

Catorce compañías se han dado de alta de inicio para ejercer esta función esencial para el buen funcionamiento del Mercado Alternativo Bursátil para empresas en expansión

ASESORES REGISTRADOS: LOS PILOTOS DEL MAB

En junio de 2008, el Consejo de Administración del Mercado Alternativo Bursátil para empresas en expansión autorizó el acceso a la condición de Asesor Registrado del MAB y su inscripción correspondiente en el Registro a un grupo de catorce entidades. Esta figura se estrena en nuestro ordenamiento y servirá de enlace entre las empresas que decidan comenzar su andadura en el MAB y BME como gestor del mercado. Pero su función va más allá de la simple labor de enlace. Los Asesores deben guiar a la empresa en cuestión, asesorarla y velar por que cumpla con sus obligaciones de transparencia. Es decir, han de pilotar el proceso de acercamiento de las empresas al MAB, su entrada en el mismo y su transitar posterior de manera que los gestores y/o propietarios de las compañías interesadas en cotizar no vean mermada la capacidad de dedicación a sus negocios por el hecho de ser parte de un mercado de valores.



Desde que en marzo veía la luz el Mercado Alternativo Bursátil para Empresas en Expansión (MAB), en BME se siguen dando pasos para que su funcionamiento sea el más eficiente para todos los participantes. El último y más novedoso es la aprobación de la licencia para intervenir de los primeros Asesores Registrados, figura indispensable y obligatoria para toda empresa que desee cotizar en este mercado. Como recordatorio decir que el MAB es un sistema multilateral de negociación diseñado para pequeñas y medianas compañías que cuentan con un proyecto en crecimiento y que desean obtener financiación a través de los mercados.

La figura del Asesor Registrado es un elemento que, en buena medida, avalará

con su reputación y prestigio la presentación en el mercado de empresas poco conocidas, de modo que cuanto más confíe el mercado en el Asesor Registrado más seguridad tendrá respecto a las nuevas compañías. Su función principal, previa a su incorporación al mercado será ayudar a sus clientes a cumplimentar los requisitos de incorporación y las exigencias de transparencia derivadas de la normativa de información; se ocupará de que las compañías entiendan qué deben explicar al mercado y, en consecuencia, lo hagan. Entre sus responsabilidades, una vez incorporadas las empresas al mercado, cuenta con ayudarlas a que cumplan los requisitos de información y comprobar que las informaciones suministradas por las empresas se ciñen a la normativa, esta-

bleciendo los procedimientos de supervisión internos pertinentes.

La regulación del MAB dedica una norma en exclusiva a este Tema, la Circular 4 / 2008 sobre Asesor Registrado, cuyo texto completo está disponible en la página web del MAB (www.bolsasymercados.es/mab).

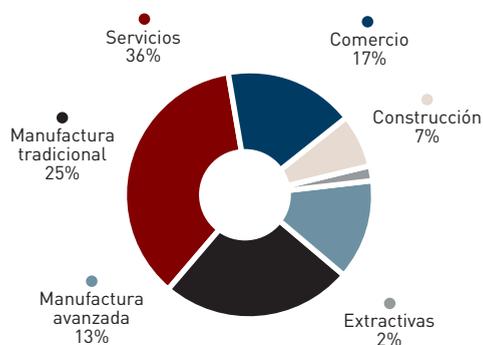
ANTECEDENTES

La figura del Asesor Registrado cuenta con antecedentes claros en otros mercados europeos para empresas de reducida capitalización. El más evidente es el de los **"nominated advisors"** del mercado británico AIM, operado por la Bolsa de Londres desde mediados de los noventa. A su vez éstos son herederos del **"corporate broker"** que tradicionalmente contrataba, de modo

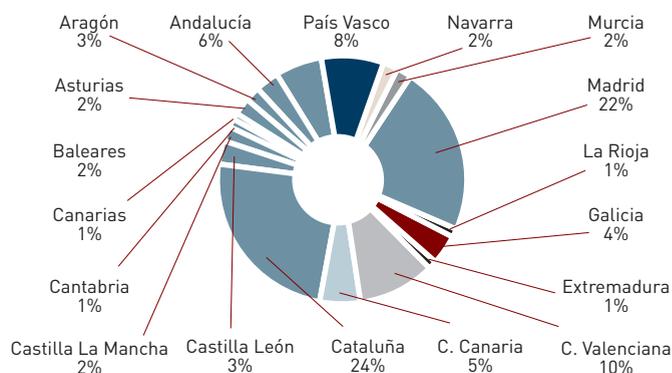
UNIVERSO DE EMPRESAS ESPAÑOLAS SUSCEPTIBLES DE INGRESAR EN EL MAB*

| | |
|--|-----------------|
| Nº EMPRESAS (TOTAL) | 4.698 |
| TOTAL IMPORTE NETO CIFRA DE NEGOCIO 2004 (de 4.244 empresas) (euros) | 247.958.999.579 |
| FONDOS PROPIOS 2004 (de 4.265 empresas) (euros) | 121.228.382.890 |

Distribución sectorial de las posibles empresas MAB* (%)



Distribución geográfica de las posibles empresas MAB* (%)



* Según estudio realizado por la Universidad de Alcalá para BME

espontáneo, muchas compañías británicas para ayudarse en el cumplimiento del, a menudo complejo, entramado normativo del mercado de valores y en el aprovechamiento de los mecanismos de liquidez y financiación asociados al mismo. También el mercado francés equivalente –Alternext– ha instituido una figura similar, el **“listing sponsor”**, cuyos cometidos son análogos.

En definitiva, es un asesor especializado, intermediario entre la empresa y el mercado, que se encargará de valorar la idoneidad de las empresas antes de su incorporación y las asistirá, cuando estén cotizando, en el cumplimiento de las obligaciones y en la elaboración y presentación de la información financiera y empresarial requerida en cada momento.

COMETIDOS DEL ASESOR REGISTRADO

El Asesor Registrado en el desarrollo de su función general tendrá los siguientes cometidos:

- Comprobar que la compañía cumple con los requisitos de incorporación y asistirla en la preparación de la documentación requerida.
- Revisar que la información periódica o puntual cumple en contenido y plazos la normativa del MAB.
- Asesorar sobre los hechos que pudiesen afectar al cumplimiento de las obligacio-

La figura del Asesor Registrado es un elemento que, en buena medida, avalará con su reputación y prestigio la presentación en el mercado de empresas poco conocidas, de modo que cuanto más confíe el mercado en el Asesor Registrado más seguridad tendrá respecto a las nuevas compañías

nes de la compañía con el MAB.

- Trasladar al MAB los potenciales incumplimientos relevantes.
- Estar disponible ante el MAB para gestionar y atender las solicitudes de información.
- Comprobar que el precio ofrecido en caso de exclusión se ajusta a los criterios previstos en la regulación aplicable a ese supuesto en el mercado bursátil.
- Suscribir las declaraciones que la normativa del MAB prevea en relación con la incorporación e información de las compañías.

El Asesor Registrado será una persona jurídica –empresas de servicios de inversión, bancos, cajas, despachos de abogados, firmas de auditorías, de asesoramiento financiero, entre otras– con experiencia acreditada en el asesoramiento a compañí-

as, en particular en el mercado de valores. Tendrán que mantener independencia respecto a las compañías que asesoran y establecer los procedimientos adecuados para la prevención de posibles conflictos de interés que pudieran surgir en sus actuaciones. Contando en todo caso, al menos, dos personas responsables de desempeñar esta función en su plantilla.

CÓMO ACCEDER A LA CONDICIÓN DE ASESOR REGISTRADO

Los interesados en acceder a la condición de Asesor Registrados deben solicitarlo ante el Director Gerente del Mercado Alternativo Bursátil quien, una vez revisada la documentación exigida y tras recabar las aclaraciones y documentación adicional que se estimen necesarias, somete las solicitudes a la Comisión de Coordinación e Incorporaciones, que evalúa los datos aportados. A la solicitud, asimismo, debe acompañarse un Reglamento Interno de Conducta o cualquier norma relativa a la conducta profesional aplicada por la entidad solicitante.

A la vista de toda esta información, el Consejo de Administración del MAB se pronuncia sobre las solicitudes recibidas en el plazo de tres meses. La decisión que adopte el Consejo de Administración respecto de la inscripción en el Registro de Asesores Registrados se hace pública y accesible a través de la página web del Mercado. ▀

Guía de contacto

abante(..)

ABANTE ASESORES DISTRIBUCIÓN A.V, S.A

Marta Eizaguirre Cavestany

91 781 57 50

meizaguirre@abanteasesores.com

Mª de las Viñas Herrera Hernampérez

91 781 57 50

mherrera@abanteasesores.com



ACA S.A. Sociedad de Valores

ACA, S.V. (ACA VALORES)

Marta García Lupiañez

93.390.49.60

asesormab@acavalores.es

Valentín Cerdán Villena

93.390.49.60

asesormab@acavalores.es



Ambers&Co.

AMBERS CO XXI, S.A.

Rafael Roldán

91.411.96.00

rafael.roldan@ambersco.com

Jesús Soto

91.411.96.00

jesus.soto@ambersco.com



ANALISTAS FINANCIEROS
INTERNACIONALES (AFI)

Mónica Guardado Rodríguez

91.520.01.00/02

mguardado@afi.es

Virginia González Pérez

91.520.01.00/02

ARCANO

ARCANO CORPORATE, S.L.

Constantino Gómez Lavín

91 353 21 40

cgomez@arcano.es

Alvaro de Remedios

91 353 21 40

aderemedios@arcano.es



AUDIHISPANA GRANT THORNTON, S.L.

David M.Radley-Searle

91.576.39.99

dradleysearle@ahgt.es

Carlos Villabona de la Fuente

93.206.39.00

cvillabona@ahgt.es



CONFIVENDIS (Consultores Estratégicos de Finanzas y Gestión, S.L.)

Carlos López Casas

91.662.90.66

carlos.lopez@confivendis.es

Roberto Martínez Roldán

91.662.90.66

roberto.martinez@confivendis.es



DCM ASESORES Dirección y Consultoría de Mercados, S.L.

David Carro Meana

881 89 60 49

david.carro@dcmasores.es

José Luis Macía Sarmiento

881 89 60 49

joseluis.macia@dcmasores.es

Deloitte.

DELOITTE, S.L.

Gloria Hernandez Aler

91.582.09.00

ghernandezaler@deloitte.es

Sara Gutiérrez Campiña

91.582.09.00

sgutierrezcampina@deloitte.es



GENERAL DE VALORES Y CAMBIOS, S.V

Carmen Hortalá

93.467.80.80

chv@gvc.es

Jesús Muela

93.467.80.80

jesus.muela@gvc.es



PRICEWATERHOUSECOOPERS, ASESORES DE NEGOCIO, S.L.

Rocío Fernández Funcia

91 568 50 52

rocio.fernandez@es.pwc.com

Gemma Moral Marcos

91 568 44 67

gemma.moral@es.landwellglobal.com



RENTA 4, S.V., S.A.

Luis F. Armangué Villegas

91 3848500

larmanque@renta4.es

Jesús Sánchez-Quiñones González

91.384.85.00

jsq@renta4.es



RIVA Y GARCIA 1877, S.V. S.A.

Pere Viñolas Serra

93.270.12.12

pvinolas@rivaygarcia.es

Simó Rodríguez Brassó

93.270.12.12

srodriguez@rivaygarcia.es

Solventis

SOLVENTIS, S.G.C, S.A

Alberto Moro Suárez

93.200.95.78

amoro@solventis.es

José Luis Moreno Martínez-Losa

93.200.95.78

jlmorono@solventis.es

>> HABLAN LOS PROTAGONISTAS...

1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?

ABANTE ASESORES DISTRIBUCIÓN A.V. S.A.

MARIVÍ HERRERA



abante(..)

1 Si, es necesario. Si tenemos en cuenta que el 99% de las empresas españolas son pequeñas y medianas empresas, el MAB va a aportar a este tipo de compañías fuentes alternativas de financiación para poder desarrollar sus planes de crecimiento y ganar en tamaño, visibilidad ante los inversores, liquidez a los accionistas y, lo que es muy importante, disponer de una valoración objetiva de la compañía, todo ello en el marco de una regulación a medida y unos costes y procesos adaptados a sus características. El disponer de este mercado en España evitará que compañías que busquen cotizar salgan fuera.

2 Hemos querido estar desde el principio dada la experiencia que tenemos en el mercado de valores y por entender que el Asesor Registrado es una figura nueva y clave en el desarrollo y funcionamiento de este mercado. Además son varias las empresas que se han dirigido a nosotros para buscar un mercado en el que cotizar y queremos que, si finalmente se deciden, lo hagan de nuestra mano.

3 Si observamos los datos de mercados similares en el entorno europeo como el Alternex en Francia o el Alternative Investment Market en Reino Unido, podemos esperar que el nacimiento de este mercado en España tenga la misma acogida y, con

2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?

ACA S.V. (ACA VALORES)

VALENTÍN CERDÁN VILLENA

MARTA GARCÍA LUPIAÑEZ



1 Sin lugar a dudas, sí. Un mercado creado desde el mercado para el mercado siempre son buenas noticias para la industria bursátil. Es evidente, y hoy en día más si cabe, que todos los actores del mercado deben realizar todos los esfuerzos posibles para que la economía real tenga a su disposición una economía financiera rica en alternativas de financiación. Y es precisamente en el sector de empresas de mediana y pequeña capitalización, con objetivos claros y bien definidos de expansión, donde esta nueva herramienta puede ser de gran utilidad.

Para que la herramienta tenga un uso adecuado es necesario que los usuarios de la misma tengan un conocimiento razonable de la misma. Este gran objetivo, a nuestro juicio, debe ser cubierto por el asesor registrado en

perfecta sintonía con el mercado y con la empresa.

Además, siempre hemos pensado, que el MAB sería un magnífico medio, y no el fin último, en la andadura de una empresa. El objetivo es claro, llegar al mercado continuo con un background acreditado en el MAB.

3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

En términos estrictamente de mercado, deseamos, desde ACA Valores, que no se pierda en flexibilidad, entendida este a todos los niveles a través de la autorregulación de mercado en relación a reglas de negociación, difusión de información, transparencia informativa, tarifas ajustadas a la realidad del mercado,...

Con todos estos ingredientes, estamos seguros que el MAB para Empresas en Expansión será un rotundo éxito.

2 Hace bastantes años, ACA valores creó un Departamento de Servicios a Emisoras con la misma filosofía con la que el MAB ha definido la labor del Asesor Registrado. Así, la propuesta del MAB no ha hecho más que reforzar nuestras actividades de asesoramiento en cuestiones relacionadas con los mercados de valores, en general, y bursátiles, en particular.

Nuestra labor como Asesor Registrado formará parte de toda la cadena de valor puesta a disposición de las empresas, desde el asesoramiento, a la ejecución y liquidación de operación junto con la administración y custodia de instrumentos financieros pasando por las actividades de entidad agente y agente de pagos. Al final, lo que deseamos es que la empresa pueda tener una solución global por nuestra parte a todo lo que supone dar el salto al mercado, tanto en sus decisiones preeliminares como una vez dentro del ya que tan importante es la decisión inicial como el día a día de la empresa en el mercado.

A lo anterior, hay que añadir la creciente demanda de información transmitida por parte de nuestros clientes directos, entidades de crédito, en referencia a las diferentes posibilidades que el MAB puede ofrecer para empresas con las que mantienen relación, sus sociedades de capital riesgo,.... Luego, la demanda ha sido doble.

3 El objetivo a medio y largo plazo es claro: convertirnos en un participante destacado del MAB con una preferencia evidente hacia la calidad de los servicios.

A corto plazo, ya hemos iniciado una ronda de contactos con nuestros clientes,

HABLAN LOS PROTAGONISTAS... >>

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

entidades de crédito, destacando las bondades de este mercado y analizando el grupo potencial de empresas a visitar. Desde ACA Valores siempre hemos pensado que la primera vía para hacer las cosas en un mundo tan complejo y dinámico como el bursátil es compartir toda la información posible y disponible con nuestros clientes. Desde esta óptica, por nuestra experiencia, es fácil construir negocios eficaces y eficientes que cubran las expectativas marcadas.

Es cierto que la figura del Asesor Registrado no está testada en el mercado español, convirtiéndose en un reto enorme para la industria del Asesoramiento Empresarial saber transmitir el porqué el MAB puede ser una buena solución. No obstante, creemos sinceramente que esta herramienta, el MAB, se va a configurar como el mercado más potente español en un plazo de tiempo no demasiado lejano.

AMBERS CO XXI, S.A.

**RAFAEL ROLDÁN
JESÚS SOTO**



1 Toda actuación encaminada a flexibilizar los mercados de capitales y a proveer vías alternativas de inversión siempre son positivas. Consideramos que la creación de un mercado para empresas en expansión puede ayudar a canalizar parte del ahorro e inversión, realizada fundamentalmente y, al menos en un primer momento, por inversores institucionales hacia uno de los polos centrales de creación de riqueza de la economía española como son las Pymes.

Utilizamos el término de pymes desde el convencimiento de que son un factor clave y diferenciador del desarrollo económico español siendo conscientes de que estas organizaciones han evolucionado en los últimos años y que las Pymes actuales son

empresas cada vez más profesionalizadas, cada vez más internacionalizadas y con componentes de innovación y sofisticación mayores. En este nuevo entorno de las empresas en expansión o pymes con capacidad de crecimiento es donde consideramos oportuno que estas compañías tengan una alternativa adicional cuando estén planteándose distintas operaciones corporativas.

Con esta oportunidad de crear un nuevo mercado, es obligación de los participantes en el mismo que el MAB sea una auténtica alternativa para financiar el crecimiento de las compañías. Todo ello va a depender del trabajo que hagamos todos los intervinientes actuales en el mercado y aquellos que se vayan sumando progresivamente en la medida que se vaya configurando y cada vez sea más atractivo, tales como analistas, hedge funds, etc.

Adicionalmente hay que considerar la oportunidad de tener algún tipo de incentivo fiscal para las compañías o los inversores que inviertan en este mercado al igual que existe en otros mercados de similar naturaleza en países de la Unión Europea. Estos incentivos fiscales sin duda ayudarían a dinamizar este mercado de modo notable, facilitando su implantación y expansión. En definitiva su éxito.

2 Ambers&Co, como firma de asesoramiento corporativo busca poder ofrecer a sus clientes un servicio integral de asesoramiento. Entendemos que, con las medidas de independencia y separación de actividades necesaria, no podemos dejar de colaborar con nuestros clientes en una alternativa corporativa atractiva como es el MAB porque tenemos el expertise adecuado para asesorar con solvencia a los clientes que quieren salir al mercado:

- El conocimiento y experiencia en las actividades de corporate finance por parte de Ambers&Co y de nuestros profesionales en empresas de muy distinto tamaño, no sólo en operaciones de fusiones y adquisiciones sino también de financiación, búsqueda de otras alternativas cor-

porativas y en gestión.

- El profundo conocimiento contable en normativa española (Nuevo Plan General Contable, NIIF y USGAAP).
- La realización de planes de negocio y estratégicos, utilizando distintas metodologías en empresas de diversos tamaños.
- La involucración en el conocimiento del negocio de nuestros clientes.
- La experiencia contrastada en determinados sectores.
- La experiencia en operaciones de mercado y de trabajo en empresas cotizadas.
- La comprensión de los objetivos de los accionistas de las compañías para las que trabajamos.

Adicionalmente, la actividad de corporate no está regulada, por lo que formar parte del registro de Asesores Registrados del MAB es una forma de estar homologados tanto en cuanto a solvencia administrativa y financiera de nuestra Firma como, especialmente, a las capacidades de nuestros profesionales. Para nosotros es una satisfacción poder formar parte del registro de Asesores Registrados y esperamos poder contribuir de forma activa en el desarrollo del mercado.

Por último y como es lógico, Ambers&Co desempeña una actividad empresarial y esperamos que esta actividad de Asesor Registrado permita generar recursos para nuestra Firma y que crezca de forma adecuada para dar carrera y oportunidades de crecimiento a nuestros profesionales.

3 En estos momentos iniciales de andadura del MAB, nuestra posición es de expectación y colaboración con el mercado y con las empresas que se han acercado a nosotros preguntando por la posibilidad de salir al mismo. En esta fase consideramos que todos los participantes, es decir, el MAB, Asesores Registrados, Proveedores de Liquidez y Compañías tenemos la obligación de sentar las bases adecuadas para el desarrollo fructífero de este nuevo mercado. Esta situación nos lleva a estar en comunicación permanente con Bolsas y

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

Mercados para compartir con ellos nuestras dudas y nuestras iniciativas.

A medio y largo plazo, considerando un progresivo desarrollo y estandarización de las actuaciones del mercado, esperamos que tenga el volumen adecuado para que haya liquidez, lo que sin duda reportará los beneficios esperados para las Compañías que decidan salir al MAB.

Desde Ambers&Co consideramos que nuestras actuaciones estarán orientadas según los siguientes principios:

- Especialización sectorial como factor diferencial en relación a los Asesores Registrados.
- Colaboración con otros participantes de la comunidad financiera que permitan aportar valor a las relaciones con nuestros clientes.
- Prestación de servicios amplios de asesoramiento empresarial a nuestros clientes.
- Elementos de análisis que permitan diferenciarnos de otros asesores.
- Vocación de servicio e independencia en relación con nuestros clientes.
- Colaboración permanente con el MAB.

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (AFI)

MÓNICA GUARDADO



1 El 99% de las empresas españolas son PYMEs y representan el 65% del PIB Nacional. Desde esta perspectiva, todas las iniciativas que permitan el desarrollo de las PYMEs en nuestro país contribuyen de una manera muy directa al crecimiento y desarrollo de nuestra economía.

Para las empresas pequeñas y medianas, el MaB supone por un lado una alternativa indiscutible de financiación: proporciona liquidez inmediata, permite optimizar costes de financiación, posibilita la reestructuración de pasivos y se erige como

una vía de financiación de I+D.

Sin duda, cotizar en cualquier mercado de valores, supone para las empresas participantes una mejora de imagen y de proyección, que facilita alianzas y operaciones de fusiones y adquisiciones; ya que someterse al escrutinio del mercado supone un ejercicio de transparencia tal, que es equivalente a demostrar solvencia económico-financiera.

La contrapartida de todo ello, es el cambio cultural que se debe realizar en la gestión de las compañías, ya que se trata de gestionar para crear valor para los accionistas.

Desde el punto de vista de los inversores en nuestro país, la cotización de sociedades en el MAB, facilita el acceso a alternativas de inversión seguramente menos correlacionadas con los mercados. Supone tener acceso a invertir en empresas con potencial de crecimiento, un nivel de endeudamiento adecuado y proyectos de inversión atractivos y en muchos casos de sectores o nichos de mercado que nos están representados en los mercados de valores actuales.

2 Analistas Financieros Internacionales (AFI) nace hace 20 años con el objetivo de hacer un seguimiento y análisis de los mercados financieros a nivel internacional. Hoy en día, el puro research ha pasado a un segundo plano, y en lo que ocupamos gran parte de nuestra dedicación es en el asesoramiento financiero particularizado a empresas tanto financieras como no financieras.

No somos una sociedad que haga intermediación, ni somos un banco de inversión al uso, por ello el papel del Asesor Registrado como asesor de cabecera para acompañar a las empresas que se plantean cotizar en el MAB, es algo que encaja perfectamente con la labor que ya venimos desempeñando, y que se hacía obligado para nosotros, con el fin de seguir ofreciendo a nuestros clientes actuales y potenciales, el más amplio y completo asesoramiento financiero.

Desde AFI vemos el papel del Asesor Registrado como un compañero de viaje para las empresas que tienen un proyecto de expansión y que sin duda requieren un estudio amplio y pormenorizado previo para ver cuál es la alternativa de financiación a su proyecto más aconsejable. Una vez que el MAB se determine como la vía más recomendable, nuestro papel pasa por ayudar a la organización a realizar el cambio cultural que sin duda conlleva el empezar a cotizar en un mercado organizado. Lo de menos es la redacción de un folleto explicativo, lo más importante es el cambio que lleva implícito lo que se expone en dicho folleto.

Una vez que el valor está cotizando en el MAB, otra aportación que nosotros consideramos importantísima, es el “cuidado del valor”. El seguimiento y la toma de decisiones que afectan a la cotización del valor en el mercado son fundamentales de cara a la imagen de la compañía y a la creación de valor para el accionista.

3 Desde AFI creemos que el Mercado Alternativo Bursátil en los próximos años debe experimentar un desarrollo al menos similar al del mercado alternativo francés (Alternext), que pasa por conseguir al menos que en dos años estén cotizando unas cien empresas. En el largo plazo lo deseable sería que llegásemos a alcanzar la amplitud y profundidad del AIM de Reino Unido, pero creo que la plaza inglesa en este sentido no es comparable a la española, si bien podemos ofrecernos como alternativa para empresas no españolas que busquen financiación en Europa y compartan con nuestro país, proximidad, costumbres e idioma.

Para conseguir que el MAB sea un éxito, además de necesitar empresas con un proyecto interesante y que deseen cotizar en el MAB, es fundamental que haya inversores interesados. En AFI nos hemos propuesto una doble función, por un lado asesorar a las empresas que deseen salir al MAB, y ayudarlas a que este paso sea un éxito, y por otro lado tenemos la tarea de di-

HABLAN LOS PROTAGONISTAS... >>

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

vulgar y promover el conocimiento de este mercado entre los posibles agentes participantes. Desde nuestra Escuela de Finanzas Aplicadas y desde la tribuna que nos facilita nuestro acceso a los medios y a los potenciales inversores, tenemos previsto realizar varias jornadas divulgativas y publicar los resultados de diversos estudios que estamos llevando a cabo sobre las ventajas de cotizar en un mercado organizado para empresas de pequeño y mediano tamaño.

Estamos convencidos de que el Mercado Alternativo Bursátil, sin duda va a ser una Alternativa real para el crecimiento y el desarrollo de nuestro tejido empresarial.

ARCANO CORPORATE, S.L.

CONSTANTINO GÓMEZ



ARCANO

1 Con el MAB se abre una puerta a que empresas, que por su tamaño y características no podían cotizar en el mercado continuo, accedan a los mercados de capitales. Sin duda, es una gran oportunidad para que este tipo de compañías pueden ver, de esta forma, impulsado su crecimiento. A los inversores les permitirá tener exposición a compañías y sectores en España a los que nos pueden acceder en la actualidad. La experiencia del AIM de Londres y del Alternext en Francia, es una buena muestra de ello.

2 Arcano quiere poder ofrecer todas las posibilidades con que cuenta el mercado de manera integrada a sus clientes y el MAB es una de ellas. Ser Asesor Registrado nos permite que, en el caso de que un cliente quiera acceder a esta fuente de financiación podamos acompañarle en este proceso.

3 Lo veremos en los próximos meses, ya que será el propio desarrollo del MAB y el interés de las empresas e inversores por él, los que marquen el ritmo de nuestra actividad en este sentido.

AUDIHISPANA GRANT THORNTON, S.L.

DAVID M. RADLEY-SEARLE

CARLOS VILLABONA



Audihipana
Grant Thornton

1 Cotizar en el MAB conlleva importantes ventajas para cualquier empresa y podríamos agruparlas en torno a tres conceptos: financiación, prestigio y liquidez para el accionista.

En primer lugar, el MAB permite, como cualquier otro mercado bursátil, obtener la financiación necesaria para acometer proyectos de expansión y crecimiento a través de recursos propios. Pero además, cotizar en bolsa incrementa la notoriedad y prestigio de la compañía ante terceros (clientes, proveedores, entidades financieras) y potencia su imagen de marca, lo que en definitiva redundará en un impulso para su propio crecimiento.

Por otro lado, la presencia de una empresa en el MAB facilita la valoración objetiva de la misma, gracias a que sus acciones se negocian en un mercado que se regula a través de oferta y demanda, y facilita la obtención de liquidez por parte de sus accionistas.

Pero tampoco podemos olvidar que una de las grandes ventajas del MAB es que los trámites y requisitos que exige permiten acceder al mercado de valores a compañías que no estarían dispuestas a pasar por los procesos que suponen cotizar en otros mer-

cados, o ni tan siquiera se lo plantearían. En determinados casos, el MAB puede convertirse también en una plataforma de lanzamiento para una posible salida posterior en otros mercados bursátiles más complejos.

2 Básicamente hemos querido ofrecer a nuestros clientes actuales y potenciales una nueva línea de servicio, que amplía y complementa nuestra gama de actividades profesionales y nos permite cubrir aún mejor las necesidades de nuestros clientes y del mercado. Teniendo en cuenta nuestra posición de liderazgo en ciertos sectores, esto significa para la firma una opción estratégica de gran importancia. Sin duda, nos ayudará a obtener un reconocimiento más profundo por parte de terceros como una firma prestigiosa en la prestación de servicios profesionales a las empresas.

Habernos convertido en Asesor Registrado del MAB pone en valor nuestra propia experiencia en el sector financiero y la que se

deriva de nuestra organización internacional. De hecho, Grant Thornton UK es líder en asesoramiento en operaciones en el Alternative International Market de Londres (AIM) y, además, audita a 215 cotizadas en este mercado, más que ninguna otra firma, y el MAB se asemeja considerablemente al AIM. Pero además, nuestra organización tiene una amplia experiencia en servicios de asesoramiento y auditoría a

empresas durante todo el proceso de salida a bolsa, y a entidades ya cotizadas, en muchos de los principales mercados de valores del mundo.

3 En primer lugar, estamos decididos a promover el concepto del MAB entre nuestros clientes, como una estrategia a

“Con el MAB se abre una puerta a que empresas, que por su tamaño y características no podían cotizar en el mercado continuo, accedan a los mercados de capitales. Sin duda, es una gran oportunidad para que este tipo de compañías puedan ver, de esta forma, impulsado su crecimiento. A los inversores les permitirá tener exposición a compañías y sectores en España a los que no pueden acceder en la actualidad”

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

considerar en la fase de expansión y/o remodelación de un negocio. Queremos proporcionar todo nuestro know-how en asesoramiento financiero y estratégico a las empresas en expansión que consideren la posibilidad de acceder al MAB, de manera que puedan depositar toda su confianza en nosotros y nos convirtamos de esta forma en un referente de primer orden y un actor en la promoción de este joven mercado.

No obstante, estimamos que debido a la coyuntura económica actual, el funcionamiento normal del mercado no se producirá de manera inmediata, salvo que las otras fuentes de financiación disponibles se encazcan de manera significativa.

CONFIVENDIS (Consultores Estratégicos de Finanzas y Gestión, S.L.)

CARLOS LÓPEZ



1 Desde Confivendis pensamos que este nuevo mercado responde a una necesidad real que existe en el tejido empresarial español de la pequeña y mediana empresa (Pyme), de gran peso en nuestra economía y el cual no disponía hasta ahora de un mercado de valores de referencia en España con una regulación flexible y adaptada a sus necesidades.

La experiencia de este tipo de mercados en Europa, con el AIM en Reino Unido y Aternex en Francia, ha sido exitosa. Desde Confivendis estamos seguros que el MAB va a evolucionar de forma exitosa también en España si bien somos plenamente conscientes de que la situación actual de los mercados no es la más favorable.

2 Consideramos que la experiencia y credenciales del equipo de Confivendis nos capacitan para desempeñar la figura de Asesor Registrado ante el MAB, valorando la idoneidad de las empresas interesadas en incorporarse al segmento Empresas en Expansión y asesorándoles en el cumplimiento de

sus obligaciones y en la elaboración y presentación de la información financiera y empresarial requerida.

El equipo directivo de Confivendis atesora experiencia contrastable en el asesoramiento a Compañías en relación con su actuación en el mercado de valores. Adicionalmente, desde Confivendis hemos obtenido un amplio conocimiento del segmento de empresas objetivo para cotizar en el MAB y vemos una gran oportunidad en la colaboración con estas compañías.

Desde Confivendis estamos seguros del éxito del MAB y por ello hemos apostado muy activamente por el desarrollo del mercado formando parte ya desde el inicio de los grupos de trabajo que coordinó Bolsas y Mercados Españoles para desarrollar la normativa del MAB. En esta segunda fase de desarrollo del proyecto, desde Confivendis queremos seguir siendo partícipes de forma activa como Asesores Registrados actuando como un cauce especializado de interlocución con dichas empresas y como un medio de facilitar su inserción y desarrollo en el nuevo régimen de negociación de sus valores.

3 Una vez que Confivendis fue designado Asesor Registrado ante el MAB hemos comenzado a dar a conocer este mercado y sus posibilidades entre nuestros clientes. La respuesta que hemos obtenido por el momento ha sido favorable, recibiendo muestras de interés tanto de compañías interesadas en cotizar como de Fondos de Capital Riesgo con participadas susceptibles de cotizar en este mercado.

En los próximos meses prevemos una evolución más lenta del MAB en sus comienzos motivada fundamentalmente por la necesidad de dar a conocer este mercado entre las Pymes españolas y los beneficios que pueden obtener cotizando en él, así como por la situación actual de los mercados.

Respecto a las medidas previstas a medio y largo plazo, Confivendis continuará difundiendo activamente el mercado entre compañías y Fondos de Capital Riesgo así como poder acompañar a alguna de ellas

en su salida al MAB en el transcurso de los próximos meses.

DCM ASESORES Dirección y Consultoría de Mercados, S.L.

DAVID CARRO MEANA



1 En un momento de restricciones en el acceso a la financiación ajena, los mercados recobran su razón de ser como fuente de recursos propios para las compañías, especialmente aquellas que afrontan un plan estratégico basado en el crecimiento, sea éste orgánico o no. El hecho de que BME abra esta posibilidad a las pymes y empresas en expansión en general, a través del nuevo segmento de MAB, posibilita el acceso de tales compañías a un mercado del que hasta ahora no disponían.

Asimismo, muchas otras posibilidades asociadas al hecho de cotizar se abren para las empresas presentes en MAB: la obtención de una valoración de mercado objetiva, la posibilidad de fortalecerse e implementar procedimientos que faciliten su desarrollo, la generación de mecanismos de liquidez para los accionistas históricos, alternativas a la cesión del dominio político a un único socio institucional, etc.

2 DCM está compuesto por un conjunto de profesionales y empresarios con amplia experiencia en operaciones corporativas y bursátiles de toda índole, incluidas algunas de las más relevantes celebradas en España en los últimos años. Es por ello que confiamos plenamente en el sentido que tiene cotizar en un mercado para una compañía, porque hemos sido testigos directos de sus virtudes, y creemos que podemos contribuir con nuestra experiencia a que muchas otras se beneficien de ello.

A este pleno sentido económico y financiero que esta oportunidad produce acercando los mercados de capitales más sofisticados a todas las empresas en proceso de

HABLAN LOS PROTAGONISTAS... >>

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

expansión o consolidación, se añade un momento económico especialmente sensible. El acceso al crédito se ha complicado enormemente, ya no sólo en términos de encarecimiento de los costes, sino en términos de aportación de garantías y en términos de incertidumbre sobre la renovación de las financiación vivas en el devenir de la empresa. Ello devuelve la atención de muchos empresarios y gestores a la captación de recursos propios, parcela en la que los mercados como MAB se convierten en una clarísima opción a tener en cuenta por las compañías.

Los exitosos precedentes de otros mercados nos ratifican en este diagnóstico.

3 DCM es un Asesor Registrado independiente de cualesquiera otras actividades, con todos nuestros recursos volcados en un total compromiso con el éxito de MAB y de las compañías que en él coticen. Este hecho nos permite concentrar todo el esfuerzo en optimizar continuamente los procesos que posibilitan la mejor supervisión de las compañías y su exitosa adecuación a los requisitos de MAB.

Tras nuestra aprobación hemos iniciado contactos con las primeras empresas interesadas en prepararse para cotizar, conscientes de que el período vacacional y el momento de mercado precisarán de un tiempo de maduración que nos hace pensar en el otoño como primer trimestre realmente activo en el sector.

El medio y largo plazo los esperamos especialmente intensos en carga de trabajo, pues cuando los mercados ofrezcan a los

propietarios de las compañías unas expectativas de valoración más atractivas que las actuales, y ya sean numerosos los casos de éxito en el mercado, se multiplicará sin lugar a dudas el número de compañías interesadas en MAB.

“En un momento de restricciones en el acceso a la financiación ajena, los mercados recobran su razón de ser como fuente de recursos propios para las compañías, especialmente aquellas que afrontan un plan estratégico basado en el crecimiento, sea éste orgánico o no. El hecho de que BME abra esta posibilidad a las pymes y empresas en expansión en general, a través del MAB, posibilita el acceso de tales compañías a un mercado”

Tal cargo de trabajo se intensificará también por los procesos de expansión en marcha de las compañías que ya estén cotizando y sean objeto de seguimiento por parte de DCM; con toda probabilidad sus requerimientos de información y comunicación con todos los agentes del mercado, y la complejidad de su supervisión, requerirá de un mayor es-

fuerzo para mantener siempre la excelencia en el servicio y la independencia que MAB requiere, y que constituyen los valores fundamentales de DCM.

DELOITTE, S.L.
GLORIA HERNÁNDEZ



Deloitte.

1 Entendemos el MAB como una nueva y muy interesante vía de financiación para las Empresas en Expansión, especialmente en el momento actual en el que la financiación bancaria presenta ciertas dificultades. Por otra parte, frente al Capital Riesgo, el MAB ofrece la ventaja de facilitar el mantenimiento en la empresa de una gestión independiente, no estando vinculada la gestión a ciertas cláusulas que, dependiendo del momento de desarrollo de la

empresa, pueden resultar, en determinadas ocasiones, gravosas. Es más, a nuestro juicio, el propio MAB completa el ciclo inversor del Capital Riesgo, pues puede servir de puerta de salida a los inversores de este tipo, que hayan materializado sus inversiones en un estadio más inicial de la vida de la compañía.

En definitiva, y aunque no se pueda generalizar cual es la mejor vía de financiación para una compañía, pues ello depende de diversos y muy variados factores, el MAB se perfila como una nueva opción con importantes ventajas: cuenta con una normativa a medida, menos exhaustiva que la propia de los mercados regulados, pero no por ello menos exigente en términos de transparencia; implica menores costes para la empresa; aumenta su visibilidad y notoriedad; etc.

Finalmente, y habida cuenta del peso que tienen en la economía española las pequeñas y medianas empresas, entendemos que era necesaria la creación de un mercado con las características que presenta el MAB, que permitiera situarnos al nivel de Reino Unido, Francia e Italia, donde ya se han creado mercados similares, con éxito.

2 Como firma con presencia internacional, Deloitte ya actúa como Asesor Registrado (NOMAD) en el AIM del Reino Unido, habiendo adquirido una valiosa experiencia que ahora queremos poner a disposición de las pequeñas y medianas empresas españolas que deseen incorporarse al MAB.

Entendemos que nuestro carácter de firma multidisciplinar nos sitúa en una posición inmejorable para ofrecer los servicios propios del Asesor Registrado. En Deloitte para enfrentarnos a este nuevo reto hemos creado un equipo multidisciplinar formado por expertos de las áreas de corporate, análisis financiero, asesoramiento legal y fiscal, y hemos desarrollado una metodología específica para ayudar a las empresas que deseen cotizar en el MAB en los distintos momentos del proceso de incorporación. Con carácter previo a la incorpo-

HABLAN LOS PROTAGONISTAS... >>

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

ración al MAB, nuestros equipos de corporate examinarán las distintas opciones de financiación, y colaborarán, en su caso, en la elaboración de la estrategia de salida y búsqueda de inversores. Nuestros expertos en análisis financiero y abogados se ocuparán de la preparación de la documentación necesaria para la incorporación, facilitando enormemente el proceso a las compañías.

Pero en Deloitte, no sólo queremos acompañar a las empresas en su momento de salida, sino continuar a su lado en su día a día, para facilitar el cumplimiento de sus obligaciones frente al MAB y actuar como interlocutor entre la empresa y el mercado.

En definitiva, en Deloitte buscamos constantemente ser innovadores, por ello no queríamos dejar de estar presentes como Asesor Registrado, una nueva oportunidad de negocio que nos permite apoyar a las Empresas en Expansión que se suelen caracterizar por su capacidad constante de innovación y espíritu empresarial.

3 Nuestras primeras impresiones son muy favorables, varias compañías se han puesto en contacto con nosotros y apreciamos interés por el nuevo mercado.

Otro de los factores que ofrecen grandes expectativas es el éxito alcanzado en otros países europeos, como es el caso del AIM en el Reino Unido o de Alternext en Francia. Hay que tener en cuenta que hasta la creación del MAB, las empresas españolas que buscaban este tipo de financiación únicamente podían acudir a los mercados europeos, como ha ocurrido con alguna compañía española que actualmente cotiza en estos mercados, y con otras compañías que en los últimos meses han mostrado interés por incorporarse a los mismos.

En lo que respecta a nuestras actuaciones, desde Deloitte queremos ofrecer un servicio cercano a las Empresas en Expansión, muchas de ellas radicadas en las distintas provincias del territorio español. Nuestra red de oficinas puede satisfacer esta necesidad y, por ello, estamos crean-

do grupos interdisciplinarios por toda la red y realizando los oportunos actos de coordinación para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

GENERAL DE VALORES Y CAMBIOS (GVC), S.V.

CARMEN HORTALÁ
JESÚS MUELA



1 El MAB es el mercado natural de un numeroso grupo de empresas cuya producción equivale a un porcentaje muy significativo del PIB español. Estas empresas, las pymes, tienen mayores dificultades que la gran empresa en términos de acceso a los mercados de financiación (deuda y acciones) y sus accionistas a menudo tienen dificultades para poder incrementar o reducir su participación en caso de desearlo (falta de liquidez, problemas de valoración).

El MAB será capaz de facilitar:

- Mayor capacidad de financiación para acometer nuevos proyectos de inversión.
- Al producirse transacciones (compra y venta de acciones), aumentará la liquidez de las acciones de la compañía que cotice y facilitará al accionista poder aumentar o reducir su participación con mayor facilidad. Además, el hecho que exista un mercado secundario aumenta por definición la posibilidad de entrada en el capital de accionistas con determinado perfil, que no participarían en la empresa sin saber que existen posibilidades reales de vender su participación de modo fácil, rápido y con poco coste.
- La posibilidad de establecer una valoración objetiva de la compañía, que surge del libre encuentro de la oferta y la demanda. Una valoración objetiva facilita enormemente los procesos de compra-venta de acciones, adquisiciones de empresas, fusiones y captación de financiación, entre otros.

2 Desde siempre el Cliente es lo más importante para GVC. Muchos de nuestros Clientes poseen acciones o trabajan en compañías cuyo mercado natural es el MAB. Nuestra vocación de acompañar a nuestros Clientes en todas sus necesidades ha sido un aspecto determinante a la hora de convertirnos en Asesor Registrado. Por otra parte, GVC viene desarrollando desde hace muchos años para compañías que cotizan en la Bolsa española el conjunto de actividades que realiza un Asesor Registrado del MAB, de modo que es algo muy conocido y natural para nosotros.

3 Esperamos que a corto plazo exista un importante número de empresas que valoren positivamente las ventajas de cotizar en un mercado diseñado "ad hoc" para ellas, que a medio plazo el MAB constituya una verdadera posibilidad de obtener financiación para la empresa y de inversión en términos cuantitativos (número de empresas) y cualitativos (diversidad de sectores económicos representados) para el ahorrador, y que a largo plazo sea un mercado de referencia para pymes cuanto menos en Europa, como ocurre con sus homólogos británico, alemán o francés.

Para ello, los asesores registrados deberemos ser capaces de poder trasladar a las empresas las ventajas de cotizar, y a los ahorradores la bondad de ampliar con calidad su abanico de inversión.

PRICewaterhouseCOOPERS, ASESORES DE NEGOCIO, S.L.

ROCÍO FERNÁNDEZ



1 El tejido empresarial español está sustentado en su mayor parte (aproximadamente el 94%) en compañías que entran dentro del concepto de pequeñas y medianas empresas.

En la actualidad, muchas de dichas compañías de pequeño y mediano tamaño están

HABLAN LOS PROTAGONISTAS... >>

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

encontrando problemas en la obtención de financiación para la realización de nuevos proyectos o en la renegociación de créditos existentes. Como alternativa a la obtención de dicha financiación pueden plantearse acceder al mercado de valores analizando previamente las ventajas e inconvenientes de los diferentes mercados regulados y sistemas de negociación, como son la Bolsa y el MAB, si bien, su reducido tamaño les excluye en la práctica de la admisión a cotización de sus acciones en la Bolsa. Un mercado como el MAB es una clara alternativa para este tipo de empresas, ya sean empresas familiares o no, ya que permite el acceso de manera rápida y sencilla a financiación.

Asimismo, el MAB está adaptado a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas en proceso de internacionalización y con necesidades de recursos financieros para continuar su expansión. Igualmente, muchas compañías ven el MAB como una forma de dar continuidad al negocio reduciendo los problemas entre accionistas y asegurando la sucesión en la dirección de la empresa, concretamente en el caso de empresas familiares, sin que ello implique la pérdida de control por parte de los propietarios.

Este mercado es una puerta de entrada a los mercados de capitales, existiendo en otros países mercados alternativos muy exitosos como AIM (Reino Unido) y Alternext (Francia) donde el número de empresas que acceden al mercado alternativo tiende a superar el de las empresas que acceden al mercado principal. Las empresas españolas que se planteaban incorporar sus acciones a estos mercados alternativos extranjeros,

con las consiguientes dificultades e incremento de costes, ven ahora abierta una nueva posibilidad de obtener las mismas ventajas en su propio país.

2 El éxito de otros mercados alternativos europeos así como relevancia que la figura del Asesor Registrado ha tenido en otros mercados europeos con su equivalente en el Reino Unido denominado "Nominated Advisor" en AIM y en Francia denominada "Listing Sponsor" en Alternext ha suscitado nuestro interés impulsándonos a convertirnos en Asesor Registrado. PricewaterhouseCoopers Reino Unido y PricewaterhouseCoopers Francia están registrados en sus respectivos mercados alternativos y asesoran con éxito a las empresas en el proceso de acceso a los mismos.

El Asesor Registrado debe ser el asesor de confianza de las empresas que quieren acceder y permanecer en el MAB. PricewaterhouseCoopers asesora en la actualidad a empresas desde diferentes ámbitos como el financiero, contable, legal, fiscal, etc. y ahora se nos brinda la oportunidad de acompañar a las empresas en un proyecto tan singular y complejo como es el acceso al mercado de capitales permitiéndonos ser su único interlocutor.

Tenemos para ello una posición privilegiada ya que gozamos de una amplia experiencia multidisciplinar en asistir a las compañías durante el proceso de acceso a los mercados de capitales y de permanencia en los mismos. Gracias a nuestra red global contamos, además, con experiencias y proximidad en todos los mercados de capitales del mundo ya que estamos presentes en 150 países.

3 Las expectativas de acceso al mercado son buenas ya que hay muchas empre-

sas interesadas en conocer lo que es el MAB, los requisitos de acceso y el papel que tiene el Asesor Registrado. Otras, ya han iniciado las actuaciones previas de acceso y por lo tanto se están preparando para cumplir todos los requerimientos y poder presentar su expediente de incorporación al MAB el año que viene.

Por lo positivo de lo comentado en nuestra respuesta a la primera cuestión, creemos que el MAB es un mercado idóneo para España y confiamos en que pronto esté funcionando activamente. No olvidemos que Alternext en Francia, con poco más de 3 años de historia ya tiene 124 sociedades cotizadas y en AIM en Reino Unido, con más antigüedad, ya supera las 1.150 sociedades.

RENTA 4, S.V., S.A.

LUIS F. ARMANGUÉ



1 En España el MAB es conveniente para las empresas pequeñas y medianas con proyectos de expansión que no son financiables a través de recursos generados por el propio negocio y recursos adicionales dispuestos por el accionariado de las mismas.

Pudiera resultar un mercado atractivo para cierto tipo de inversores como alternativa a los mercados tradicionales de renta variable en tanto en cuanto abarca un segmento de rentabilidad - riesgo distinto al de las empresas del mercado continuo y tiene la posibilidad de acoger sectores de actividad no representados o representados de forma testimonial en la actualidad en el mercado continuo.

Una de las claves del éxito del MAB consiste en que los inversores vean satisfechas en la práctica objetivos mínimos de liquidez en la cotización y transparencia en la información, objetivos que en parte recaen en el Proveedor de Liquidez y en el Asesor Registrado, respectivamente.

2 El Grupo Renta 4 considera el MAB un nicho de mercado estratégico a medio y lar-

- 1 ¿Es necesario un mercado como el MAB en España? ¿Qué aporta?
- 2 ¿Qué los ha impulsado a convertirse en Asesor Registrado?
- 3 ¿Cuáles son sus expectativas y actuaciones previstas a medio y largo plazo?

go plazo donde tiene la posibilidad de prestar de servicios en sus distintos ámbitos de actividad bajo las figuras del Asesor Registrado, Miembro del Mercado, Proveedor de Liquidez y Entidad Agente, gestionando, en su caso, de forma adecuada los conflictos de interés que pudieran surgir para aquellas empresas en las que se asumieran varios de estos roles.

El Grupo Renta 4 ha desarrollado en los últimos años la actividad de asesoramiento económico-financiero a empresas tanto cotizadas como no cotizadas. Los servicios del Asesor Registrado figuran dentro del ámbito de la actividad de la sociedad del grupo Renta 4 Corporate, S.A. que está especializada en "corporate finance".

Si bien el Grupo Renta 4 tiene una relación estrecha con la comunidad inversora y una imagen de marca en la intermediación financiera y la actividad de gestión de fondos y patrimonial privada, pretende maximizar sus relaciones con el mundo empresarial al que se podría presentar una posibilidad estratégica adicional como es la incorporación al MAB.

3 El Grupo Renta 4 aspira a convertirse a medio y largo plazo en una de las entidades con mayor cuota de mercado y prestigio en el MAB dentro de su segmento para Empresas en Expansión.

Las expectativas son modestas a medio plazo ya que a la experiencia del lanzamiento de mercados alternativos europeos como el AIM en el Reino Unido y el Alternext en Francia, se une la situación delicada de los mercados bursátiles internacionales.

Sin embargo, desde la figura del Asesor Registrado, Renta 4 pretende desarrollar durante los próximos meses una intensa actividad comercial hacia el segmento de empresas potencialmente interesadas en el MAB. Paralelamente se aprovechará las relaciones establecidas por Renta 4 con la comunidad inversora para identificar el tipo de inversores adecuados para el MAB. A estos inversores se les presentará las características y ventajas del MAB con el fin de que cuando se inicien las salidas a cotización exista una demanda para dicho mercado.

RIVA Y GARCIA 1877, S.V. S.A.

ALBERTO MARTÍNEZ



1 Debemos enfocar esta pregunta desde dos perspectivas, la de las empresas y la de los inversores. Desde el punto de vista de las empresas, el MAB permitirá a las empresas de pequeño y mediano tamaño, que representan el 99% de las empresas de nuestro país, poder financiar la expansión y el crecimiento contemplados en su plan de negocio, a través de un mercado de capitales, al que difícilmente ahora tendrían acceso. El MAB se ha diseñado con una regulación específica para este tipo de compañías, a las que, aparte del acceso a la financiación, les va a permitir otras características propias de los mercados de capitales como: ganar notoriedad, ampliar su base accionarial, obtener una liquidez que hasta ese momento no tenían y obtener una valoración objetiva de las acciones de la compañía. Desde el punto de vista del inversor, este mercado alternativo les va a permitir tener un mayor acceso a más compañías, compañías en las que hasta el momento no podían tomar una participación, o eran absolutamente desconocidas por el mercado inversor. Esta característica, les permitirá tener una mayor diversificación de sus carteras. Estos inversores, asimismo, podrán tener una mayor información de estas compañías, dada la obligación de transparencia, por tanto se dispondrá de los datos financieros periódicamente, de información sobre el gobierno corporativo, etcétera.

2 Grupo Financiero Riva y García se creó hace más de 15 años con el objetivo de dar un servicio de asesoramiento a pequeñas y medianas empresas privadas.

Con el paso de los años el Grupo fue evolucionando hacia pequeñas y medianas empresas cotizadas, y para ello se estructuró creando departamentos que permitieran dar un servicio de asesoramiento integral, como: el departamento de Corporate Finance dise-

ña y ejecuta las operaciones, la Sociedad de Valores presta asesoramiento de mercado en el momento de la salida y cuidado del valor posterior, y el departamento de Banca Privada se ocupa de la colocación de las participaciones.

3 Diversas pequeñas y medianas empresas se han puesto en contacto con Grupo Financiero Riva y García para analizar la viabilidad de una potencial salida a bolsa en el entorno del Mercado Alternativo Bursátil. Por tanto, por parte de las sociedades emisoras hay una clara demanda.

Nuestro Grupo, en tanto asesor registrado, va a analizar en cada caso, la viabilidad de la colocación partiendo de su Equity Story, sector en el que se mueve, cuentas anuales, gobierno corporativo, etcétera.

SOLVENTIS, S.G.C, S.A

ALBERTO MORO



Solventis

1 El MAB es una redefinición y modernización del conocido como "segundo mercado", aspirando a convertirse en un eficaz elemento de financiación para las PYMES españolas en base a la simplificación del procedimiento de admisión, a la reducción de los costes de acceso al mercado y al aumento de la liquidez.

2 Nuestra presencia en el sector de servicios corporativos para PYMES es relevante y entendemos que el MAB puede convertirse en un buen sistema de financiación para estas, máxime teniendo en cuenta la restricción de crédito derivada de la actual crisis de liquidez de la banca.

3 Hemos iniciado un proceso de promoción del MAB entre aquellas compañías que consideramos susceptibles de ser admitidas a negociación, y esperamos que en los próximos meses alguna de ellas presente su candidatura. Creemos que sería un excelente resultado que a final de 2009 hubiese más de 20 empresas cotizando en el MAB. ▀