

## Álvaro Castro, Consejero y Director de Supervisión de BME Growth

**El Mercado Alternativo Bursátil, ahora denominado BME Growth, es una oportunidad para que pequeñas y medianas empresas en crecimiento puedan acceder a los mercados de capitales para expandirse ¿Se ha visto resentido este segmento con la pandemia?**

La pandemia del COVID-19 ha provocado también una ralentización en lo económico como consecuencia de las medidas de confinamiento adoptadas. El número de nuevas empresas incorporadas a BME Growth se ha visto afectado y ha descendido respecto a años anteriores. Aun así, en 2020 nuestro mercado dio la bienvenida a nueve nuevas compañías y, por el momento, tres más se ha incorporado en este 2021 y algunas otras lo harán antes del verano.

En circunstancias de dificultades como las actuales es cuando las empresas cotizadas pueden sacar mayor provecho de las ventajas que les aportan los mercados financieros. Además del sello de prestigio y reputación que les confiere, el ser una empresa cotizada les da mayor visibilidad y transparencia, una valoración en tiempo real y, debido al acceso a la comunidad inversora, una capacidad extraordinaria de financiarse para afrontar nuevos proyectos.

Uno de los principales hitos del ejercicio 2020 para el entonces llamado Mercado Alternativo Bursátil (MAB) fue la obtención, en el mes de septiembre, del sello europeo otorgado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores como SME Growth Market o Mercado para Pymes en Expansión, según la terminología de nuestra normativa nacional. La nueva etiqueta acredita que los estándares de calidad y transparencia de este mercado gestionado por BME son homogéneos con los de otros SME Growth Markets que operan en Europa, lo que le confiere un carácter más internacional y permitirá a sus empresas el acceso a un mayor número de inversores.

El objetivo prioritario de BME Growth es poner al alcance de compañías más pequeñas las ventajas que ofrecen los mercados de capitales. Como quedó demostrado en la anterior crisis financiera y también está sucediendo en la actualidad, la diversificación de las fuentes de financiación es vital. Lo es para todo tipo de empresas, pero aún más para las de menor tamaño, que en España suelen depender casi exclusivamente de la financiación bancaria.

BME Growth cuenta en la actualidad con 119 compañías incorporadas con una capitalización total superior a los 16.000 millones de euros. Es destacable la financiación que estas compañías están obteniendo a través de ampliaciones de capital, tanto aprovechando el momento de su incorporación al mercado como posteriormente. Desde que se creó este mercado en 2009, se han incorporado un total de 149 empresas que han obtenido más de 4.800 millones de euros de financiación. Pese a las difíciles circunstancias, 71 de estas operaciones se llevaron a cabo en el ejercicio 2020 y aportaron a las empresas más de 428 millones de euros para financiar su crecimiento.

**Asimismo, hace varios años, BME puso en marcha el Entorno Pre Mercado del que APTE es partner colaborador desde 2018. ¿Podría explicar en qué consiste y a qué tipo de entidades está dirigido?**

El Entorno Pre Mercado (EpM) surgió en el año 2017 con el fin de fomentar entre las empresas, sus responsables y los inversores privados los principios de la cultura financiera necesaria para, en su caso, valorar la búsqueda de financiación por medio de los mercados de capitales. El EpM pretende, fundamentalmente, facilitar a las empresas incluidas formación y orientación sobre los mercados de valores y promover un mayor conocimiento de estos entre usuarios, empresarios y

empresas como instrumento de financiación. Además, también trata de dar visibilidad a las empresas incluidas en el Entorno, favoreciendo su acceso a la inversión y financiación, y de fomentar la relación entre estas empresas y los colaboradores y usuarios del EpM.

El programa formativo del EpM es impartido por los propios profesionales de BME y de las entidades que participan en los procesos de salida a Bolsa, con un enfoque eminentemente práctico, de modo que las empresas incorporadas van desarrollando de manera gradual los mecanismos y herramientas que, en su caso, necesitarán cuando se incorporen a los mercados de valores. En la actualidad forman parte del EpM 17 compañías con alto potencial de crecimiento y con vocación de convertirse en cotizadas. Además, participan también 17 entidades de todo tipo que, como APTE, están en estrecho contacto con las empresas a las que va dirigido este programa.

Para el Entorno Pre Mercado, 2020 será gratamente recordado porque, el 22 de octubre, se produjo la incorporación de Soluciones Cuatroochenta a BME Growth, con lo que se convirtió en la primera compañía que daba el salto a este mercado desde el EpM.

**Usted está acostumbrado a trabajar con compañías en su proceso de incorporación al mercado de capitales. ¿Puede resumirnos cuáles son los atributos más importantes que debe tener una empresa para poder llevar a cabo con éxito su transformación en empresa cotizada?**

Convertirse en empresa cotizada suele requerir cambios reales o tangibles, formales y de estructura, necesarios para cumplir con los requisitos de incorporación y permanencia al mercado que exige la normativa. Pero, en mi opinión, por encima de éstos es necesario llevar a cabo, en todos los

estamentos de la empresa, un cambio de mentalidad que tiene que ver con la transparencia, imprescindible en todas las compañías que deseen acceder a los mercados de capitales.

Las decisiones estratégicas, en muchos casos, pasan de tomarse de manera personal por el fundador o fundadores de la compañía a tomarse de modo colegiado, participando en el proceso los nuevos accionistas de la compañía. Pero no sólo eso, además, es necesario explicarlas de manera pormenorizada al resto de accionistas y a los posibles inversores, informando posteriormente del grado de avance o consecución de los objetivos previstos. Todas las comunicaciones realizadas por las compañías cotizadas son inmediatamente sometidas al escrutinio de analistas e inversores, por lo que la consistencia de las mismas y su cumplimiento van a condicionar en gran medida la credibilidad del equipo directivo y de la compañía ante el mercado.

En el momento en que una compañía está valorando dar su salto a la Bolsa debe tener en cuenta que, además de llevar adelante su negocio como hasta ahora, deberá realizar actuaciones para tratar de atraer la atención y generar interés entre los posibles inversores. Tiene que potenciar lo que se conoce como Relaciones con Inversores para poder aprovechar al máximo las ventajas de estar en el mercado, y para ello es fundamental crear conocimiento y visibilidad en torno a la compañía y su modelo de negocio. Debe empezar por tener claro y saber comunicar su estrategia y el referido modelo de negocio de forma sencilla, para transmitir al inversor de una manera nítida y concreta los elementos diferenciales que hacen de su empresa una alternativa de inversión atractiva frente a otras de riesgo similar. A partir de ahí hay que construir un relato, una historia que se vaya actualizando sistemáticamente en la medida en que se vaya ejecutando la estrategia y se vayan alcanzando, o no, los objetivos trazados. Para que esta historia sea consistente, debe existir una gran coordinación entre todos los departamentos de la empresa. De ahí, una vez más, la importancia



de que la cultura de empresa cotizada fluya desde el primero al último de los miembros del equipo.

Por supuesto, otros atributos como el rigor o la profesionalidad del equipo y la flexibilidad y capacidad de reacción y adaptación a un entorno cambiante deben ser también potenciados desde las empresas con vocación de convertirse en cotizadas.

**BME está colaborando con el Instituto Español de Analistas Financieros para concienciar a las empresas de la importancia de certificar las actividades que realizan en torno a lo que en inglés se denomina ESG (factores medioambientales (“environmental”), sociales (“social”) y de gobierno corporativo (“governance”). ¿Puede explicarnos por qué es tan importante acreditar este tipo de actividades?**

En efecto, las empresas deben ser capaces de explicar y medir cómo afectan sus actividades al medio ambiente, qué repercusión tienen en la comunidad dichas actividades y cómo tienen en cuenta la sostenibilidad en la toma de decisiones, porque esto les puede afectar de manera directa a su capacidad para financiarse y, por tanto, a sus resultados. Se podría decir que el ESG ha pasado a convertirse en una nueva manera de juzgar el mérito y perspec-

tivas de las compañías, además de los resultados financieros.

Desde hace unos años, la normativa de aplicación directa a las empresas en este ámbito es cada vez más abundante y afecta a un mayor número de ellas. A nivel nacional, en materia de información no financiera y diversidad destaca la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, de aplicación para los ejercicios económicos que se iniciaron a partir del 1 de enero de 2018. Amplió significativamente el número de sociedades obligadas a presentar el estado de información no financiera y aportó mayor concreción sobre su contenido y sobre otras cuestiones formales con el objetivo de dar datos completos y estandarizados sobre cómo inciden las actividades de una compañía en el medio ambiente y en la sociedad, y cómo se tratan los potenciales riesgos de sostenibilidad.

El ESG es una materia compleja que va a exigir dedicar recursos, especialmente escasos en el mundo de las pymes, pero es de vital importancia para todas las empresas porque ya es una cuestión que condiciona su financiación, porque los inversores ya utilizan el ESG como criterio de selección de inversiones y porque proveedores, clientes y potenciales empleados ya toman en cuenta el nivel de cumplimiento ESG de las compañías para tomar sus decisiones.