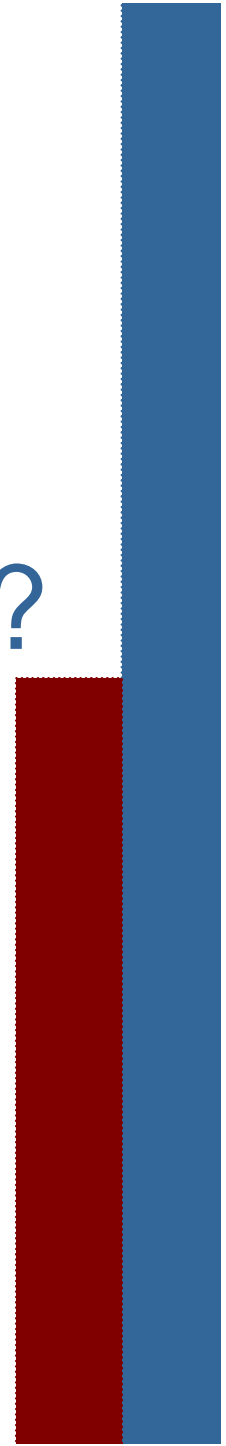


¿Qué quieren los accionistas?

RECETAS PARA CONOCER ATRACTIVAS
PROPUESTAS DE VALOR

por
Pascual Montañés Duato



- ➔ Pascual Montañés Duato es profesor de Dirección Estratégica en el Instituto de Empresa desde 1991.
- ➔ Compagina su actividad docente con el asesoramiento y la pertenencia a Consejos Asesores y de Administración de diversas sociedades y fundaciones.
- ➔ Colabora habitualmente con el Colegio de Dirección del IE impartiendo formación a medida para directivos de grandes empresas multinacionales. Asimismo imparte sesiones en Programas de Alta Gerencia en varias Escuelas de Negocios latinoamericanas.





No todos los accionistas son iguales y entre sus múltiples diferencias la que resulta relevante es la que se deriva de lo que quieren. Cada uno de ellos puede querer cosas diferentes y, por supuesto, que cabe cualquier tipo de originalidad, pero, estando cerca del accionista, conociéndolo, resulta fácil contestar a la pregunta de qué es valor para él.



No es lo mismo un fondo de renta variable que un fondo de renta fija; ni es lo mismo un accionista individual que un accionista que representa a un grupo familiar; no es lo mismo un fondo de capital riesgo que una inversión financiera de un grupo energético o de un grupo bancario.

Puede resultar muy importante segmentar a los accionistas aplicando **técnicas de segmentación** de clientes. Se trata de extender enfoques para aportar conocimiento de un stakeholder al resto de ellos.

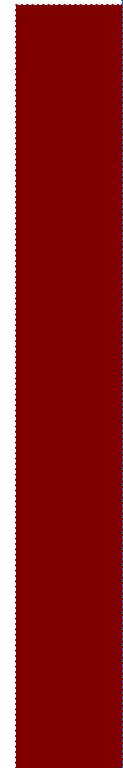


A los accionistas hay que segmentarlos por aquello que le una. Y en este sentido, **nada una más que tener las mismas necesidades**. Si conocemos la necesidad de una sociedad de capital riesgo incluiremos todos los accionistas que van a riesgo dentro de ese grupo, al cual intentaremos darle aquello que les compense el riesgo que están corriendo.





En cambio, si la necesidad de otro grupo es el dividendo, agruparemos a otros accionistas que lo tengan como objetivo prioritario. Al constituir grupos homogéneos, será mas fácil concretar qué es lo que quieren o **lo que es para ellos una atractiva propuesta de valor.**





¿Y qué es lo que quieren los analistas?

Los analistas, como prescriptores de los accionistas, y constituyendo un grupo de profesionales altamente cualificados, quieren también a su vez cosas diferentes de los accionistas o, por lo menos, con algunos de los grupos de accionistas con los que no comparten objetivos.

En los analistas, también, cabe realizar esa labor de segmentación dependiendo de su grado de independencia o de su grado de relación con bancos de negocios o grupos financieros más o menos importantes.





Parece oportuno resaltar que cuando se habla de los mercados, no se está hablando en realidad, de los accionistas. La expresión 'los mercados', quizás sea un eufemismo, una manera de conceptualizar el comportamiento, la actuación de los analistas y de los grandes grupos financieros o de la gran banca de inversión. Por eso es muy importante también **conocerlos, estar cerca de ellos y saber qué es lo que quieren.**



LO que los analistas pretenden, por un lado, es asesorar para que, el gap entre su opinión, de lo que tendría que valer la acción y la cotización que tiene en un momento determinado sea mínima. De ahí surge la recomendación de inversión o de desinversión en esa determinada acción. Algunos analistas tienen mejor opinión de valores que tienen un único negocio, con una única dinámica, que de otros con enfoque 'multinegocio'.





Algunos valoran que la organización haya desplegado muchas opciones, de aquellas otras que han seleccionado una única válida que constituye su '*core business*'.

En cualquier caso, como se puede observar, estamos tratando de poner de manifiesto que las opiniones y muy especialmente, **las percepciones de riesgo de los analistas** son relevantes a la hora de enjuiciar el valor de una acción y consecuentemente la creación de valor para el accionista.





Como reflexión final de cada artículo, propondremos al lector la pregunta que le da el título y un listado con respuestas para que la haga suya, la ordene y la complete rellenando los puntos suspensivos.

- ➔ **¿Qué quieren los accionistas?**
- ➔ Dividendo
- ➔ Cotización
- ➔ Seguridad
- ➔ Poderlo contar
- ➔