presentes a discussão de qual deveria ser o objetivo do Instituto ao realizar eventos internacionais, com foco no desenvolvimento e visibilidade do Instituto, ou no das empresas que participam dos mesmos.

Dentre as diversas opiniões houve um consenso que a data poderia ser alterada.

Finalizando, o assunto será levado à Comissão Internacional que discutirá o mesmo e dará um retorno à Diretoria Executiva.

O Sr.Geovanne informou à diretoria que o IBRI também é filiado ao IIRF (International Investor Relations Federation). O Instituto buscará um maior relacionamento de cooperação técnica com as demais entidades de RI mundiais, como NIRI, Ameri, entre outras.

3) METAS/DEFINIÇÕES:

Foram definidas algumas metas e definições ao final da reunião, conforme descrito abaixo:

3.1) Artigos: os diretores enviarão no prazo de uma semana lista dos assuntos que desenvolverão em artigos.

3.2) Mesa Redonda: as empresas que se dispuseram inicialmente a participar da parceria com a Revista Investidor Institucional foram Usiminas, Petrobras e Localiza. Checarão internamente a DASA, VCP e Souza Cruz.

3.3) Comissão Técnica: estará analisando a Instrução CVM 400 e a questão da Proxy. A idéia é levar esses assuntos à CVM no encontro que será realizado anualmente com a autarquia.

3.4) Seminários, Palestras e Encontros Informais: as vice-presidências do IBRI (MG/RJ/SP) deverão estar propondo temas para a realização de eventos para o desenvolvimento do Instituto.

Quanto as Comissões Internas do IBRI, foi definido que será revista a lista dos atuais participantes, checando os membros que desejem continuar, e verificando novos participantes. Também serão constituídos vice-presidentes das comissões. Assim foram feitas as seguintes definições:

Comissão Técnica:

Presidente: Júlia Holland Reid

Vice-Presidentes: Almir da Silva Mota, Luiz Leonardo Cantidiano.

Participantes: Arleu Anhalt, Douglas Arnold, Edina Biava, Jean Leroy, João Melo Rosa, Luiz H.Valverde, Luiz Leonardo Cantidiano, Roberto Farias, Ronaldo Martins, Natasha Nakagawa, José Luiz Homem de Melo, Geraldo Soares, Salim Ali.

Comissão Internacional:

Presidente: Marco Geovanne

Vice-Presidente: não definido

Participantes: Arleu Anhalt, Ronaldo Nogueira, José Marcos Treiger, Sérgio Sayeg, Geraldo Soares, Raul Campos, Henrique Bastos, Bruno Fusaro, Luiz Cardoso, Salim Ali.

Comissão de Desenvolvimento Profissional:

Presidente: Natasha Nakagawa

Vice-Presidentes: não definido

Participantes: Marco Panza, Breno Milton, Henrique Bastos, Bruno Fusaro, Camila Mation, Luiz H.Valverde, Luiz Cardoso, Salim Ali.

Comissão de Divulgação:

Presidente: Raul Campos

Vice-Presidentes: Geraldo Soares. Outro não definido

Participantes: Elizabeth Benamor, Natasha Nakagawa, Silvio Guerra, Camilla Mation, Rodney Vergili, Luiz Cardoso, Salim Ali.

Comissão dos 10 anos do IBRI:

Presidente: Geraldo Soares

Vice-Presidente: não definido

Participantes: Marco Panza, Elizabeth Benamor, Natasha Nakagawa, Luiz H. Valverde, Henrique Bastos, Rodney Vergili, Luiz Cardoso, Salim Ali, Andrea Pereira, Alexandre Germani, Roberto Gonzalez.

Comissão de Novos Associados / Credenciamento:

Presidente: Geraldo Soares

Participantes: Marco Panza, Luiz Cardoso, Salim Ali.

Sem mais a acrescentar, o Presidente Geraldo Soares agradeceu a todos os diretores pela presença, sendo a reunião encerrada às 19h.