



- Jesús Muela, Subdirector General de GVC Gaesco Valores, ha participado en el webinar ASCRI y BME Growth: Capital para el crecimiento
- El evento ha reunido a empresas, gestores de fondos de capital riesgo, inversores y entidades y asesores de BME Growth para valorar la trayectoria del mercado de valores español para pymes

Jesús Muela, Subdirector General de GVC Gaesco Valores, ha participado en el webinar ASCRI y BME Growth: Capital para el crecimiento, en el que ha valorado muy positivamente el recorrido del BME Growth y ha subrayado la evolución positiva de buena parte de las empresas cotizadas en BME Growth y el gran potencial del mercado como herramienta de desinversión para el capital riesgo.

El evento, organizado por la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI) y por el propio BME Growth, ha contado con la participación de Isabel Lozano, CEO de Atrys; Alfonso de León, socio y CEO de Axon Partners; Josep Maria Echarri, Managing Partner de Inveready; José Antonio Barrena, Director General de Norgestión; además del propio Jesús Muela y Jesús González, Director Gerente del Grupo BME Growth, como moderador.

Todos los ponentes han querido enfatizar la buena trayectoria del BME Growth desde su creación y su gran utilidad como herramienta de financiación en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas españolas, sobre todo durante los últimos 4 años. Aun así, los conferenciantes han coincidido en que las compañías españolas, por lo general, siguen teniendo cierto déficit en cuanto a tamaño, competitividad y productividad respecto a otros países europeos, y un mercado como BME Growth está favoreciendo extraordinariamente los procesos de captación de *equity* y el acceso a otras fuentes de financiación complementarias para las pymes.

Jesús Muela ha recalcado la gran experiencia que ha tenido GVC Gaesco en el BME Growth, no solo como entidad colocadora sino en una perspectiva global y desde diversos roles. *“Somos un proveedor integral de servicios para las empresas small y midcap y para las pymes de BME Growth: actuamos como entidad coordinadora y colocadora en salidas a Bolsa y ampliaciones de capital; realizamos las tareas de entidad agente, proveemos de servicios de análisis esponsorizado, organizamos road shows con inversores, en España y fuera de España, entre otros servicios de corporate bróker. Además, el Grupo GVC Gaesco gestiona vehículos de inversión cuya política de inversión permite tomar posiciones en empresas cotizadas en BME Growth, como nuestros fondos de inversión y nuestro recientemente constituido vehículo de inversión en capital riesgo Zamit Capital”*, ha desarrollado Muela.

Asimismo, el Subdirector General de GVC Gaesco Valores ha coincidido con el resto de ponentes en las historias positivas que ha traído el BME Growth, haciendo un gran balance de su trayectoria. *“Desde GVC Gaesco hemos contribuido de forma fundamental a crear y consolidar BME Growth como mercado de pymes, conectando a empresarios y empresas con inversores, y la experiencia y los resultados han sido positivos para todos los implicados”*, ha recalcado, si bien ha querido puntualizar que *“buscar capital para una pyme es siempre complejo, y se necesita experiencia, conocimiento y trabajar de forma inteligente los procesos”*.

De la misma forma, cree que las mejores capacidades de este mercado aún están por llegar: *“BME Growth, lo que muchos conocen como Mercado Alternativo Bursátil (MAB), es un*

*mercado con muchísimas posibilidades para los inversores y las pymes. Desde GVC Gaesco confiamos plenamente en su potencial de crecimiento y en la financiación que las pymes pueden obtener en él. En nuestra firma hemos tenido la oportunidad de participar en muchos tipos de operaciones y de tamaños bien distintos, lo que nos permite afirmar que cuando un proyecto empresarial interesa a los inversores, el mercado acude a financiar a las empresas”, ha explicado Muela.*

Preguntado por los requisitos que debe cumplir una compañía para cotizar en el MAB, Jesús Muela ha querido subrayar que, más allá de los requisitos formales y normativos, la clave está en que *“la compañía interese a los inversores. La empresa que desea acceder a BME Growth debe ser transparente, gestionada profesionalmente y debe convencer al inversor con un plan de negocio sensato y una valoración razonable”*. Asimismo, el profesional de GVC Gaesco Valores ha recordado que *“en BME Growth no encontramos compañías para especular, los planes de negocio necesitan cierto tiempo para ejecutarse y los inversores piensan en el medio / largo plazo, y son capaces de cambiar la liquidez inmediata para rentabilidad esperada”*.



GVC Gaesco analiza el recorrido del BME Growth y confía en su potencial de crecimiento | 4

Síguenos: