

La liquidez en el MAB aumentará con la llegada de más inversores y analistas

Invertir y desarrollar proyectos innovadores, el principal reto del MAB

- **Evento organizado por Udekta Corporate y patrocinado por Inveready, que tuvo lugar en la Bolsa de Madrid.**
- **Participan directivos de empresas cotizadas: Gigas, VozTelecom, Cátenon, Atrys.**
- **Jornada para debatir sobre la situación de la inversión en compañías cotizadas en el MAB y la situación que viven las propias empresas que cotizan en este mercado.**

15 de junio de 2018

Udekta Corporate organizó en la Bolsa de Madrid un evento patrocinado por **Inveready** en el que participaron directivos de empresas cotizadas: **Gigas, VozTelecom, Cátenon, Atrys**, así como el propio MAB. Además, estuvieron presentes inversores y asesores y diversas empresas que buscan financiación alternativa y que tienen al MAB como una de las opciones más interesantes para crecer. La jornada se centró en debatir acerca de la situación de la inversión en compañías cotizadas en el MAB y la situación que viven las empresas que ya cotizan.

El mensaje general de todos los asistentes fue muy claro, el MAB tiene unas perspectivas de crecimiento enormes y el reto consiste en conseguir que las empresas conozcan de primera mano qué es el MAB, qué puede ofrecerles y cómo puede ayudarles a crecer estar cotizando en este mercado alternativo. Para alcanzar este reto, se deben potenciar los canales de información por parte de todos los que actualmente forman parte del MAB de alguna manera, desde las empresas cotizadas, los asesores registrados, los inversores, etc. Asimismo, es necesario que haya más inversores apostando por el MAB, teniendo en cuenta que en otros países hay fondos de capital riesgo invirtiendo en mercados alternativos, mientras que en España tan sólo **Inveready** ha dado el paso de una manera clara y decidida. En este contexto, **Carlos Conti, General Partner de Inveready**, argumentó que el MAB es una vía para continuar el plan de negocio de una compañía, como ha sido el caso de **Atrys**, vía ampliaciones de capital. El MAB no hay que verlo solamente como una forma de exit o una ventana de liquidez, sino como un sitio donde invertir. Por ejemplo, el 90% de las empresas del Alternext tienen ya fondos de capital riesgo en su capital.

Desde **Atrys** aseguraron que ellos han encontrado en el MAB lo que buscaban: financiación, reputación y herramientas para hacer compras. Es una forma de acelerar el plan de negocio. Por su parte, **Carlos Ladero, Responsable del departamento Comercial y Corporate de GPM**, explicó cómo el MAB puede solucionar estructuras familiares como una sucesión, sin que la empresa desaparezca.

Desde **Auriga** apuntaban que si entras en una compañía del MAB con cierto volumen tienes que apostar por el business plan a largo plazo y que el valor llegará seguro. Si se apuesta por estas compañías no es para hacer trading sino para tener un horizonte a medio y largo plazo, sin estar preocupados por la liquidez a corto plazo. Lo importante es que la empresa sea transparente en su plan de negocio.

La representante de **INVERCO** realizó una presentación sobre la propuesta presentada al Ministerio de Economía sobre la creación de los denominados FIPE (Fondos de Inversión en Pymes establecidas en España) cuya finalidad es la de incentivar la inversión en Pymes españolas a través de Fondos de Inversión que, además, tengan unos importantes incentivos fiscales.

Desde el propio MAB están poniendo en funcionamiento iniciativas para potenciar el mercado como es la creación del entorno preMercado. También buscan, a través de BME, apoyar la cobertura de compañías 'huérfanas' de análisis con la reciente creación de Lighthouse junto con el Instituto Español de Analistas Financieros (IEAF). Lighthouse ofrecerá en principio un servicio gratuito de análisis fundamental centrado en unas 40 compañías pequeñas o ilíquidas del mercado continuo o del MAB, que serán determinadas por una comisión directiva independiente.

A pesar de ser conscientes de la necesidad de conseguir que se acerque un mayor número de inversores al MAB y que aumente también la contratación diaria, **Juan Sainz de los Terreros, socio de UdeKta Corporate**, señaló que *"la calidad siempre es líquida. Los inversores no tienen que fijarse tanto en la liquidez diaria de una compañía y sí darle mucha más importancia a los resultados y a las cuentas que presentan esas empresas. Si tienes acciones de una empresa de calidad, que demuestra que crece de manera sólida, que incrementa sus beneficios a tasas elevadas y que cuenta con un equipo directivo potente, siempre vas a poder vender esas acciones a otros inversores"*.

Para más información, por favor contactar con:



Laura Sanz Orme
Founder Partner

laura.sanz@dosele.es
Tel. +34 687 709 016
www.dosele.es