

BME y AERI se unen para impartir formación específica en este ámbito

RELACIONES CON INVERSORES: EVOLUCIÓN, TENDENCIAS Y RETOS

En los últimos años y conforme la presencia de los mercados se ha hecho más extensa y reconocida en el desarrollo de las economías avanzadas, las relaciones con inversores como área independiente dentro de las empresas cotizadas ha ido ganando peso. Tanto es así que se podría decir que hoy esta función es una parte estratégica de la organización de las empresas que colocan títulos en los mercados porque ayuda a que el precio de las acciones y el coste de financiación reflejen con mayor fidelidad cual es la realidad de cada compañía. Conscientes de esta realidad BME y AERI han unido esfuerzos para llevar a cabo un programa de formación en este campo. De esta manera, el próximo 10 de octubre dará comienzo un curso de 4 meses de duración que bajo el título “Curso avanzado de Relaciones con Inversores” persigue ayudar a las empresas a diseñar y ejecutar con éxito su estrategia de comunicación con inversores y analistas.



JAVIER RODRÍGUEZ VEGA
Director de la Asociación Española para las
Relaciones con Inversores (AERI)

La función de Relaciones con Inversores se definió tradicionalmente y en sus orígenes, allá por los años 80, como un área de comunicación financiera en la cual el objetivo no era otro que el de maximizar el precio de la acción de la compañía cotizada. Afortunadamente se trata

de una definición que ha evolucionado enormemente a lo largo de los años, hasta alcanzar una mayor consideración dentro de las compañías como función estratégica cuyos profesionales no buscan maximizar ningún precio (el término “maximizar” podría dar lugar a malentendidos), sino que buscan que el precio de la acción refleje un valor justo o apropiado (*fair value*).

Asimismo, y como contraposición a los

muchos años en los que las Relaciones con Inversores sólo tenían que ver con las acciones de la compañía (*equity*), en los últimos tiempos ha entrado en juego un concepto de Relaciones con Inversores en Renta Fija.

Por todo ello, podríamos decir que la función de Relaciones con Inversores persigue hoy día que el precio de la acción y el coste de la financiación reflejen de manera justa y apropiada cuál es la realidad de la compañía.

¿QUÉ DEBE HACER EL RESPONSABLE DE RELACIONES CON INVERSORES?

Decir que el capítulo de Relaciones con Inversores se ha convertido en un área estratégica dentro de las compañías no es una afirmación gratuita. Es cierto que en un primer momento se consideraba que su mayor tarea era la de trasladar las cifras de la compañía a los analistas e inversores; pero la evolución de los mercados, la proliferación y aparición de nuevos actores en la industria de la inversión, las nuevas demandas de información y la creciente competencia global por el capital han hecho que el o la profesional de las Relaciones con Inversores se convierta en una pieza clave dentro de cualquier organización:

- De manera interna debe interactuar diariamente con la Alta Dirección y otras



Curso avanzado de Relaciones con Inversores

Del 10 de octubre de 2008 al 30 de enero de 2009.

Lugar de celebración:
Palacio de la Bolsa de Madrid.

Duración del curso:
56 horas. 14 sesiones de 4 horas (1 semanal) + Sesión de Clausura.

Forma de inscripción:
Contactando con la Secretaría Técnica del Curso y en el Instituto BME.

Plazas limitadas:
Las plazas se asignarán por riguroso orden de inscripción.

Cuota de Inscripción:
Miembros de AERI: 1.750€.
No Miembros AERI: 2.400€.

Introducción:

Este Curso ha sido diseñado para profundizar en las estrategias del Área de Relaciones con Inversores dentro de la empresa cotizada. Se analizará desde las funciones que debe cubrir hasta qué recursos y estructura mínima necesita. Asimismo se explicará la interacción con otros agentes importantes dentro del ámbito, tanto internos (Alta Dirección, Áreas de Negocio) como externos (Analistas, Inversores Institucionales, Supervisor y otros).

Dirigido a:

Departamento de Relaciones con Inversores, Consejeros Delegados, Directores Financieros, Directores de Estrategia, Directores de Comunicación, Departamento de Asesoría Jurídica, Secretaría General, Analistas, Gestores e Inversores Institucionales, Inversores Minoristas, Consejeros, Periodistas de Prensa Económica.

aeri

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LAS RELACIONES CON INVERSORES

Para más información:

Tel.: 91 5892324 / 16
institutobme@bolsasymercados.es
www.institutobme.es

CON LA COLABORACIÓN DE



Cómo diseñar y ejecutar con éxito una estrategia de comunicación con inversores y analistas

CURSO AVANZADO DE RELACIONES CON INVERSORES

Del 10 de octubre de 2008 al 30 de enero de 2009

El pasado día 17 de julio tuvo lugar en el Palacio de la Bolsa de Madrid, sede de Bolsas y Mercados Españoles, la presentación del Curso Avanzado de Relaciones con Inversores que organiza la Asociación Española para las Relaciones con Inversores (AERI) en la colaboración con Instituto BME. El acto que al que asistieron Francisco Blanco (Director del curso, Expresidente y Miembro Fundador de AERI), Javier Rodríguez Vega (Coordinador del programa y Director de AERI) y Beatriz Alejandro (Directora de Instituto BME) es una muestra más del manifiesto interés del Instituto de Bolsas y Mercados Españoles por colaborar con todas aquellas iniciativas que promuevan la difusión y el conocimiento del sector financiero en su sentido más amplio.

El Área de Relaciones con Inversores ocupa un lugar primordial dentro de las organizaciones, porque determina la correcta formación de expectativas sobre el valor de mercado de la compañía.

Dentro de un mercado en constante movimiento, las compañías deben enfrentarse a situaciones dinámicas y cambiantes, y deben adaptar su estrategia a las exigencias de sus inversores o grupos de interés. Al mismo tiempo, los inversores aumentan sus exigencias y demandas, incluso el identificarlos es ya una ardua tarea.

Nuevas regulaciones y nuevos conceptos aparecen constantemente, como el caso de "Sostenibilidad", generando impacto en las Relaciones con Inversores y traduciéndose en el aumento de los requisitos de transparencia de las compañías.

Este Curso es una respuesta a estas inquietudes, porque ha sido diseñado para profundizar en las estrategias del Área de Relaciones con Inversores dentro de la empresa cotizada; desde las funciones que debe cubrir, pasando por sus recursos, estructura mínima, etc. Asimismo se analizará la interacción con otros agentes importantes dentro del ámbito, tanto internos (Departamentos de Prensa, Financiero y de Control de Gestión, Asesoría Jurídica, etc.) como externos (analistas de inversión, inversores institucionales, agencias de rating, inversores minoristas, bancos de inversión, organismos reguladores del mercado de valores)

El curso que está dirigido; a los Departamentos de Relaciones con Inversores, Direcciones Generales, Financieras, de Estrategia, de Comunicación, Asesoría Jurídica, Secretaría General, Consejeros Delegados, así como a Analistas, Gestores e Inversores Institucionales y Periodistas de Prensa Económica, comenzará el viernes 10 de octubre de 2008, estando previsto que finalice el 30 de enero de 2009.

A lo largo de 15 viernes y en horario de 9:30 a 14:00 horas, se irá desarrollando un programa dividido en 15 módulos (**ver tabla adjunta**), a través del cual los asistentes reforzarán sus habilidades para, entre otras, comprender los requisitos y expectativas de los inversores y analistas, diseñar una política de comunicación que transmita realmente su estrategia, desarrollar un "Equity Story" de interés para sus inversores.

Más información esta disponible en la página Web de instituto BME (www.institutobme.es) desde donde además, podrá realizar la inscripción al mismo. ▽

ESTRUCTURA GENERAL DEL CURSO

Módulo 1

Introducción: El Valor Estratégico de las Relaciones con Inversores

Módulo 2

Desarrollo de la Función de Relaciones con Inversores

Módulo 3

Value Reporting: El Valor de una Compañía en su Comunicación Financiera

Adopción de las NIC: Implicaciones en las Relaciones con Inversores

Módulo 4

El "Roadshow" y el "Investor Day"

Módulo 5

Proveedores de Servicios y Consultores

Módulo 6

Análisis y Valoración del Mercado: El Rol de los Analistas Sell-Side y sus Implicaciones en las RR.II.

Módulo 7

Las relaciones con los Inversores Institucionales

Módulo 8

Atención al Accionista Minorista.

La Prensa Económica y su Impacto sobre el Pequeño Accionista.

Módulo 9

La Problemática de la Identificación de Accionistas y el Targeting de Inversores

Módulo 10

Normativa y Regulación

Módulo 11

Gobierno Corporativo

Módulo 12

El Impacto de las Fusiones y Adquisiciones y el Activismo Accionarial sobre las RR.II: Amenazas y Oportunidades

Módulo 13

Aspectos clave de la operativa de mercados bursátiles para las Relaciones con Inversores

Módulo 14

Responsabilidad Social Corporativa y Sostenibilidad

Módulo 15

Conferencia - Clausura

El conocimiento tanto interno como externo de la compañía es donde radica uno de los mayores activos y funciones del profesional de Relaciones con Inversores: ser capaz de percibir qué opinan los distintos grupos de interés de la compañía, de entender qué demandas tienen los mercados y de trasladar toda esta información a la Alta Dirección de la misma

personas de la compañía (desde Presidencia y Consejero Delegado hasta Dirección General, Dirección Financiera, Áreas de Negocio, Dirección de Comunicación, de Producción, de Sostenibilidad y RSC, Área Jurídica,...) para poder conocer lo más posible cualquier detalle relativo al funcionamiento del negocio, fortalezas y debilidades, comparación con la competencia y por supuesto todas las cifras y magnitudes.

- De manera externa sigue siendo el canal de comunicación con analistas, inversores (tradicionales y más novedosos, como hedge funds), mercados y en ocasiones con los supervisores y otras instituciones.
- Y en este gran conocimiento tanto interno como externo de la compañía es donde radica uno de los mayores activos y funciones del profesional de Relaciones con Inversores: ser capaz de percibir qué opinan los distintos grupos de interés de la compañía, de entender qué demandas tienen los mercados y de trasladar toda esta información a la Alta Dirección de la misma (es decir, ejercer una labor de radar o termómetro en los mercados).

LA FORMACIÓN ESPECÍFICA SIGUE SIENDO UNA TAREA PENDIENTE

El perfil de un/una profesional de las Relaciones con Inversores es muy heterogéneo pero con el denominador común de aportar una gran valía en todo caso; se pueden encontrar perfiles que provienen del mundo del análisis financiero o de gestoras de fondos, así como de casas de bolsa, bancos de inversión, auditoras, consultoras,... aunque también podemos encontrar profesionales que se incorporan a Relaciones con Inversores desde otras funciones corporativas como puede ser el área financiera o de control de gestión, desarrollo corporativo, comunicación, áreas de negocio y otras. Un gran número de razones puede explicar dicha heterogeneidad, pero desde luego una de ellas es que en nuestro

país no existe hasta el momento absolutamente ninguna formación específica sobre el área de Relaciones con Inversores, ni en universidades ni en escuelas de negocios más especializadas.

Para cubrir esa carencia de formación, la Asociación Española para las Relaciones con Inversores – AERI (creada en 1991 y dedicada a la discusión, debate y formación sobre las mejores prácticas en Relaciones con Inversores) está organizando el **I Curso Avanzado de Relaciones con Inversores**, que con una duración cercana a las 60 horas tendrá lugar entre octubre de 2008 y enero de 2009. Dicho curso intenta cubrir todas las áreas que afectan o están relacionadas con la función: Análisis y Valoración del Mercado, Inversores Institucionales, Gobierno Corporativo y Regulación, Sostenibilidad y RSC, Desarrollo Corporativo y Activismo Accionario, Pequeño Accionista, Mercados, Comunicación Financiera y otras muchas.

[Más información sobre el Curso se puede encontrar en esta misma revista o en www.aeri.es y www.institutobme.es]

NOVEDADES EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES CON INVERSORES

La formación y el desarrollo de una buena función de Relaciones con Inversores ha sido siempre importante, pero es en los momentos de crisis de los mercados y elevada volatilidad como el que estamos viviendo ahora cuando se hace más relevante si cabe. En la situación actual las compañías deberían incrementar sus esfuerzos de transparencia y comunicación con el ex-

terior para evitar o atenuar los bandazos que están sufriendo muchos valores; sirva esta idea para animar a algunas compañías de pequeña capitalización que todavía no realizan una labor activa de Relaciones con Inversores a que creen dicha área.

También es cierto que, como ya he indicado antes, ésta es una función que se encuentra en permanente evolución. Eso hace que constantemente se deba enfrentar a nuevos retos o tendencias a las que debe saber dar respuesta o adaptarse. Entre las novedades de los últimos tiempos a las que debe hacer frente podríamos destacar las siguientes:

- **Hedge funds y activismo accionario.** En los últimos años han aparecido y proliferado ampliamente nuevos tipos de inversores, entre los que debemos destacar los hedge funds; se trata de un tipo de inversor muy distinto al “inversor tradicional”, más agresivo en sus estrategias y que utiliza herramientas y productos derivados más “exóticos” para conseguir sus fines de rentabilidad. Existen muchos tipos de hedge funds (long-short, de crecimiento agresivo, event driven, activistas...), y cada día aumenta el número de estos inversores. Según un estudio publicado en 2007 por AERI, casi un 25% de las reuniones con inversores que llevan a cabo las compañías cotizadas españolas tiene lugar con hedge funds; otros estudios o artículos en Estados Unidos sitúan esta cifra en un rango entre el 25% y el 50% de las reuniones.

Una de las estrategias que siguen algunos hedge funds es la del activismo, buscando promover o provocar cambios en las compañías que les lleven a obtener mayores retornos, y los casos más conocidos suelen tener que ver con temas de gobierno corporativo.

Frente a este activismo más o menos hostil, Relaciones con Inversores puede jugar un papel clave, identificando clara y tempranamente este tipo de inversores, conociendo sus estrategias y actuando

de punto de referencia e información con la Alta Dirección de la compañía.

- **Identificación de Accionistas y Targeting de Inversores.** Las compañías cotizadas son cada vez más conscientes de la imperiosa necesidad que tienen de saber quiénes son sus accionistas, quiénes se han incorporado a su capital y –sobre todo– quiénes venden sus acciones y porqué. En este contexto las compañías cuentan con herramientas como el fichero X25 de Iberclear o proveedores especializados en Identificación, que son más necesarios y utilizados cuanto más internacional es la base de inversores de la compañía. No olvidemos además que el fichero X25 sólo se puede solicitar con cierta antelación a la celebración de la Junta General de Accionistas y no durante todo el año (lo cual, pese a suponer un sobrecoste para las compañías, sería de gran interés).

Si ya es complicado identificar a los accionistas de una compañía (más aún a los bonistas, dentro del área de Relaciones con Inversores en Renta Fija), el problema se multiplica cuando aparecen ciertos instrumentos en escena, como puede ser el Préstamo de Valores. El préstamo, pese a existir desde hace años en nuestro mercado, se ha disparado en los últimos meses y ha hecho a muchas compañías cotizadas preocuparse enormemente por él, por la connotación e impacto bajista que representa sobre el valor de la acción. Y aquí las compañías no cuentan con ninguna herramienta que les permita saber quién está prestando los títulos (el Boletín de Bolsa de Madrid sí publica datos agregados de constitución y cancelación de préstamos, saldos vivos,...), aunque sí sería muy interesante poder contar con dichos ficheros o listados.

Utilizando como base una buena identificación de accionistas, algunas compañías se están empezando a esforzar en hacer targeting de inversores. Más allá de reunirse y visitar a los inversores que



les proponen los bancos y casas de bolsa que organizan sus road-shows, intentan seleccionar ellos mismos cuáles deberían ser sus inversores clave (que inviertan en sus competidores, o en sus mercados, o en compañías de sus características y sin embargo no lo hagan en la suya, o que por situación geográfica o perfil de inversión o duración media de cartera les pueda interesar).

- **Inversión Socialmente Responsable (ISR) y Sostenibilidad.** Cada vez más inversores toman sus decisiones de inversión teniendo en cuenta de una manera más o menos relevante parámetros de Sostenibilidad y Responsabilidad Social Corporativa. Esto exige que las compañías cotizadas deban promover dichas prácticas internamente (más allá de la tradicional acción social) como parte integrada y estratégica del propio negocio, y Relaciones con Inversores debe conocer esta estrategia y debe saber comunicarla a los analistas e inversores. Esta tendencia y la ISR no hacen más que crecer; en nuestro país contamos con varios ejemplos recientes que nos exigen permanecer atentos a algo que está demostrando ser más que una moda. Primero podemos mencionar el lanzamiento en 2008 de un nuevo índice español denominado FTSE4Good IBEX, que perteneciendo a la familia de los

FTSE4Good (índices que incluyen a compañías cotizadas con un cierto comportamiento y ranking en Sostenibilidad y en sus tres vertientes de aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo –ESG en sus siglas en inglés–) incluye a las compañías españolas que más destacan en dicha materia. Segundo, y contando con la participación de AERI, también en estos días está teniendo lugar el nacimiento de SpainSIF, Foro Español para la Inversión Socialmente Responsable –a imagen de EuroSIF u otros SIFs nacionales. Y finalmente no podemos dejar de mencionar la intención anunciada pero aún no concretada del Gobierno de España de invertir parte del Fondo de Reserva de la Seguridad Social en valores cotizados en Bolsa siguiendo criterios de ISR.

En definitiva, y a modo de resumen, la función y los profesionales de Relaciones con Inversores se enfrentan en estos días a un entorno complicado y en constante cambio que está haciendo que deban formarse, informarse y desarrollar las mejores prácticas posibles en su área. Desde luego no van a conseguir que desaparezca la volatilidad y turbulencias de los mercados, pero sí van a poder ayudar a sus compañías a mitigar los efectos sobre su valoración y a estar mejor preparadas para todo aquello que pueda acontecer. ▀