

GESTIÓN

NACE SODALI, FIRMA QUE ACTÚA DE PUENTE ENTRE UNA COMPAÑÍA Y SUS MINORITARIOS Y FONDOS INSTITUCIONALES

Un radar para conectar con los accionistas

Quiénes son los inversores, dónde están, cómo piensan, cuáles son sus políticas de voto y cómo toman las decisiones son las preguntas estrella que una empresa cotizada necesita responder ante una operación corporativa o cuando celebra su junta general.

MARTA FERNÁNDEZ. Madrid

Actúan como un sofisticado radar con efectos múltiples. Primero, localizan a los accionistas de una compañía cotizada, cuando ésta se encuentra inmersa en una transacción corporativa o va a celebrar su junta general. Para ello, rastrean la larga cadena que separa la empresa del accionista, en la que intervienen entidades que custodian los valores o que actúan como depositarios. Una vez identificados los inversores, les informan y analizan su forma de actuar y su disposición al voto en la junta. Y, por último, toman contacto con el inversor para resolver sus dudas.

Son los denominados agentes de información global, que funcionan como puente entre una sociedad cotizada y sus inversores. Este radar se llama desde el pasado otoño Sodali, una firma europea especializada



De izquierda a derecha, Giulio Pediconi, Alvise Recchi y Borja Miranda, directivos de la empresa.

en la comunicación con inversores, creada por un grupo de profesionales del sector financiero con experiencia en más de 300 transacciones. "En juntas generales y en operaciones clave, los

votos de los accionistas aún se pierden; por eso, es importante analizar por qué los inversores actúan de diferente manera ante una misma situación", explica Giulio Pediconi, *managing*

director de Sodali.

La sociedad, con sede central en Londres, cuenta con oficinas en Roma (su central de operaciones) y Madrid, y prevé abrir sedes en París y, a medio plazo, en

Alemania. El equipo está encabezado por Giulio Pediconi y Alvise Recchi, ambos procedentes de GS Proxibérica y GS Italia, filiales de Georgeson Shareholder. De esta firma, especializada en comunicación con inver-

Objetivo: "Aumentar la información para el inversor y recortar el riesgo de que la junta fracase"

sores, también procede el estadounidense John Wilcox, presidente no ejecutivo de Sodali. Este mismo papel lo desempeña en su *hólding* Giampietro Nattino, director general de la entidad italiana Banca Fintat Euramerica (propiedad de la familia Nattino) y vicedirector de la Bolsa de Valores italiana (a través de una sociedad similar al *hólding* español BME).

El negocio de Sodali se reparte entre el asesoramiento en las juntas generales (también en asambleas de bonistas), que empieza con una preevaluación de la compañía para preparar la documentación de la junta que se envía al inversor, sea minoritario o institucional, de quien se analiza su forma de votar; y la información en opas o compraventas, en las que el voto del accionista para apoyar la operación puede ser crucial. "El objetivo es aumentar la información disponible para el inversor y evitar que ésta se pierda para reducir el *gap* entre la compañía y el accionista y, con ello, recortar el riesgo de que la junta o la operación fracasen", apunta Pediconi, que cree que "las empresas han invertido en hacer políticas de gobierno corporativo y pueden obtener un retorno si las comunican adecuadamente".