



El MAB como escudo ante la crisis

Atravesamos de nuevo tiempos duros a causa de la pandemia del Covid-19. Quizás nos enfrentamos a la más inesperada y profunda crisis que se ha conocido en la historia económica moderna. Gran número de compañías se preguntan si van a poder volver a abrir sus puertas. Muchas van a necesitar financiación y no sólo a corto plazo. En este delicado momento, es importante recordar las lecciones extraídas de la anterior crisis financiera y analizar cuáles son las herramientas de las que disponen las empresas para afrontar del mejor modo posible este desafío. En mi opinión, estos son los aspectos clave que deben considerarse:

1. Sin financiación no hay crecimiento

La principal lección para las empresas de la última crisis, especialmente para las pequeñas y medianas, es que resulta imprescindible diversificar las fuentes de financiación y reforzar el ba-

lance antes de que el grifo de la financiación bancaria se cierre. Es cierto que en esta ocasión el endeudamiento de las pymes es menor y parece que la reacción de las autoridades monetarias está siendo más rápida. No obstante, los préstamos, aunque sean urgentes y a tipos subvencionados, hay que devolverlos. Y los préstamos a corto plazo hay que devolverlos a corto plazo.

Muchas pymes, especialmente las más innovadoras y de base tecnológica, no están siquiera en disposición de generar Ebitda positivo, lo que les sitúa en situación de desventaja a la hora de recibir préstamos, pese a que a menudo estas son las compañías que más rápido crecen y generan más empleo de calidad. En consecuencia, las que mejor van a resistir son aquellas con suficientes recursos propios, suficiente capital para que su pasivo no se desequilibre. Porque las entidades financieras siempre tenderán a prestar a las empresas menos endeudadas y más viables.



2. Aprender a financiarse en el mercado de valores

Nuestras empresas deben prepararse para atraer capital. Las pymes han de aprender a financiarse en el mercado. Eso implica no sólo tener un proyecto atractivo, sino también saber contarlo. Compartir las decisiones con nuevos socios supone replantearse cómo gobernar la compañía. Un principio clave será la transparencia, que precisa de un conocimiento profundo del mercado. Para ello será necesario que la empresa se rodee de buenos asesores y aprenda cómo buscar esos nuevos socios. El lugar natural para encontrarlos, donde mayor número de inversores van buscando proyectos a los que asignar su dinero, es el mercado de valores. Y dentro de él, el MAB, que se ha especializado en cubrir las necesidades de las empresas más pequeñas.

Sin embargo, pocas pymes están preparadas para acceder a la Bolsa. Para ayudarlas en este camino hacia el mercado, BME ha lanzado una iniciativa llamada Entorno Pre Mercado, que combina un programa de formación y entrenamiento con el "networking" adecuado entre empresas con necesidades similares, intermediarios y asesores especializados. Con ello, las compañías se familiarizan con el nuevo ecosistema en el que van a poder financiarse y conocen a inversores interesados en participar en su proyecto. Ya forman parte de esta iniciativa 16 compañías y 15 partners. Las empresas participantes cuentan con un amplio programa de formación a su disposición. Una de esas empresas, CUATROOCHENTA, tiene previsto dar el salto al MAB en los próximos meses.

3. La financiación vía mercados funciona

El año pasado las compañías del MAB realizaron 81 ampliaciones de capital, a través de las que lograron financiación por 1.529,48 millones de euros. Hay muchos ejemplos de hasta qué punto funciona la financiación vía mercados. **ATRY** HEALTH, dedicada a la investigación y desarrollo de diagnóstico y tratamiento de salud, salió al mercado en julio de 2016 con una capitalización bursátil de 16,5 millones de euros. Desde entonces ha realizado 11 ampliaciones de capital para captar 34,3 millones de euros que le han permitido alcanzar una capitalización de 130 millones.

Otro caso es **ALQUIBER**, centrada en el renting flexible de automóviles, que en su incorporación al mercado consiguió 9,2 millones de euros para financiar su crecimiento y abrir varias sedes en diferentes lugares de España. En dos años sus ventas han aumentado más de un 60%.

4. No solo de financiación vive la pyme

Hay otras importantes ventajas para una pyme si cotiza en el mercado. Quizás la más valiosa es el prestigio que alcanza»



Jesús González Nieto

Director Gerente del MAB



» ante sus clientes, proveedores (incluidos los financieros, tan necesarios en esta coyuntura), trabajadores, etc. Una empresa cotizada se obliga a un nivel de organización y transparencia excelente. Todos los días está en el foco de cientos de inversores, analistas, supervisores, autoridades regulatorias, lo que les obliga a organizarse mejor.

Cotizar en un mercado significa también dar a los accionistas fundadores la oportunidad de hacer líquida, en todo o en parte, su inversión en la empresa. Con frecuencia, empresas que empiezan a cotizar en el MAB acompañan su salida al mercado de una desinversión o "exit" de algunos de sus socios iniciales, particularmente de entidades de capital riesgo, que acompañaron al proyecto en una fase temprana y que ahora necesitan vender su participación. Lo mismo sucede con algunos miembros de la familia fundadora, que no desean concentrar todo su patrimonio en la empresa familiar y prefieren vender su parte.

5. El MAB, un mercado abierto a todo tipo de sectores

En este momento cotizan 116 compañías en el MAB. Buen número de ellas tienen que ver con el sector inmobiliario. Particularmente en los últimos cinco años, casi todas las Socimis (compañías inmobiliarias dedicadas al alquiler) han elegido este mercado para negociar sus acciones. De las restantes, más del 75% son empresas intensivas en innovación. Biotecnología, ingeniería, salud y farma, telecomunicaciones y TiC, son los sectores más representados.

6. Visibilidad de cara a los inversores

El MAB calcula y difunde permanentemente los índices que reflejan el comportamiento de sus compañías. El Ibex MAB All Share recoge los movimientos de todas las compañías cotizadas y el Ibex MAB 15, a las 15 con mayor liquidez. Estos indicadores han tenido un comportamiento relativo muy favorable en lo que va de año, con descensos del 4,7% y 3,1%, respectivamente.

A través de la web del MAB los inversores pueden obtener abundante información sobre

estas compañías. Además de publicar la información financiera que las empresas remiten periódicamente, en la web se muestran los informes de casas de Bolsa y analistas especializados. Recientemente, Lighthouse, el servicio de análisis independiente del Instituto Español de Analistas Financieros, ha comenzado también a seguir alguna compañía del MAB.

7. La necesidad de fomentar la financiación de las pymes a través del mercado

Las compañías más pequeñas a menudo quedan fuera del radar de los grandes inversores bursátiles. Su tamaño reducido implica también una liquidez menor que desanima a los fondos de mayor tamaño. Esta limitación conlleva una mayor volatilidad en sus precios. Si a ello unimos que, por su tamaño, muchos de estos valores no reciben la atención de los analistas bursátiles, el resultado es que el número de inversores que destinan su dinero a estos valores es aún escaso. Por tanto, ante la importancia de facilitar mayor financiación de capital a las pymes, resulta imprescindible atraer la atención de más inversores especializados para que aporten capital y les ayuden a crecer.

En muchos países ha resultado de gran ayuda el establecimiento de incentivos fiscales a la inversión. Una desgravación en la cuota o una exención en la tributación de plusvalías en el IRPF para aquellas personas que, a través de fondos especializados, inviertan su dinero en este tipo de compañías sería una gran idea para aportar más fondos que ayuden a crecer y crear más empleo. De hecho, algunas comunidades autónomas, como la de Madrid, Aragón, Galicia o Murcia, ya lo están haciendo para sus residentes con buena respuesta inversora.

Apoyar a estas empresas es estratégico. Son las que atesoran mayor potencial de crecimiento y mayor capacidad de generación de empleo sostenible y de alta cualificación. Las que pueden aportar más valor añadido al PIB de España y compiten mejor en un mundo cada vez más abierto. La financiación en el mercado es el medio ideal para hacerlas crecer. Cuidémosla. ■