

BME Growth

La Bolsa de las Pymes



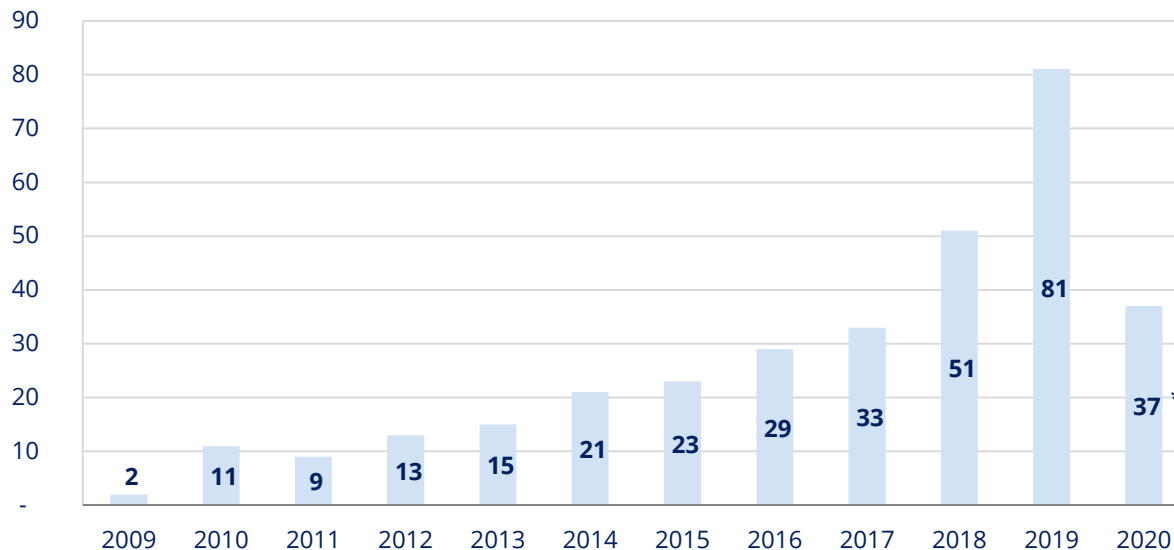
1. BME Growth: Conceptos, ventajas y requisitos

Concepto: principales características



Ventajas – Financiación

Número de ampliaciones de capital

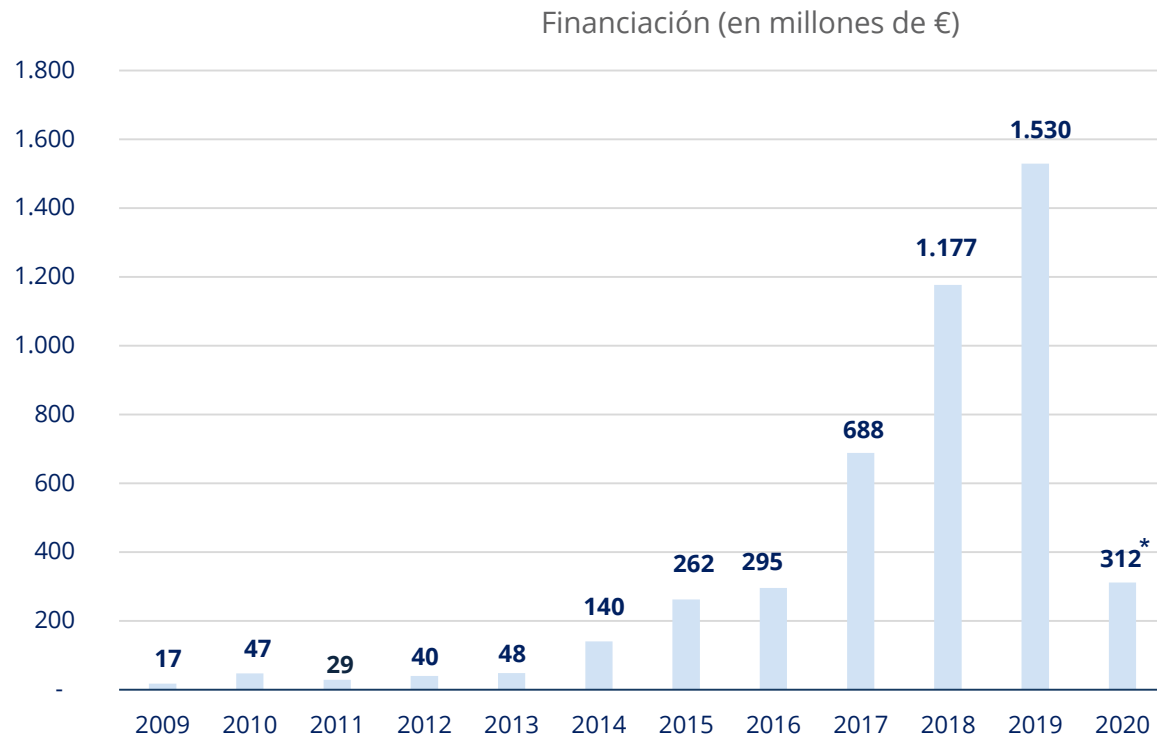


325 ampliaciones de capital desde su creación en 2009 hasta 2020 (31 de agosto)

*Datos a 31 de agosto de 2020

Desde 2009 a agosto de 2020, se han realizado **325 operaciones de ampliación de capital** levantando un total de **4.586 millones de € de financiación**.

Ventajas – Financiación



4.586 millones de euros desde su creación en 2009 hasta 2020 (31 de agosto)

*Datos a 31 de agosto de 2020

Ventajas – Financiación

“*Nos permite fortalecer la compañía para afrontar con mayor estabilidad y compromiso la ampliación de nuestra actividad a nuevos mercados (o nuevos países), así como el refuerzo de los recursos comerciales en los países donde ya operamos y de la estructura técnica en la matriz española.*”

GIGAS HOSTING

“*BME Growth funciona como una ventana recurrente de financiación para sostener las distintas fases de expansión de las cotizadas.*”

MABIA

Ventajas – Notoriedad

ENERGÍA

Holaluz debutará en Bolsa valorada en 160 millones

izertis

Izertis ultima los detalles de su salida a bolsa con road shows en distintas ciudades de España

EMPRESAS

Kompuestos anuncia siete millones de inversión en plásticos biodegradables

- La compañía ha protagonizado este miércoles el toque de campana en la Bolsa de Madrid
- La inversión se llevará a cabo a lo largo de los próximos 12 meses, según su presidente

INMOBILIARIO >

Una máquina de dividendos: las socimis reparten 1.400 millones

ANÁLISIS EMPRESAS / GIGAS

Renta 4 inicia cobertura sobre GIGAS Hosting

PUBLICADO EL 11 OCTUBRE, 2019 | JUAN SAINZ DE LOS TERREROS

Buenas noticias para los inversores de una empresa como GIGAS Hosting y buenas noticias para las microcaps en España al existir cada vez más analistas cubriendo este tipo de compañías.

CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO

La Socimi Millenium aprueba ampliar capital en 400 millones de euros

Atrys Health amplía capital en 35 millones y compra Itms

- La firma superará los 190 millones de capitalización y se prepara para ir al Mercado Continuo

Ventajas – Notoriedad

“ *BME Growth es un mercado muy bueno para madurar como empresa cotizada. Cotizar en este mercado va más allá de abrir una nueva vía de financiación, ya que obliga a la empresa a crecer en seriedad, fundamentos y equipo.* ”

LLEIDA.NET

“ *La visibilidad que puede darte BME Growth para dar entrada a inversores institucionales puede ser útil a la hora de ampliar tu masa accionarial con inversores minoritarios mediante una suerte de efecto llamada.* ”

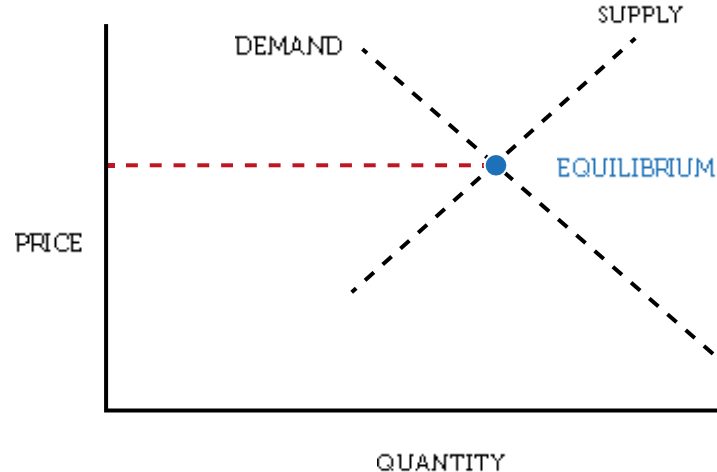
ADL BIONATUR

“ *Con la incorporación al BME Growth nos presentamos ante el mercado para que pueda conocer la empresa desde dentro y ganar credibilidad ante las grandes empresas.* ”

TIER1 TECHNOLOGY

Ventajas – Valoración objetiva de la empresa

- Las acciones de una compañía que cotiza en BME Growth cuentan con un valor de mercado permanente, otorgado por los inversores.
- El precio se forma de la contraposición (el cruce) de las ofertas de compra y de venta (ley oferta y demanda).



Ventajas – Valoración objetiva de la empresa

- Importancia para el crecimiento de manera inorgánica (M&A)

“

*Lo que te ofrece BME Growth es una plataforma para poder adquirir otras compañías **y pagar parte del precio en acciones**, cosa que no sucede si la compañía es privada. Esto es uno de los diferenciales de cotizar en BME Growth, que te permiten crecer de una manera más rápida con un instrumento que no lo tienes si no eres una compañía cotizada.* ”

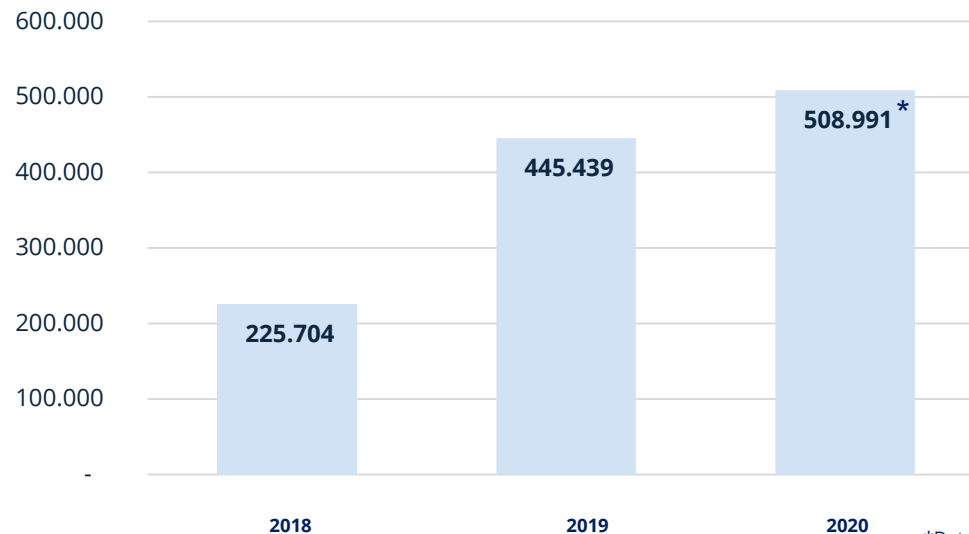
ATRYS HEALTH

Ventajas – Liquidez

Una empresa cotizada en un mercado goza de la posibilidad de una liquidez muy superior a la que tendría si no lo estuviera.

Aunque, por la propia de naturaleza del ecosistema, esa liquidez no es inmediata en ninguno de los mercados alternativos para PYME.

Evolución del volumen de contratación (en miles de €)



*Datos a 31 de agosto de 2020

Ventajas – Liquidez

Pero hay ciertas circunstancias que pueden ayudar a que una PYME cotizada **obtenga mayor liquidez a través del BME Growth**. Por ejemplo:

- Esfuerzo para ser más visibles (proactivos en la relación con inversores, analistas, road shows, comunicación corporativa).
- Mantener una difusión accionarial generosa (sin perder el control).
- Ser conscientes del tamaño de la compañía.
- Ayuda de especialistas: Proveedor de liquidez, consultoras de comunicación, asesores financieros para captar inversores.
- Contar con accionistas/inversores “anclas” que ayuden a captar otros inversores.

Si además, **la evolución del negocio es positiva**, es más fácil generar liquidez y atraer a nuevos inversores

Ventajas – Liquidez

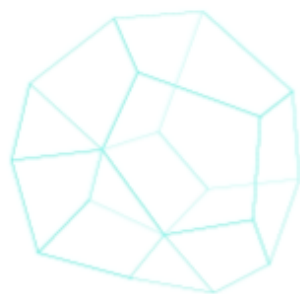
“ *Uno de los mitos de las compañías pequeñas es la iliquidez, lo cual no quiere decir que sean menos rentables. De hecho, históricamente son más rentables que los blue chips. Si la compañía es buena no tienes problema en la salida, siempre va a haber alguien que te lo compre: contrapartida en el mercado, la autocartera de la compañía, el management... porque para lo bueno hay demanda.* ”

Lola Solana
*(Head of Small Caps & ESG Equity Funds.
Santander Asset Management)*

“ *La liquidez está sobrevalorada en momentos concretos. Las cotizaciones de las ‘large caps’ en muchos casos reflejan una evolución macroeconómica mucho peor de lo que va a ser, porque tienen mucha liquidez, mientras que en valores pequeños quien está invertido lo está por convicción y la reacción es menor.* ”

Nicolás Fernández
(Director de Análisis del Banco Sabadell)

Ventajas – Conclusiones



Financiación
del crecimiento
de la empresa

+



Notoriedad
prestigio e imagen
de marca

+



Valoración
objetiva de
la empresa

+



Liquidez
para los
accionistas

Requisitos: Incorporación a BME Growth

FORMALES



- Sociedades Anónimas.
- Capital social totalmente suscrito y desembolsado.
- Acciones representadas por anotaciones en cuenta.

ESTÁNDARES CONTABLES



- Información financiera auditada.
- Sociedad dentro de la UE: NIIF o estándar contable nacional.
- Sociedad de un Estado no Miembro de la UE: NIIF o US GAAP.

GOBIERNO CORPORATIVO



- Garantizar la transparencia del Consejo de Administración ante potenciales situaciones de conflicto de interés, publicando dichos conflictos y actuaciones ante la existencia de los mismos.
- Comisión de auditoría.

Requisitos: Incorporación a BME Growth

DOCUMENTACIÓN INICIAL



- Documento de incorporación (DIIM) o folleto de la UE Growth.
- Due Diligence: legal y financiera.

ESPECIALISTAS



- Asesor Registrado.
- Proveedor de Liquidez.
- Banco colocador de las acciones en el caso de una oferta de venta o suscripción inicial.

FREE FLOAT



- El menor de: 25% del capital de la compañía; o la suma del total de los accionistas minoritarios que ostenten un valor de 2 millones de euros del capital.
- Accionistas minoritarios (<5%) sin vínculos con los mayoritarios.

Requisitos: Incorporación a BME Growth - Especialistas

ASESOR REGISTRADO

Cada empresa debe tener designado en todo momento un Asesor Registrado.

- Comprueban y asisten a la compañía en el cumplimiento de los requisitos de incorporación.
- Revisan la información presentada por la compañía en el momento de su incorporación y, posteriormente, ayudan a la empresa a que cumpla con los requisitos de información.
- Están disponibles ante BME Growth para atender sus preguntas sobre el emisor, su actividad, cumplimiento, etc.

Listado de Asesores Registrados:

https://www.bmegrowth.es/esp/BME-Growth/AsesoresRegistrados.aspx#ss_listado

PROVEEDOR DE LIQUIDEZ

Cada empresa debe tener designado en todo momento un Proveedor de Liquidez.

Se trata de un intermediario bursátil con el que la empresa firma un contrato de provisión de liquidez.

El Proveedor de Liquidez ofrece posiciones de compra y venta durante la sesión de mercado para facilitar una liquidez constante del valor.

El objetivo de los contratos de provisión de liquidez es favorecer la liquidez de las transacciones, conseguir una suficiente frecuencia de contratación y reducir las variaciones en el precio cuya causa no sea la propia tendencia del mercado.

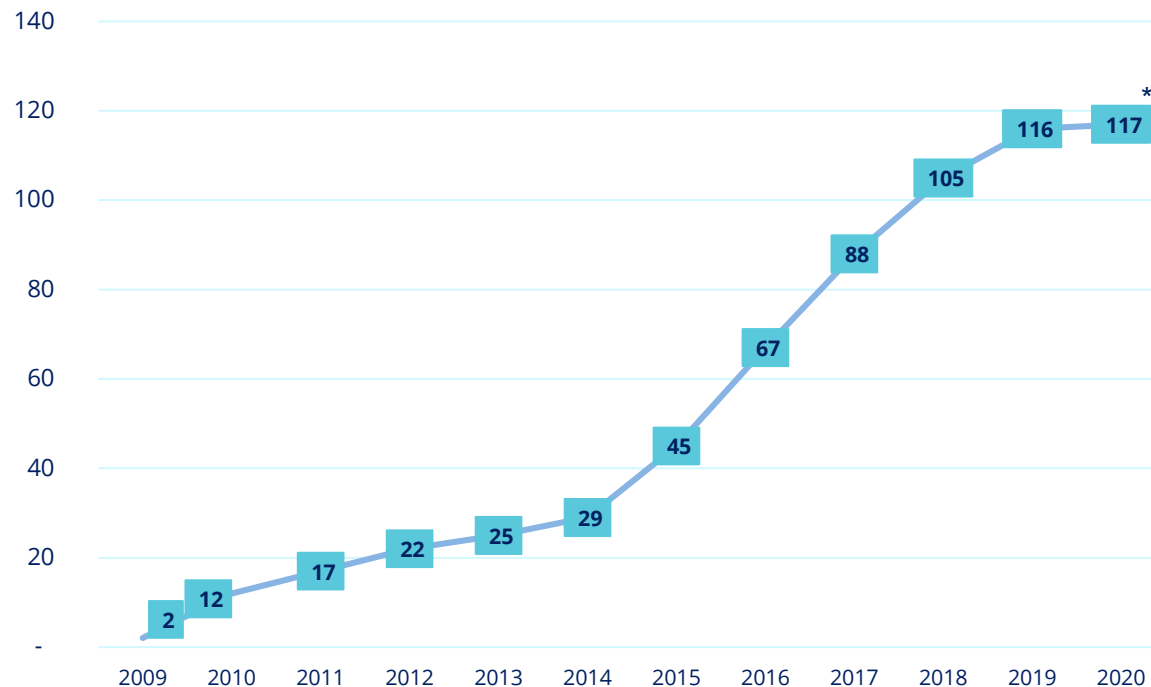
Listado de Proveedores de Liquidez

<https://www.bmegrowth.es/esp/BME-Growth/ProveedoresLiquidez.aspx>

2. Emisores BME Growth: Evolución, empresas y sectores

Emisores: BME Growth en cifras

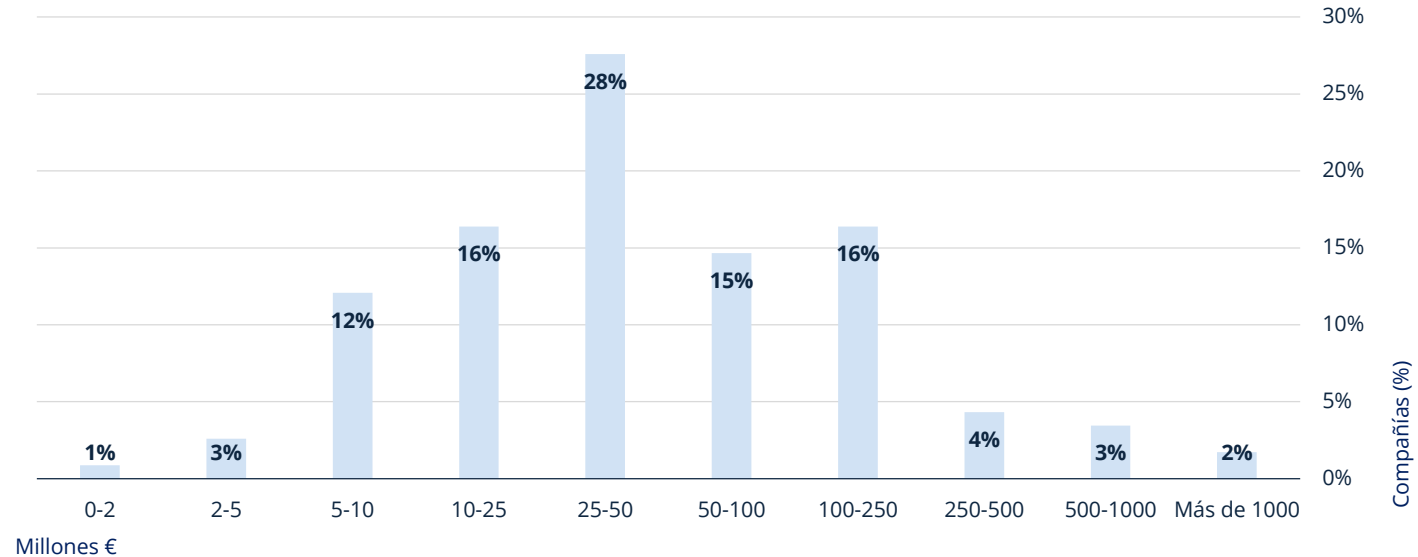
N.º de Emisores BME Growth: evolución número de empresas



*Datos a 31 de agosto de 2020

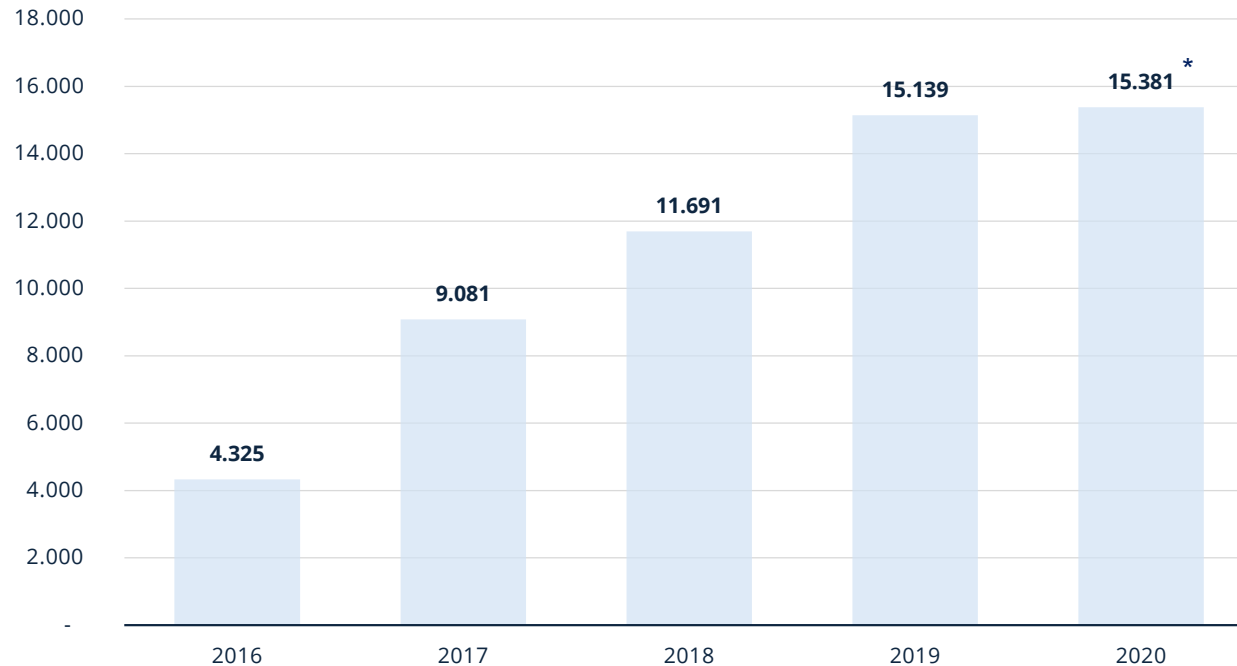
Emisores: BME Growth en cifras

Distribución por capitalización bursátil (datos a 31 de agosto 2020)



Emisores: BME Growth en cifras

BME Growth – Capitalización agregada (millones de €)

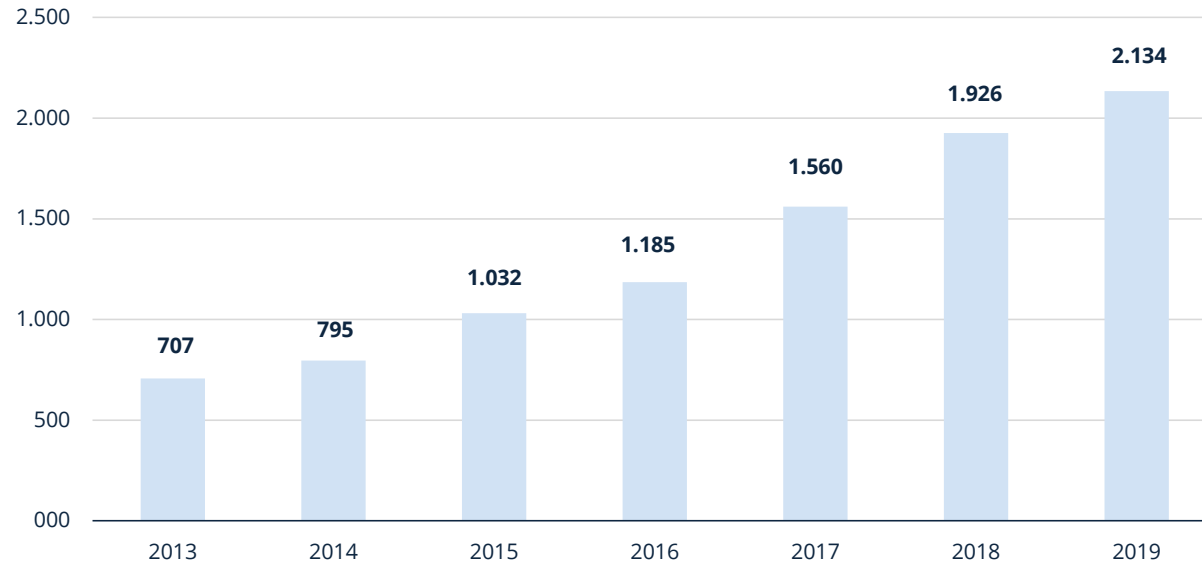


*Datos a 31 de agosto de 2020

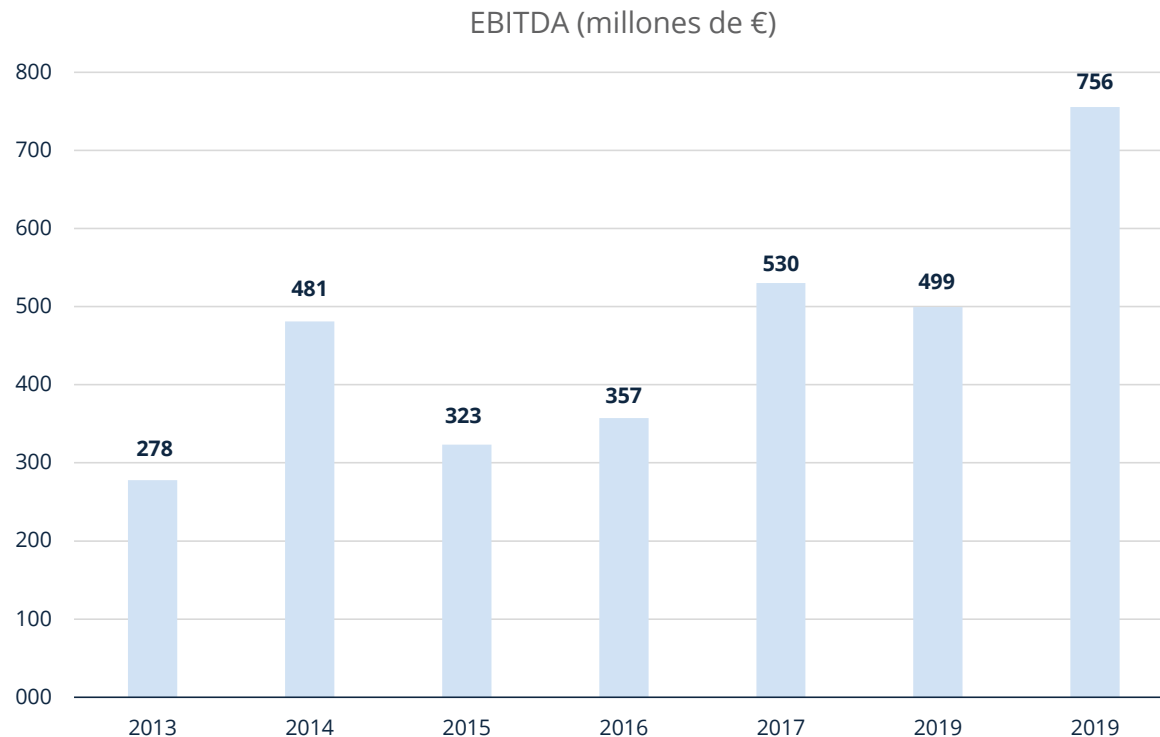


Las compañías de BME Growth crecen...

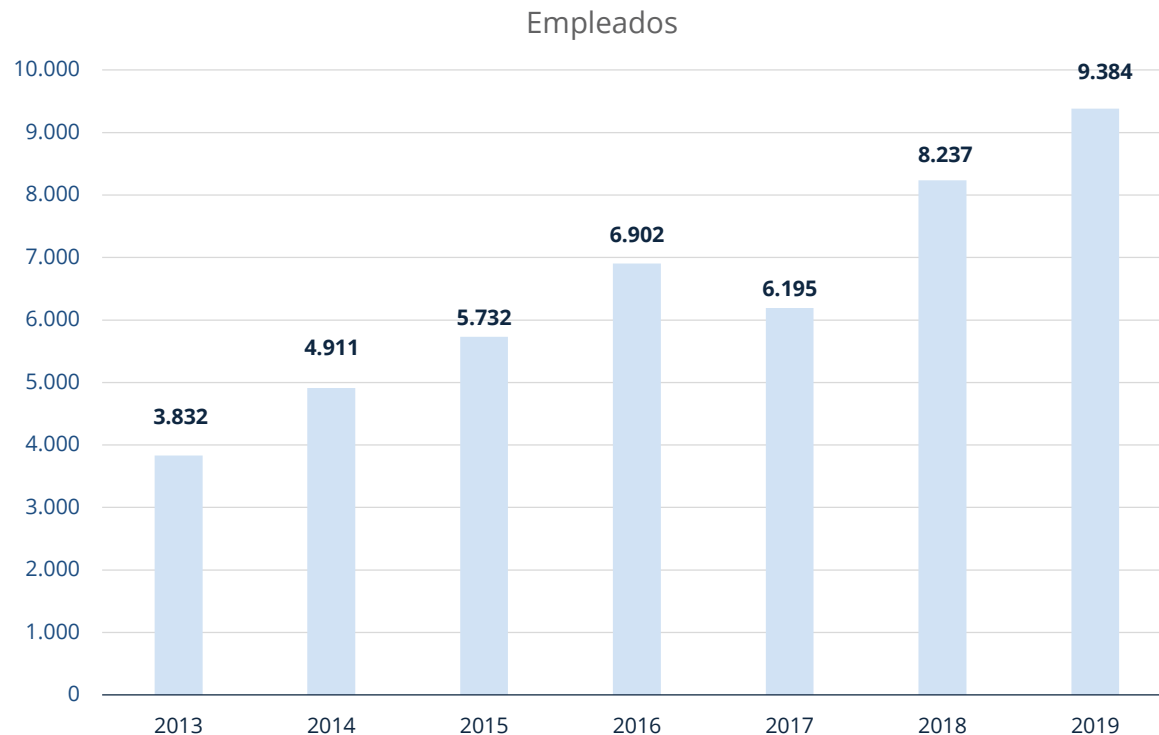
Facturación (millones de €)



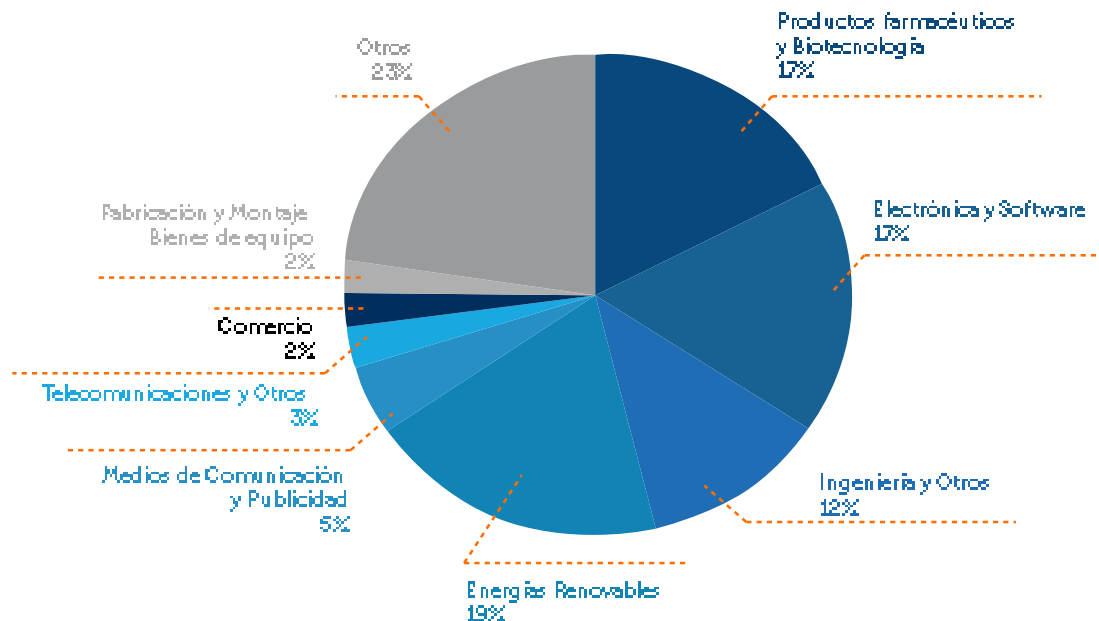
...aumentan su EBITDA...



...y generan empleo



Emisores BME Growth en cifras



*Datos a 31 de agosto de 2020

Actualmente, el **65% del mercado** se engloba en **4 sectores** (productos farmacéuticos y biotecnológicos, electrónica y software, energías renovables e ingeniería).

Adicionalmente, el sector **SOCIMI** es también un sector de peso considerable dentro BME Growth. A día de hoy el número de compañías de esta tipología asciende a **78**.

3. Conclusiones

Conclusiones BME Growth

- BME Growth es un mercado que, por sus características, puede multiplicar el valor de la compañía gracias al acceso al mercado de valores. Financiación de capital para crecer y liderar la consolidación en su sector (el caso MASMÓVIL).
- Facilita el acceso a inversores, a nuevos clientes y a otros financiadores gracias a la notoriedad que gana la empresa
- A cambio, requiere una actitud muy proactiva de los emisores dada su naturaleza (PYME). Esa actitud optimiza la liquidez característica de los mercados.
- Requiere una profesionalización en el organigrama de la empresa y en su estructura de gobierno para producir la información que el inversor requiere.
- BME Growth ofrece servicios accesorios que ayudan a ganar notoriedad a sus emisores (Foro MedCap, reuniones con inversores internacionales, eventos sectoriales, etc.).
- Para irse preparando: **ENTORNO PRE MERCADO**. Programa de training y de escaparate ante inversores dirigido a start-ups y empresas consolidadas que quieran cotizar a 2-3 años vista.
- Para los inversores, BME Growth se podría calificar como un mercado que está a camino entre el capital riesgo y los mercados regulados. La visión de largo plazo es clave.
- El “toque de campana” es sólo el principio: comienza “el segundo negocio” del emisor.

BME Growth

Plaza de la Lealtad, 1 · 28014 Madrid
bmegrowth@grupobme.es