

¿Por qué se debe exigir compromiso?



7 de abril de 2015



Índice

1. Compromiso de los directivos de las cotizadas con los accionistas

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician los directivos a costas de los accionistas. Casos frecuentes

1.2.1. Directivos que no están en el capital vs accionistas

1.2.2. Directivos que son accionistas vs acc. minoritarios

2. Compromiso de las entidades financieras con sus clientes

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician las entidades a costa de sus clientes. Casos frecuentes

3. Cómo defiende Avantage Fund a sus inversores

¿Por qué se debe exigir compromiso?

1. Directivos de las cotizadas y accionistas



Por qué surgen conflictos de interés

- A. Distintos intereses (salario y poder vs rentabilidad)

- B. Diferencia de información

- C. Alteración sistemas de control y gobierno compañías

¿Por qué se debe exigir compromiso?

1. Directivos de las cotizadas y accionistas

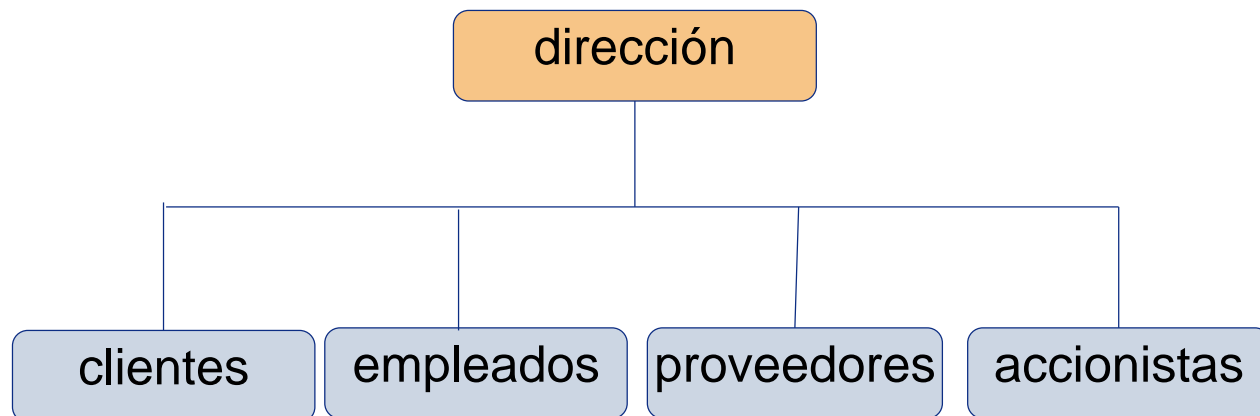


Organigrama de las empresas cotizadas (public companies)

Teórico



Habitual



¿Por qué se debe exigir compromiso?

1. Directivos de las cotizadas y accionistas



Cómo se benefician los directivos. Casos frecuentes

Directivos que no están en el capital vs accionistas:

- I. Aumento de salarios
- II. Crecimiento vs rentabilidad. Información sesgada
- III. Seguridad vs rentabilidad. No optimización del capital. Colchones y sobrecostes que no se permite un directivo accionista
- IV. Búsqueda de votos para la JGA a costa de los recursos de la empresa:
 - a. Proveedores entran en el accionariado
 - b. Clientes en al accionariado

¿Por qué se debe exigir compromiso?

1. Directivos de las cotizadas y accionistas



Cómo se benefician los directivos. Casos frecuentes

Directivos que son accionistas vs minoritarios. Actividad propia al 100% (a título individual o de otra empresa) vs actividad que dirigen con un % inferior:

- I. Precios de transferencia de recursos humanos, tecnológicos, prestación de servicios, etc
- II. Mayores alquileres de oficinas, fábricas o almacenes. Forma de percibir dividendos sin compartir con los minoritarios y con hacienda
- III. Préstamos subordinados y participativos con altos intereses.
- IV. Precios de compra venta de activos y negocios
- V. Mejor trato a clientes o proveedores de la actividad al 100%
- VI. ¿Quién se queda con las oportunidades de negocio que puedan surgir?



Índice

1. Compromiso de los directivos de las cotizadas con los accionistas

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician los directivos a costas de los accionistas. Casos frecuentes

1.2.1. Directivos que no están en el capital vs accionistas

1.2.2. Directivos que son accionistas vs acc. minoritarios

2. Compromiso de las entidades financieras con sus clientes

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician las entidades a costa de sus clientes. Casos frecuentes

3. Cómo defiende Avantage Fund a sus inversores

¿Por qué se debe exigir compromiso?

2. Entidades financieras y clientes



Por qué surgen conflictos de interés

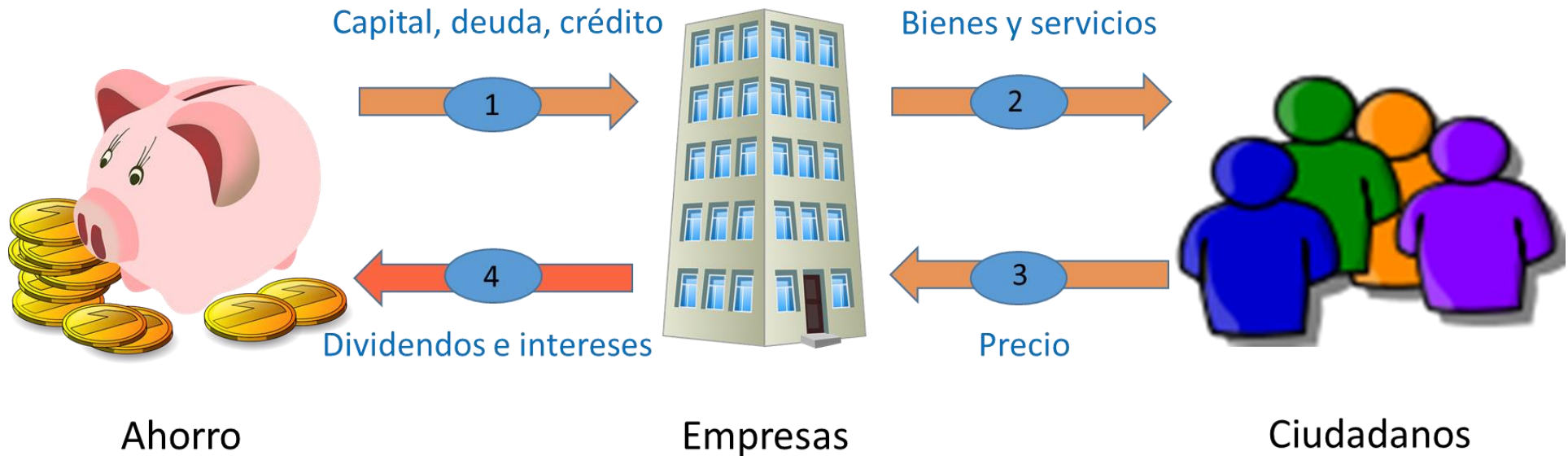
- A. Distintos intereses (comisiones vs rentabilidad). Gráfico
- B. Diferencia de información. Indefensión estructural.
- C. La CNMV tiene recursos limitados

¿Por qué se debe exigir compromiso?

2. Entidades financieras y clientes



Flujograma de las inversiones financieras



¿Por qué se debe exigir compromiso?

2. Entidades financieras y clientes



Cómo se benefician las entidades. Casos frecuentes

- I. Una vez colocado el producto se olvidan de él. Conviene dedicar más recursos a la comercialización y menos a la gestión
- II. Estructura de reparto de comisiones. Se asesora sin que el cliente conozca los incentivos de su interlocutor (entre el 50% y el 90% de las comisiones).
- III. Estrategias múltiples y venta basada en la rentabilidad pasada.
- IV. Comisión sobre resultados. Se participa en las ganancias pero no en las pérdidas. Incentiva al incremento del riesgo

¿Por qué se debe exigir compromiso?

2. Entidades financieras y clientes



Comisión sobre resultados

Ejemplo: 1,35% sobre patrimonio + 9% sobre resultados

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Rentabilidad anual		+40%	+40%	-60%
Patrimonio final	100	140	196	78,4
Patrimonio medio		120	168	137,2
Comisión s/ patrimonio	1,35%	1,6	2,3	1,9
Comisión s/ resultados	9%	3,6	5,0	0,0
Rentabilidad desde inicio		+40%	+196%	-21,6%
Rentab sin com s/rdos		+43,6%	+206,2%	-17,5%



Índice

1. Compromiso de los directivos de las cotizadas con los accionistas

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician los directivos a costas de los accionistas. Casos frecuentes

1.2.1. Directivos que no están en el capital vs accionistas

1.2.2. Directivos que son accionistas vs acc. minoritarios

2. Compromiso de las entidades financieras con sus clientes

1.1 Por qué surgen los conflictos de interés

1.2 Cómo se benefician las entidades a costa de sus clientes. Casos frecuentes

3. Cómo defiende Avantage Fund a sus inversores

¿Por qué se debe exigir compromiso?

3. Como defiende Advantage Fund a sus inversores



Aspectos diferenciales

1. Política de inversión basada en tres pilares. i) Compromiso de la dirección con los inversores, ii) solidez del modelo de negocio y iii) atractivo de la valoración
2. Compromiso del asesor firmado ante notario. Triple: i) A invertir más del 50% del PN, ii) a no realizar otras inversiones y iii) a avisar con antelación si quiere modificar su compromiso
3. Un único fondo. No cae en el engaño de las estrategias múltiples
4. Quien quiera invertir debe buscar al fondo y no el fondo al inversor
Menores comisiones
5. Sin comisión sobre resultados. Orientación a resultados conseguida por los compromisos asumidos



AVANTAGE CAPITAL

Infórmate, exige, mejora

info@avantagecapital.com

Telf: 91 110 98 24

Agustín de Betancourt 5, 6º Iz, 28003 Madrid

www.avantagecapital.com