

CURSO

Aspectos fundamentales de la negociación en el MAB

OBJETIVO

Ser admitido a negociación en el segmento de empresas en expansión del MAB es una decisión estratégica que permite al emisor beneficiarse de numerosas ventajas, como por ejemplo acceder a una fuente adicional de financiación, aumentar la visibilidad, proporcionar liquidez a los accionistas o disponer de una valoración objetiva de la empresa.

Sin embargo, el acceso al MAB implica llevar a cabo un proceso riguroso así como familiarizarse con un nuevo entorno de actuación.

El objetivo del curso es realizar una primera aproximación a los principales factores que determinan este nuevo contexto, como son la necesidad de familiarizarse con los diferentes participantes del mercado y de contar con una política de Relaciones con Inversores o la importancia que adquieren la comunicación y el gobierno corporativo.

DIRIGIDO A

Profesionales de empresas en trámites de incorporación al segmento de empresas en expansión del MAB o que ya hayan materializado su cotización: alta dirección y miembros del consejo de administración así como directivos y mandos intermedios con responsabilidades en las áreas implicadas en la relación habitual de la empresa con el mercado y sus agentes (Departamento Financiero, Asesoría Jurídica, Secretaría General, Control de Gestión, Relaciones con Inversores, Comunicación Corporativa, Relaciones Institucionales y Planificación Estratégica).

En Madrid,
12 y 13 de junio de 2019
¿Conoces los principales factores que afectan a la operativa diaria de una empresa que se negocia en el MAB?

HORARIO

De 9:15 a 14:00 h.

LUGAR**Palacio de la Bolsa**

Plaza de la Lealtad, 1
28014 - Madrid

DURACIÓN

8,25 horas

PRECIO

400 €

INSCRIPCIONES

www.institutobme.es

SÍGUENOS**MÁS INFORMACIÓN**

TEL. 91 58912 22



PROGRAMA

DÍA 1

- 9.15 h – 9.30 h Bienvenida y presentación.
Jesús González Nieto
Director Gerente y Vicepresidente del MAB
- 9.30 h – 11.00 h Funcionamiento del Modelo de Mercado Español.
José Antonio Pérez
Profesor Titular de Instituto BME
- 11.00 h – 11.15 h Descanso
- 11.15 h – 12.30 h El desafío en comunicar la tesis de inversión: la compañía, los inversores, los analistas y el mercado.
Víctor Peiro
Head of Research GVC GAESCO
- 12.30 h – 12.45 h Descanso
- 12.45 h – 14.00 h Deberes de la emisora con el mercado.
Gloria Hernández
finReg360

DÍA 2

- 9.30 h – 10.15 h La importancia del gobierno corporativo en una empresa MAB.
Cristina Bajo
Vicesecretaria General y del Consejo de Administración de BME
- 10.15 h – 11.00 h La gestión de la comunicación en una empresa MAB.
Esther Tribaldos
Subdirectora de Comunicación de BME
- 11.00 h – 11:15 h Descanso
- 11.15 h – 12.30 h Definición y gestión de la función y políticas de Relaciones con Inversores en la empresa cotizada (Parte I).
Francisco Blanco
Socio Consejero de Neolabels, Ex Presidente y Fundador de AERI
- 12.30 h – 12:45 h Descanso
- 12.45 h – 14.00 h Definición y gestión de la función y políticas de Relaciones con Inversores en la empresa cotizada (Parte II).
Francisco Blanco
Socio Consejero de Neolabels, Ex Presidente y Fundador de AERI