

Bolsa & Inversión

Ampliar la base del inversor profesional y el análisis, los retos de BME Growth

Asesores y compañías debaten sobre el presente y futuro de este mercado

C. Cándido MADRID.

En un 2022 en el que el Ibex 35 retrocede en torno a un 6%, su hermano más pequeño, el Ibex Growth Market 15 (que reúne a los valores más líquidos de BME Growth) resiste en verde. El antiguo MAB funciona desde 2009 como una catapulta al parque para las pequeñas compañías con un crecimiento exponencial: los debuts se han multiplicado por tres desde 2015, en 2022 han debutado dos firmas a la espera de una tercera frente a la sequía de salidas en la bolsa sénior y en cuatro años se han triplicado los inversores profesionales hasta 280.

Con estas cifras, ¿hacia dónde se encamina este mercado? “Hay dos retos, el primero es seguir construyendo esa base de inversores profesionales y el segundo es que haya más análisis profesional o cualificado”, ha asegurado Jesús González-Nieto, director gerente de BME Growth, en el evento *Kreab Financial Talks* celebrado este martes en Madrid. En él se han dado cita cuatro asesores registrados –que valoran la idoneidad para dar el salto y cotizadas que a pasado como Atrys, presente como Makingscience y Mondo TV Studios o a futuro como Redegal son parte de su ADN.

En opinión de su director gerente, la palanca que necesita España para estar a la par es un incentivo fiscal para el inversor. “Podría haber muchos más inversores si ese incentivo se canaliza como se ha hecho en Italia con éxito a través de fondos especializados en *mid* y *small caps*”, defiende González-Nieto.

En esta línea, Constantino Gómez, socio director de Arcano, se ha referido a los mecanismos que fuera de España facilitan la inversión en firmas ilíquidas a través de fondos especializados y que “como no tienen reembolsos regulares no



P. Zamorano (Kreab), C. Gómez (Arcano), G. Torre (VGM), E. Padina (Deloitte) y J.A. Barrera (Norgestión) FOTOS: DAVID GARCÍA



G. Torres (Kreab), J. González-Nieto (BME Growth), J. Vázquez (Redegal), M. Bonaira (Mondo TV), J. Martínez-Aguilar (Makingscience) y I. Lozano (Atrys)

obliga a buscar liquidez en compañías ilíquidas en momentos que no necesariamente son los mejores”.

Cotizar en este segmento supone para las compañías una fuente de financiación y solvencia para las empresas, liquidez para los accionistas y acceso a nuevos inversores. Y aunque aún pesa mucho el institucional, el mecanismo que hace que todo funcione *suave* es el inversor *retail*. “A día de hoy no es raro que las compañías tengan 2.000 ó

3.000 inversores que hacen que todos los días haya una transacción, lo cual es importante”, ha asegurado González-Nieto.

Los participantes han resaltado el salto de dimensión en los que “el *gap* que potencialmente podría haber con mercados comparables como el francés se ha ido reduciendo”, ha explicado Eva Pardina, senior manager de Deloitte.

José Antonio Barrera, socio director general de Norgestión, des-

taca su papel como asesores. “Si erramos en los proyectos que apoyamos o si una empresa no es confiable, la responsabilidad puede recaer en nosotros”, afirma.

¿Cómo se evalúa el éxito? Un buen ejemplo es Atrys, cuyo paso por BME Growth fue crucial para su crecimiento inorgánico, con 13 adquisiciones entre 2018 y 2021.

Para Gerardo Torres, *managing partner* de VGM Advisory Partners, “para una compañía que busca captar capital, el éxito se mide dándole liquidez a la acción, que continúe la trayectoria de la cotización, o en caso de compañías que parten de dividendo, cómo evoluciona”.

Los expertos ven necesaria la creación de fondos especializados en compañías ilíquidas

En este sentido, José Antonio Martínez-Aguilar, presidente de Makingscience, admite que “cuando eres pequeña y no tienes un plan de negocio disruptivo, la compañía sigue consiguiendo tamaño y expansión pero también tienes que dar rentabilidad porque es complicado crecer cuando llegan momentos como ahora en los que va a haber menos dinero”.

Pero desde el punto de vista de las compañías, no siempre el valor de la acción refleja de forma adecuada su negocio. Este fue el caso de Mondo TV Studios, que debutó en 2016 y que tras la pandemia están viviendo un momento dulce. “Tenemos asegurado una proyección de ingresos que será la base de nuestro crecimiento”, señala su CEO, María Bonaira.

Tras ser el único en aguantar en positivo, el ‘rojo’ llega al Ibex Small

El índice de pequeñas empresas se deja un 0,5% en el año

C. M. MADRID.

El hermano pequeño del Ibex 35 venía siguiendo sus pasos en los primeros meses de ejercicio al demostrar su fortaleza respecto al resto de índices europeos (logrando incluso estar en positivo). Sin embargo, no ha podido escaparse de las *garras* de las últimas caídas y esta semana se suma también, aunque por poco, al terreno negativo.

Tras tres jornadas consecutivas de descensos, el Ibex Small Caps, que aglutina a 30 firmas del Mercado Continuo una vez excluidas las que cotizan en el Ibex 35 y en el de mediana capitalización, cerró el lunes en rojo y ya registra un retroceso de 0,5% en el cómputo del año. El indicador era, hasta entonces, el único entre los principales índices que recogen a los valores de pequeña y mediana capitalización que aguantaba en positivo en el

19
POR CIENTO

Es lo que se deja en este ejercicio el índice MSCI Europe Small Cap.

ejercicio, pero el anuncio de la Fed, del pasado 4 de mayo, de la subida de 50 puntos básicos en los tipos de interés también se ha reflejado en su *pulso*. Aunque el Ibex Small ya visite los *números rojos*, todavía tiene una destacable distancia con sus homólogos, con el Cac Small francés cediendo más de un 15% en el año, el Ftse Small Cap británico un 12%, y el MSCI Europe Small Cap Index un 19%.

El 70% de consejeros, poco o nada eficaz al integrar el ESG

Así lo revela un sondeo de BCG e Insead entre 122 profesionales

M. D. I. MADRID.

El 70% de los consejeros reconocen que son “moderadamente” o “nada” eficaces a la hora de integrar las cuestiones ESG (ambientales, sociales y de buen gobierno,

por sus siglas en inglés) en la estrategia y la gobernanza de la empresa. Y destacan que el principal escollo para supervisar de forma adecuada estos aspectos son la falta de conocimientos y la escasez de datos. Así lo revela un informe publicado por la consultora Boston Consulting Group y el Centro de Gobierno corporativo de Insead.

Este estudio es fruto de las encuestas realizadas a más de 122 profesionales con al menos siete años

de experiencia como miembros de consejos de administración (un 14% de ellos, con el rango de consejero delegado). El 66% están radicados en Europa, un 16% en Asia-Pacífico, un 15% en América del Norte, y el 3% restante en Sudamérica.

Menos de la mitad de los encuestados –un 47% de ellos– considera que los consejos de los que forman parte cuentan con suficiente “competencia y experiencia” para “cuestionar al equipo gestor en relación

con sus planes ESG” y para supervisar su ejecución. Esto, concluye el informe, “se debe, probablemente, a la velocidad con la que los aspectos ESG han ganado importancia”; las compañías “no han sido agresivas a la hora de reforzar sus credenciales sostenibles”. El 69% de los participantes afirma que los factores ambientales, sociales y de buen gobierno no están integrados en la “matriz de competencias” de los órganos de administración.

Los consejeros “muestran un gran escepticismo sobre si las empresas que supervisan pueden cumplir con los ambiciosos objetivos ESG”, señala David Young, director general y socio sénior de BCG, que es coautor del informe. Young considera “crítico” que los consejos mejoren su gobernanza de estas cuestiones.

ranking ESG Más información en www.economista.es/inversion-sostenible-asg