



Curso avanzado de Relaciones con Inversores

3^a edición

INSTITUTO
BME ➔



Curso avanzado de Relaciones con Inversores

“CÓMO DISEÑAR Y EJECUTAR CON ÉXITO UNA ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CON INVERSORES Y ANALISTAS”

¿Por qué es importante?

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, vendedores, traders, inversores institucionales, agencias de rating, inversores minoristas, bancos de inversión, organismos reguladores del mercado de valores)

¿Quién debería asistir?

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.





CURSO AVANZADO DE RELACIONES CON INVERSORES

Director:

Francisco Blanco. Jefe del Gabinete de Presidencia de Telefónica S.A. Expresidente y Fundador de AERI.

Estructura:

16 sesiones de 4 horas (1 semanal) + Sesión de Clausura; Viernes, de 9:30 a 14:00

Dirigido a:

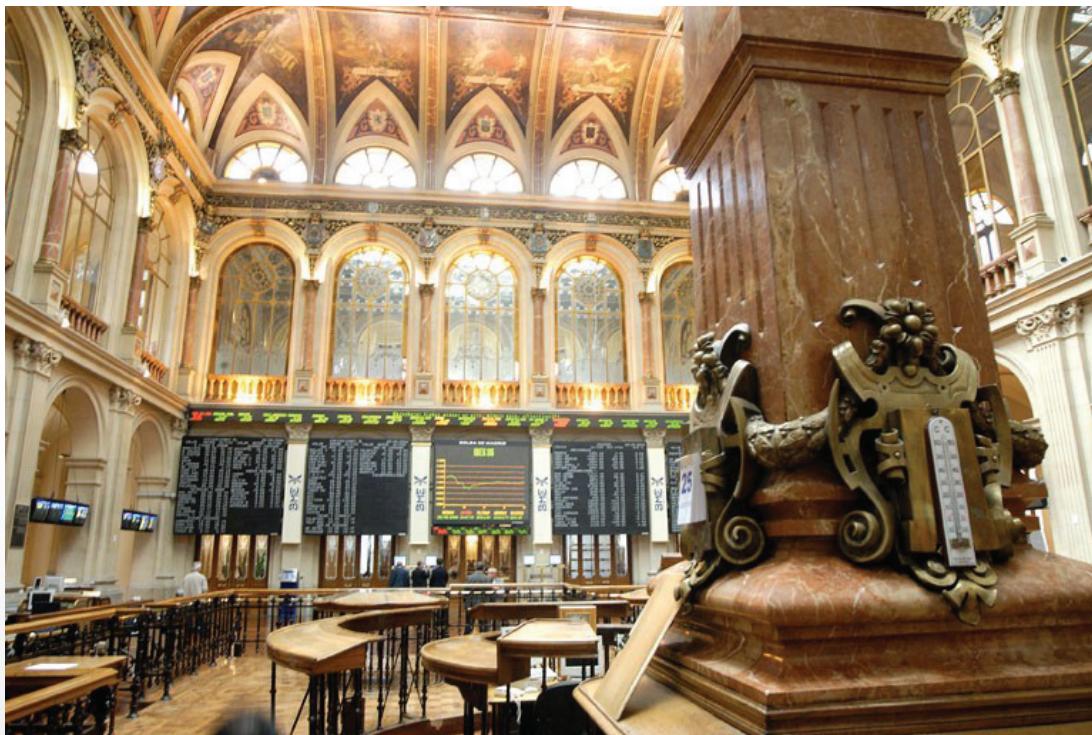
Departamento de Relaciones con Inversores, Consejeros Delegados, Dir. Financiera, Dir. de Estrategia, Dir. General, Dir. de Comunicación, Asesoría Jurídica, Secretaría General, Analistas, Gestores e Inversores Institucionales, Periodistas económicos, Consejeros

RESUMEN DEL CURSO

- Aprenda a desarrollar un "Equity Story" de interés para sus inversores.
- Desarrolle las mejores prácticas en la disciplina de Relaciones con Inversores.
- Diseñe una política de comunicación que transmita realmente su estrategia.
- Identifique los momentos clave de interacción con los mercados.
- Aprenda cómo trasladar la estrategia a la comunicación con inversores.
- Analice cómo se puede beneficiar con la utilización de proveedores y consultores.
- Comprenda los requisitos y expectativas de los inversores y analistas.
- Revise las normativas que pueden afectar a su estrategia de comunicación con los mercados.
- Aprenda a integrar la Responsabilidad Social y la Sostenibilidad como parte de la estrategia de su compañía.
- Conozca todos los tipos de inversores que puede encontrarse, de los más tradicionales a los más novedosos.
- Sepa quiénes siguen y valoran su compañía y

comprenda qué metodologías y estrategias de inversión utilizan.

- Entienda las diferencias en las prácticas de comunicación con inversores institucionales frente a los inversores minoristas.



TEMARIO

Módulo 1

Introducción: El Valor Estratégico de las Relaciones con Inversores

- Origen y Evolución de las Relaciones con Inversores
- La formación de expectativas y "el gap de valor"
- El Valor Estratégico de las Relaciones con Inversores para la empresa cotizada
- La presentación puede marcar la diferencia
- Asimetrías en las relaciones con inversores
- Los desafíos de las Relaciones con Inversores en el siglo XXI
- El caso Telefónica
- Los límites razonables de las Relaciones con Inversores



Módulo 2

Desarrollo de la Función de Relaciones con Inversores

- Misión y Encaje Organizativo
- Planificación Programa Relaciones con Inversores: Equity Story, Identificación de actuales y potenciales accionistas, Roadshow
- Canales de Comunicación dentro de la compañía: Áreas de Negocio, Dirección financiera – Control de Gestión, Departamento de Comunicación, Secretaría General, Dirección - Consejo
- Estructura y Recursos
- Herramientas de Comunicación: Informe trimestral resultados, Memoria, Página Web, Boletines

Módulo 3

Value Reporting: El Valor de una Compañía en su Comunicación Financiera. Adopción de las NIC: Implicaciones en las Relaciones con Inversores

- Los objetivos de las NIIF. Especial referencia a los mercados financieros
- Ejemplos prácticos de tratamientos complejos en las NIIF; Impacto para los usuarios de la información financiera: Derivados, Combinaciones de negocios, Impuestos diferidos, Test de deterioro del Fondo de Comercio, Venta de participaciones parciales en empresas, Planes de pensiones, Planes de opciones sobre acciones, Concesiones
- Nueva Regulación sobre Información Trimestral y Semestral
- Indicadores Extracontables
- Interpretación de los nuevos estados financieros: El estado de flujo de caja y el estado de ingresos y gastos reconocidos.
- Análisis crítico: Utilidad real de los estados financieros ¿Qué información sobra y qué información falta para permitir transmitir al mercado la evolución real de las actividades de la empresa?

Módulo 4

El "Roadshow" y el "Investor Day"

- Identificación de las áreas geográficas donde la compañía tiene inversores actuales o potenciales
- Seguimiento del cambio en la comunidad financiera
- Fijación de objetivos concretos para cada inversor
- Desarrollo de un diálogo concreto, cercano y dirigido a los inversores
- Planificación del roadshow
- Beneficios del roadshow
- Objetivo, Planificación y Organización de Investor Day
- Problemática Logística
- Disclosure y Preparación de Mensajes a Inversores
- Fijación de Guidance. Impacto Bursátil
- Imagen
- Caso Práctico: Telefónica

Módulo 5

La Estrategia en el 'Equity Story'

- Estrategia y Creación de Valor. Por qué tener una estrategia clara y bien estructurada es clave para la creación de valor.
- Dirección Estratégica: Cómo estructurar la estrategia para garantizar su gestión, una buena ejecución y, por tanto, resultados.
- Ejercicio práctico sobre Dirección Estratégica orientada al Valor. Trabajo en equipos y debate.
- Métodos y alternativas para trasladar la Estrategia al Equity Story.
- La Comunicación de una Estrategia de Valor al entorno inversor.

Módulo 6

Junta General de Accionistas y Análisis de Estructura Accionarial

- Análisis feedback mercado
- Roadshow
- Estrategia de RRHH
- Difusión de comunicados económico-financieros.
- Casos prácticos
- Organización de JGA y otros eventos

Módulo 7

La Comunicación Estratégica con Inversores. La Problemática de la Identificación de Accionistas y el Targeting de Inversores.

- Tratamiento del X25
- Los emisores nominativos y el Libro de Registro
- Sistemas de identificación de accionistas (importancia de los custodios)
- Análisis y seguimiento de la estructura accionarial
- Casos prácticos

Módulo 8

Atención al Accionista Minorista.

La Prensa Económica y su Impacto sobre el Pequeño Accionista.

- Oficina del Accionista
- Herramientas y recursos en la comunicación con inversión minorista
- Clubs y foros de inversores
- Caso práctico
- Prensa económica vs prensa generalista
- Internet, el medio emergente
- Los medios especializados

Módulo 9

Las relaciones con los Inversores Institucionales

- Inversores tradicionales: fondos de inversión, fondos de pensiones, aseguradoras
- Tipologías de estrategias de inversión: Inversión activa, inversión pasiva
- La operativa del inversor institucional
- Los nuevos inversores institucionales: hedge funds, private equity y FoHF

Módulo 10

El Rol de los Analistas y de los Vendedores Sell-Side

- Misión de los analistas
- Relación con las empresas cotizadas
- Relación con otros departamentos del banco e impacto en ingresos
- Relación con los distintos tipos de inversor final e impacto en el mensaje del analista
- Operativa diaria de los analistas sell-side
- Día típico de un vendedor de renta variable
- La importancia del vendedor para los clientes institucionales.
- Interacción con los analistas
- Dos tópicos: "Know your client", "Expose yourself to the danger of doing business"

Módulo 11

Módulo: Análisis y Valoración del Mercado – Valoración de Empresas

- Análisis fundamental
- Métodos de valoración absoluta, teoría, ventajas e inconvenientes: valor contable, descuento de flujos, descuento de dividendos, Residual Income, TIR, EVA
- Cálculo de la tasa de descuento, primas de riesgo, beta
- Diferentes modelos para calcular el valor residual, teoría, ventajas/inconvenientes
- Métodos y múltiplos de valoración relativa, descripción, ajustes y uso práctico: PER, PCF, PSales, EV/EBITDA, FCFE yield, Dividend Yield, UFCF yield, PBV, metric to growth.
- Suma de partes: combinando valoración absoluta, múltiplos, 'mark to market'
- Errores típicos cometidos al valorar compañías
- Recomendado 'stocks', un enfoque práctico: valoración frente a precio, valoración absoluta frente a valoración relativa, corto plazo frente a largo plazo, catalizadores, newsflow, valores defensivos, valores de alta beta.
- Caso práctico

Módulo 12

Normativa y Regulación

- Evolución histórica y codificación internacional
- Hechos relevantes
- Ley de Mercado de Valores
- Murallas chinas
- MiFid y protección de los inversores
- Manipulación de Mercados
- Normas de conducta y abuso de mercado
- Casos prácticos
- Insider trading

Módulo 13

Gobierno Corporativo

- Código Unificado de Buen Gobierno
- Informe de Gobierno Corporativo: Valor normativo, valor de mercado valor corporativo, valor desde el ángulo de las relaciones con inversores y algunos casos del IBEX 35.
- Praxis de Gobierno Corporativo en los Consejos de Administración y órganos de dirección
- Papel real e ideal de las Comisiones de Compliance y de Auditoría.

- Indices y rankings: Análisis de eficiencia, algunos casos del EUROSTOXX y claves de posicionamiento en ranking: contenidos y conductas.

- Compliance
- Mejores prácticas
- Sarbanes-Oxley
- Junta General de Accionistas

Módulo 14

El Impacto de las Fusiones y Adquisiciones y el Activismo Accionarial sobre las RRHH: Amenazas y Oportunidades

- El rol del Banco de Inversiones
- Tipos de Activismo Accionarial
- Gestión de crisis
- El impacto del Private Equity
- Estrategia defensa frente activismo hostil
- Casos prácticos

Módulo 15

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

- El valor de la liquidez
- Indices bursátiles
- Los derivados y productos estructurados
- Préstamo de valores
- Sistemas de contratación: continuo, fixing y subastas
- Operaciones financieras especiales (OPVs, OPAs,...)
- Casos prácticos

Módulo 16

Responsabilidad Social Corporativa y Sostenibilidad

- Informes de Sostenibilidad
- PRI: Principles for Responsible Investment
- Global Compact (Naciones Unidas)
- Elegibilidad en los Índices de Sostenibilidad
- Gestión de los riesgos ESG (environment, social, corporate governance)
- Derechos Humanos
- Gestión de la cadena de suministro
- Compliance (códigos de conducta, compromisos, políticas, etc...)
- Creación de valor a través de RSC
- Modelos de medición de impacto RSC
- El caso de Iberdrola

Módulo 17

Conferencia – Clausura

PROFESORADO

Francisco Blanco Bermúdez	Jefe Gabinete de Presidencia de Telefónica y Presidente de AERI
Ricardo Jiménez Hernández	Director de Relaciones con Inversores de Ferrovial y Presidente de AERI
Jesús Herranz Lumbreras	Director de Control de Ferrovial
Francisco Trullenque	Socio Director de Strategy & Focus
Isabel Beltrán España	Directora de Relaciones con Inversores de Telefónica
Pablo Santos García	Director General de Steinberg & Asociados
Juan Prieto Sánchez	Managing Director de Santander Servicios a Emisores
Jaime Piniés	Consejero Delegado de Piniés y Aguilar
Mark Simms	Managing Director de Capital Precision
Artur Callau	Director de Marketing y Relación con Accionistas de Criteria CaixaCorp.
Rafael Rubio Gómez-Caminero	Director de Inversión
Enrique Marazuela Cejudo	Director de Gestión de Patrimonios de BBVA Patrimonios
León Bartolomé Velilla	Managing Partner de BBVA & Partners
Luis Prota Barroeta	Executive Director de Morgan Stanley
Mark Giacoppazzi	Fundador y Consejero Delegado de Fidentiis Equities SV
Fernando Zunzunegui Pastor	Profesor Doctor de Universidad Pontificia Comillas y Universidad Carlos III, Asesor de la Comisión Europea y Abogado
Javier Ibáñez Jiménez	Profesor Propio Agregado de Derecho Mercantil y Presidente de la Subcomisión Delegada de Doctorado de Universidad Pontificia Comillas
Juan de Dios Gómez	Managing Director de Goldman Sachs
Santiago Bau	Associate Investment Banking Division de Goldman Sachs
Jesús González Nieto	Director de Desarrollo de Mercado de Bolsa de Madrid - BME
Eduardo Ferrán Alzaga	Jefe de Supervisión de Mercados de Bolsa de Madrid - BME
Tomás Conde Salazar	Director de Gestión e Información de Sostenibilidad de BBVA
Juan Felipe Puerta	Responsable de Responsabilidad Social y Reputación Corporativa de IBERDROLA
Blas Calzada	Ex Presidente de CNMV
Eva Castillo	Consejera de Telefónica



Curso avanzado de Relaciones con Inversores

Fecha de celebración:

Del 1 de octubre de 2010 al 18 de febrero de 2011

Duración del curso:

64 horas

16 sesiones de 4 horas (1 semanal) + Sesión de Clausura

Horario:

Viernes de 9:30 a 14:00

Lugar de celebración:

Palacio de la Bolsa de Madrid.
Pza. de la Lealtad, 1. 28014 Madrid

Forma de inscripción / Para más información:

Contactando con Instituto BME

www.institutobme.es

Tlf: 91 5892324 / 16

Email: institutobme@bolsasymercados.es

Cuota de Inscripción:

Miembros de AERI: 2.400 €

No Miembros de AERI: 2.950 €

Plazas limitadas:

Las plazas se asignarán por riguroso orden de inscripción