

DISCURSO DE APERTURA – CEPYME500 2024



Juan Flames

Consejero delegado de BME

27 de enero de 2025

Excelentísimo Sr. Ministro de Economía, Comercio y Empresa, presidente de Cepyme. Señoras y señores.

Hace unos meses tuvimos que cancelar este evento debido a la DANA que asoló Valencia, mi tierra. Hoy inauguramos la jornada anual de CEPYME 500 dedicando un recuerdo a los damnificados, especialmente a las víctimas, con el deseo de una rápida reconstrucción y de que estos desastres no vuelvan a producirse.

El apoyo a las empresas medianas y pequeñas es para BME un aspecto central de su estrategia. Más el 95% del tejido empresarial español está formado por pymes, y aumentar el tamaño de las empresas es un objetivo común alineado con la iniciativa de la Unión de Mercados de Capitales que promueve la Unión Europea. Empresas más grandes hacen países con mayor empleo, prosperidad, crecimiento e influencia, atributos que necesitamos apuntalar en España si queremos mantener el Estado de Bienestar como hoy lo conocemos.

Por esta razón, BME ha contribuido con la iniciativa Cepyme 500 desde su lanzamiento, con la perspectiva de facilitar instrumentos de financiación a las pymes a través de los mercados de capitales para que puedan ganar tamaño.

Con este objetivo hemos desplegado los mercados BME Growth y BME Scaleup en el ámbito de la Renta Variable, y el mercado MARF de Renta Fija.

Estos mercados son plataformas de negociación especialmente adaptadas a las condiciones de las empresas de menor tamaño, en cuanto a requisitos de admisión y condiciones en la operativa. Y creemos que estos mecanismos tienen una contribución directa a su crecimiento.

Desde su fundación en 2007, más de 180 compañías han financiado sus proyectos de crecimiento a través de BME Growth. La creación de BME Scaleup es mucho más reciente, pero en sus pocos meses de vida ya alberga a 20 compañías.

Permítanme cuantificar esta contribución de la que les hablaba al crecimiento y al aumento de tamaño:

- Las compañías de BME Growth elevaron su facturación a una tasa anual de nada menos que el 26% en el último lustro, y su plantilla en un 37%.

Esta aportación ha sido posible fundamentalmente gracias a la recurrencia de las ampliaciones de capital. Sólo el año pasado se llevaron a cabo 145 operaciones de este tipo, por un valor de casi 600 millones de euros.

Por la parte de la deuda, el mercado de Renta Fija MARF, que en octubre cumplirá 12 años, ha financiado a 161 empresas desde su creación, y el año pasado canalizó financiación directa a las empresas por más de 16.000 millones de euros. Un mercado, que por cierto, no

ha dejado de prestar servicio a las pymes cuando más lo han necesitado, como en los meses más duros del Covid.

Y para aquellas compañías que aún no se han decidido a dar el salto a los mercados de capitales disponemos del Entorno Pre Mercado, un banco de pruebas en el que las empresas pueden entrenarse y comenzar a tomar contacto con la comunidad inversora del que ya forman parte 20 compañías y 29 partners.

Como pueden ver, no nos quedamos quietos. Hace apenas unos meses hemos alcanzado un acuerdo estratégico con EsTech, la plataforma que reúne a las principales scaleups tecnológicas españolas. El objetivo de la alianza es apoyar a las empresas tecnológicas de alto crecimiento para facilitar la atracción de capital y su acceso a los mercados.

Con la vocación de apoyo a las empresas pequeñas de la que hablaba al principio de mi intervención, ¿cómo no vamos a participar en la iniciativa CEPYME 500!

CEPYME 500 identifica, selecciona y promociona a las 500 empresas españolas líderes en crecimiento, precisamente las empresas candidatas a participar en los mercados de capitales, si es que no lo hacen ya. Por esta razón BME es entidad colaboradora de la iniciativa desde sus orígenes.

Una vez cotizadas en los mercados de BME, seguimos apoyando a estas empresas, poniéndoles en contacto con inversores en eventos como el Foro Medcap, el Foro Latibex, los foros de Fráncfort, París y Ginebra, o los European Small & Mid-cap Awards que organiza la Federación Europea de Bolsas, FESE.

Perseguimos objetivos comunes, y por tanto estamos satisfechos con esta alianza, pero nos gustaría llevarla más allá y analizar estrategias comerciales conjuntas para llegar aún más lejos.

Aún hace falta mucha labor de educación para explicar al tejido empresarial español las ventajas de financiarse en los mercados.

Eventos como el que hoy celebramos, y la publicación del esperado anuario, nos permiten acercarnos un poco más a las empresas, y de antemano quedo a su disposición para que exploremos juntos las posibilidades que la Bolsa les ofrece para cumplir sus planes de expansión.

Muchas gracias.