

COLABORADORES DO IBRI

AXIA
ENERGIA

BANCO DO BRASIL

Bradesco

Braskem
Petroquímica Brasileira de Classe Mundial

[B]³
BRASIL
BOLSA
BALCÃO

BRB
BANCO DE BRASÍLIA

banrisul

**BANCO
MERCANTIL**

BRIDGE

CAIXA

CEMIG

**CESCON
BARRIEU**

copasa

cosan

CTG Brasil

Deloitte.

DEMAREST

DEXCO

GERDAU

itaú

ITAÚSA

Klabin

MATTOS FILHO

pwc

**BR
PETROBRAS**

report :

SANEPAR

suzano

TIM

USIMINAS

VALE

**VDV
ADVOGADOS**

Programa de Mentoring do IBRI realiza encontro de confraternização em 02 de dezembro de 2025

O Programa de Mentoring do IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) realizou encontro presencial de confraternização em 02 de dezembro de 2025, no Tank Brewpub, em São Paulo (SP).

O encontro contou com a participação de Renata Oliva Battiferro, Presidente do Conselho de Administração do IBRI, e Luiz Roberto Cardoso, Presidente Executivo do Instituto.

Eduardo Galvão, Conselheiro de Administração e Coordenador do Programa de Mentoring do IBRI e Diretor de Relações com Investidores na CI&T, deu as boas-vindas aos mentores e mentorados e conduziu o animado encontro de confraternização.

“Foi uma oportunidade valiosa para aproveitar uma noite de troca de experiências entre os participantes do programa de mentoria”, afirma Eduardo Galvão.

“O Programa de Mentoring é exclusivo para associados e foca em conexões entre mentores

experientes e profissionais de Relações com Investidores para desenvolvimento de carreira”, destaca Galvão.

Em 2025, ocorreu a 8ª edição do Programa de Mentoring do IBRI que recebeu número de inscrições recorde tanto de mentores quanto de mentorados, com a formação de 22 duplas.

Nesta edição de 2025, as inscrições para mentores e mentorados foram ampliadas para que mais profissionais tivessem a oportunidade de buscar mais desenvolvimento, e se conectar com líderes do setor, guiando-os na trajetória profissional.

“O programa de mentoria do IBRI foi criado com o objetivo de conectar profissionais da área de Relações com Investidores a mentores experientes. Com a mentoria, os profissionais não só ganham *insights* valiosos, mas também terão o suporte necessário para enfrentar os desafios do dia a dia, aprimorar as habilidades e ampliar a rede de contatos”, conclui Eduardo Galvão.