



Jesús González, director gerente de BME Growth. MARILÚ BÁEZ

«Hace falta un plan de educación financiera para que el español no tenga pavor a invertir»

Jesús González Director gerente de BME Growth (antiguo MAB)

«Salir a la bolsa de las pymes es mucho más rápido y más barato: se tarda entre dos y seis meses y cuesta desde 150.000 euros»

NURIA TRIGUERO

MÁLAGA. Jesús González está al frente el BME Growth –hasta hace tres años conocido como Mercado Alternativo Bursátil– desde su fundación en 2006. Este mercado de valores orientado a pymes en expansión está gestionado por Bolsas y Mercados Españoles, la misma empresa que lleva la Bolsa de Madrid. Su director gerente tiene el empeño de acercar este instrumento de financiación a más empresas fuera de Madrid y Barcelona, ya que regiones como Andalucía están infrarrepresentadas pese a su dinamismo económico.

¿Qué es BME Growth?

–Es la bolsa de las pymes. Es una bolsa especialmente diseñada para que empresas más pequeñas puedan acceder, puedan financiarse y tener las mismas ventajas que tienen las grandes empresas del Ibex 35, pero a su medida. Las pymes no tienen un ejército de financieros ni de abogados, pero tienen buenos proyectos que son interesantes para un cierto tipo de

inversores que no necesitan empresas muy grandes, que están dispuestos a asumir que son empresas con menor liquidez, quizás con mayor riesgo, pero también con muchas más probabilidades de lograr un crecimiento rápido. Vinculamos ambas cosas, ese tipo de compañías y ese tipo de inversores y decidimos lanzar hace ya 13 años un mercado dedicado a empresas medianas y pequeñas.

–¿Qué requisitos deben cumplir las empresas?
–Hemos querido ser muy flexibles y no pedir un determinado nivel de beneficio ni facturación. En el BME Growth solamente se pide que el capital distribuido entre inversores minoritarios, es decir, aquellos que no tengan más del 5%, sea equivalente a 2 millones de euros; sea antes o en el momento de entrar a cotizar.

–¿Cuántas empresas hay cotizando en esta bolsa para pymes y de qué sectores son?
–Hoy hay 138 compañías cotizando, de las cuales la mitad, unas 70 son socimis [sociedades de inversión inmobiliaria]. El otro 50% de empresas cotizadas tiene a su vez un 75% de empresas con un alto componente de innovación y tecnología. Y ahí tenemos cuatro grupos: el de digitalización, el de energías renovables, el de ciencias de la vida (empresas de salud, de bio-

tecnología, etcétera) y, por último, el mundo de las telecomunicaciones. Luego hay unas cuantas compañías más específicas: algunas de tipo industrial, algunas comerciales o de distribución, asesorías de marketing y comunicación...
–En ese grupo de empresas con alto componente de innovación y también en el de las socimis hay un punto de intersección claro con Málaga. Sin embargo, no hay representación malagueña conocida en BME Growth.

–Bueno, la mayor socimi que tenemos tiene vinculación con Málaga: General de Galerías Comerciales, de Tomás Olivo. Pero es cierto: Málaga y Andalucía están subrepresentadas para el tamaño que tienen. Estamos ahora en conversación con dos socimis que van a ayudarnos a estrenar el BME Scaleup Market y son de por aquí. Pero es cierto que a mí me sorprende que el desarrollo de polo tecnológico de Málaga no tenga un reflejo de compañías malagueñas que estén cotizando. Nos da rabia.

–Supongo que a los empresarios les echa para atrás pensar en lo que cuesta y la burocracia que exige una salida a Bolsa. ¿BME Growth es menos caro y farragoso que la Bolsa 'grande'?

–Muchísimo menos. La gran ventaja del BME Growth es que nosotros estamos habilitados para di-

REGULACIÓN
«Hemos identificado 56 desventajas que explican que nuestros mercados de valores sean menos competitivos que los de países vecinos»

EXPANSIÓN
«Hemos lanzado un nuevo mercado, BME Scaleup, pensado para empresas más jóvenes y con menos recursos»

señar la regulación. Evidentemente tenemos que pasarlo por la CNMV, pero tenemos mucho más margen para flexibilizar procesos y requerimientos para este tipo de compañías, de tal manera que en tiempo es mucho más rápido y en dinero –porque el tiempo es dinero– es mucho más barato.

–¿Cuál es el coste y el plazo medio de una salida a bolsa en BME Growth?

–El plazo puede oscilar entre los dos y los seis meses. Es relativamente rápido. Depende un poquito de cómo esté la compañía de preparada. Por ejemplo, si es una sociedad limitada tiene que constituirse en sociedad anónima. O si

no estaba sujeta a auditoría, tiene que auditarse. En términos de dinero, también es mucho más barato que la bolsa. El estándar puede oscilar entre los 150.000 y los 300.000 euros para una compañía que se incorpora y que quiere levantar 2 ó 5 millones.

–¿Qué tipo de inversores apuestan por este mercado?

–Poco a poco tenemos cada vez más inversores profesionales especializados en este tipo de compañías. Y empieza a haber fondos especializados en 'small caps' o en 'micro caps' que ponen aquí su dinero. Hay mucha inversión también desde banca privada y por último, también hay bastante pequeños inversores, personas que ponen 5.000, 10.000 ó 20.000 euros en unos valores u otros. Hay que hacer crecer este grupo de inversores, es fundamental.

–¿Qué rentabilidad está ofreciendo el BME Growth?

–El año pasado ha sido un desastre, porque el índice ha bajado un 10% ó un 15%, pero llevamos acumulada una rentabilidad desde 2018 por encima del 70%; cosa que de ninguna manera ha tenido el Ibex 35. Y sin embargo, el año pasado el Ibex fue muy bien y nosotros mal. Hay una cierta correlación inversa entre el comportamiento de los 'blue chips' (grandes valores) y el de los 'small caps'.
–Acaban de lanzar un nuevo mercado, BME Scaleup. ¿Qué diferencias tiene respecto al Growth?

–En BME Growth pedimos que haya una difusión accionarial mínima de 2 millones de euros. En Scaleup no pedimos ninguna difusión: cada compañía que decida. Es un escalón más abajo para acercarnos a empresas más jóvenes y con menos recursos.

–¿Cómo se podría ayudar a que estos mercados de financiación para pymes atraigan a más empresas a inversores?

–Hemos hecho un análisis desde BME para diagnosticar cómo de competitivos estamos siendo en el mercado de capitales en España con respecto a los países vecinos. Como hemos visto que en los últimos diez años no solamente no hemos ganado competitividad sino que la hemos perdido, lo que hemos hecho es identificar toda una colección de desventajas (56 para ser exactos) que están haciendo que nos quedemos atrás.

–¿Puede ponerme algún ejemplo de esas desventajas?

–Claro. En Gran Bretaña, Francia e Italia, quien invierte en empresas pequeñas tiene un incentivo fiscal por una parte de la inversión y eso ha hecho que muchas más compañías que se asoman a estos mercados porque hay más inversores. En España eso no existe. Otro ejemplo: el Impuesto sobre Transacciones Financieras, que afecta a todos los valores que están en bolsa de cierto tamaño.

–¿Todas esas desventajas están relacionadas con impuestos?

–No. Por ejemplo, hace falta un plan de educación financiera serio a largo plazo que haga que el español no sienta pavor por invertir.