

# **IBRI participa de evento internacional de Relações com Investidores**

**(\*) BRUNO FUSARO**

O mês de junho de 2007 mostrou-se especial para os profissionais de Relações com Investidores no Brasil e no mundo. No Brasil, tivemos a nona edição do “Encontro Nacional de Relações com Investidores e Mercado de Capitais” promovido pelo IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) em conjunto com a Abrasca (Associação Brasileira das Companhias Abertas), já efusivamente celebrado pelo seu sucesso de público e qualidade dos debates. Tivemos a oportunidade também de vivenciar a edição estadunidense do evento, promovido pelo NIRI (National Investor Relations Institute) na Flórida (EUA). Ao longo dos quatro dias de evento, profissionais tiveram a oportunidade de participar de mais de 40 palestras e debates ligados ao dia-a-dia dos RIs (Relações com Investidores) e das empresas. Os assuntos, os mais variados, foram desde “como preparar uma apresentação de efeito” e “linguagem corporal” até a “elaboração do planejamento de RI” e “RI em 2010”. Temas como Governança Corporativa e o crescente ativismo dos *hedge funds* nas empresas também foram destaques no evento que contou com a presença de 1.500 pessoas de todos os continentes, precisamente 26 países, sendo o Brasil o quarto em número de participantes. Devido ao grande interesse e número de presentes, as palestras aconteciam de forma concomitante.

Paralelamente ao evento do NIRI, aconteceu também no mesmo local o “5º Global Summit”, evento promovido pelo IIRF (International Investor Relations Federation), com participação de representantes das entidades de RI de vários países. Além do IIRF, representado pelo seu Chairman, Lyngje Blak, participaram do evento a atual CEO do NIRI, Linda Kelleher, os presidentes do JIRA (Japanese Investor Relations Association) e do AIRA (Australasian IR Association), e ainda, representantes da AERI (Asociación Española para las Relaciones con Inversores) e convidados da África do Sul. O IBRI também se fez representar, e na ocasião, apresentou aos participantes o atual estágio de desenvolvimento do Mercado de Capitais brasileiro, a evolução da profissão de Relações com Investidores e do IBRI no País. A crescente influência dos *hedge funds* no mercado acionário e seus possíveis reflexos nas empresas foi novamente lembrada, resultando em motivo de apreensão para as empresas. Hoje, já somam aproximadamente 9 mil instituições e administram nada menos do que US\$ 1,4 trilhão. Não menos interessante também foi o debate em torno das tendências de M&A (fusões e aquisições) envolvendo Bolsas de Valores no mundo. Ao final, a IIRF anunciou que sua próxima conferência se realizará em dezembro deste ano, em Tóquio (Japão). Ficaram o convite para que RIs e empresas do mundo participem e, ainda, a informação que reuniões tipo *one-on-one* (individuais) com investidores asiáticos podem ser agendadas pela organização desde que representantes das empresas manifestem interesse. Vale lembrar que tais investidores (renda variável) estão se interessando cada dia mais pelas oportunidades oferecidas nos mercados emergentes, incluindo o Brasil.

Assistimos hoje a um grande número de empresas brasileiras buscando o mercado acionário e estruturando suas áreas de RI. Parece-nos adequado nesse momento replicar algumas dicas para um planejamento bem-sucedido. Elas foram dadas durante o evento do NIRI pela empresa americana Tiffany & Co, famosa pela suas jóias de alto luxo. Vamos a elas: (i) desenvolva um plano de atividades prático e alcançável; (ii) seja proativo, porém flexível; (iii) regularmente pergunte-se o que está fazendo e por que razão; (iv) pense estrategicamente; (v) use seu tempo de forma inteligente; e (vi) pense no longo prazo.

E como verificar se o seu programa está sendo efetivo? Responda às seguintes perguntas: (a) a mensagem da sua empresa está sendo entendida pelo mercado? (b) como está a sua credibilidade? (c) você trabalha para reduzir o fator surpresa? (d) a sua empresa tem atraído investidores “desejáveis”? (e) existe um programa de reuniões e apresentações?

Finalmente, lembre-se de que fazer comunicação com o mercado é uma parcela do trabalho de um RI; a outra é ser o porta-voz das demandas dos investidores junto à Alta Administração.

**(\*) Bruno Fusaro é vice-presidente do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (IBRI MG).**

**Sede do IBRI**  
Rua Boa Vista, 254 – 3º andar – São Paulo/SP – Cep: 01014-000  
Sala 311 – Fone: (11) 3106-1836  
E-mail: [ibri@ibri.com.br](mailto:ibri@ibri.com.br)  
[www.ibri.com.br](http://www.ibri.com.br)