

MAB EMPRESAS EN EXPANSIÓN, AÑO 1: UNA VALORACIÓN



MARZO 2011

UNA VALORACIÓN DEL MAB AL CIERRE DE SU PRIMER AÑO

- Es una herramienta de financiación eficaz: **63 millones** de € en **nuevo capital** para las 12 empresas del MAB.
- Las empresas MAB presentan un **crecimiento saludable** en un entorno de **crisis**. Entre 2007 y 2010:
 - Sus fondos propios aumentaron un 212%.
 - Su facturación crece un 46%.
 - Su resultado de explotación mejora en 53%.
- Además, han demostrado su **capacidad de creación de empleo** de calidad: **23%** entre 2008 y 2010.
- Las empresas no sólo han encontrado financiación, sino un apoyo en su **crecimiento e internacionalización**, a partir de una mayor **notoriedad** y prestigio, así como una mayor difusión accionarial.
- A cambio, han tenido que modificar su cultura, para hacerse **más transparentes**, y asumir unos **costes económicos**, pero consideran que ha merecido la pena. Nos lo explican sus altos directivos.



- A. ¿ Qué es el MAB?. ¿Por qué es importante el MAB para la economía española?. Las empresas del MAB.**

- B. Un balance Económico. Evolución entre 2007 y 2010.**
 - B.1. Crecimiento saludable del balance en un entorno de crisis.
 - B.2. La facturación y los resultados aumentan.
 - B.3. Creación de empleo

- C. La visión de los protagonistas.**
 - C.1. ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?**
 - C.1.1. Financiación vía capital.
 - C.1.2. Apertura de nuevas fuentes de financiación.
 - C.1.3. Crecimiento.
 - C.1.4. Internacionalización.
 - C.1.5. Notoriedad y prestigio.
 - C.1.6. Valoración Objetiva.
 - C.1.7. Difusión accionarial.

 - C.2. ¿Cuáles han sido sus contrapartidas?**
 - C.2.1. Transparencia.
 - C.2.2. Costes.

- D. El valor de las ayudas económicas y fiscales.**



A. ¿ Qué es el MAB?

Es un mercado de valores dedicado a empresas de reducida capitalización que buscan expandirse, con una regulación a medida, diseñada específicamente para ellas, y unos costes y procesos adaptados a sus características.

Características:

- ✓ Sistema de negociación operado por las bolsas (SMN).
- ✓ Promovido por BME y supervisado por la CNMV.
- ✓ Para inversores institucionales y particulares.
- ✓ Proporciona financiación, visibilidad, liquidez y valoración.
- ✓ Con un régimen de información y contratación adaptado a las singularidades de este tipo de empresas.

En julio de 2009 se inician sus operaciones. A cierre de 2010, cuenta con 12 empresas














A. ¿Por qué es importante el MAB para la economía española?

- Peso de las PYMES en la economía española: representan más del 99% de las empresas españolas, suponen el 80% del empleo y crean el 65% del PIB.
- Las PYMES, por primera vez, pueden disponer de una financiación vía recursos propios a través del mercado. Acceden a nuevos inversores, diferentes del capital riesgo o los “business angels”, gracias a su cotización pública.
- Esto les ayuda a crecer más deprisa, internacionalizarse y ser más competitivas. Cambia su cultura corporativa, se hacen más transparentes y más profesionales.
- Aporta una alternativa para la continuidad en las empresas familiares, al ampliar su base accionarial y permitir la salida de socios fundadores.



A. Las 12 empresas del MAB han conseguido 63 M € de financiación en el 1 año.

	Capital Obtenido Millones €	Capitalización (Millones €) Fecha de incorporación	Capitalización (Millones €) 28/02/2011	Fecha de incorporación
 zinkia	7	48	35	15/07/2009
 Imaginarium	12	75	40	01/12/2009
 GOWEDC	6	40	45	12/03/2010
 MEDCOMTECH	9	30	26	25/03/2010
Negocio	3,7	28	18	07/06/2010
 bodaClick	10	45	43	30/06/2010
 NEURON	2,5	18	12	01/07/2010
 eb BIOZICS	3,5	13	16	20/07/2010
 NOSURU	4,4	18	17	10/11/2010
 altia	2,5	19	20	01/12/2010
 eurona telecom	-	10	12	15/12/2010
 Comm Center	2,2	19	21	30/12/2010
TOTAL	62,8	362	305	

B. Un Balance Económico y de empleo. Evolución entre 2007 y 2010.

B.1. Crecimiento saludable del balance en un entorno de crisis.

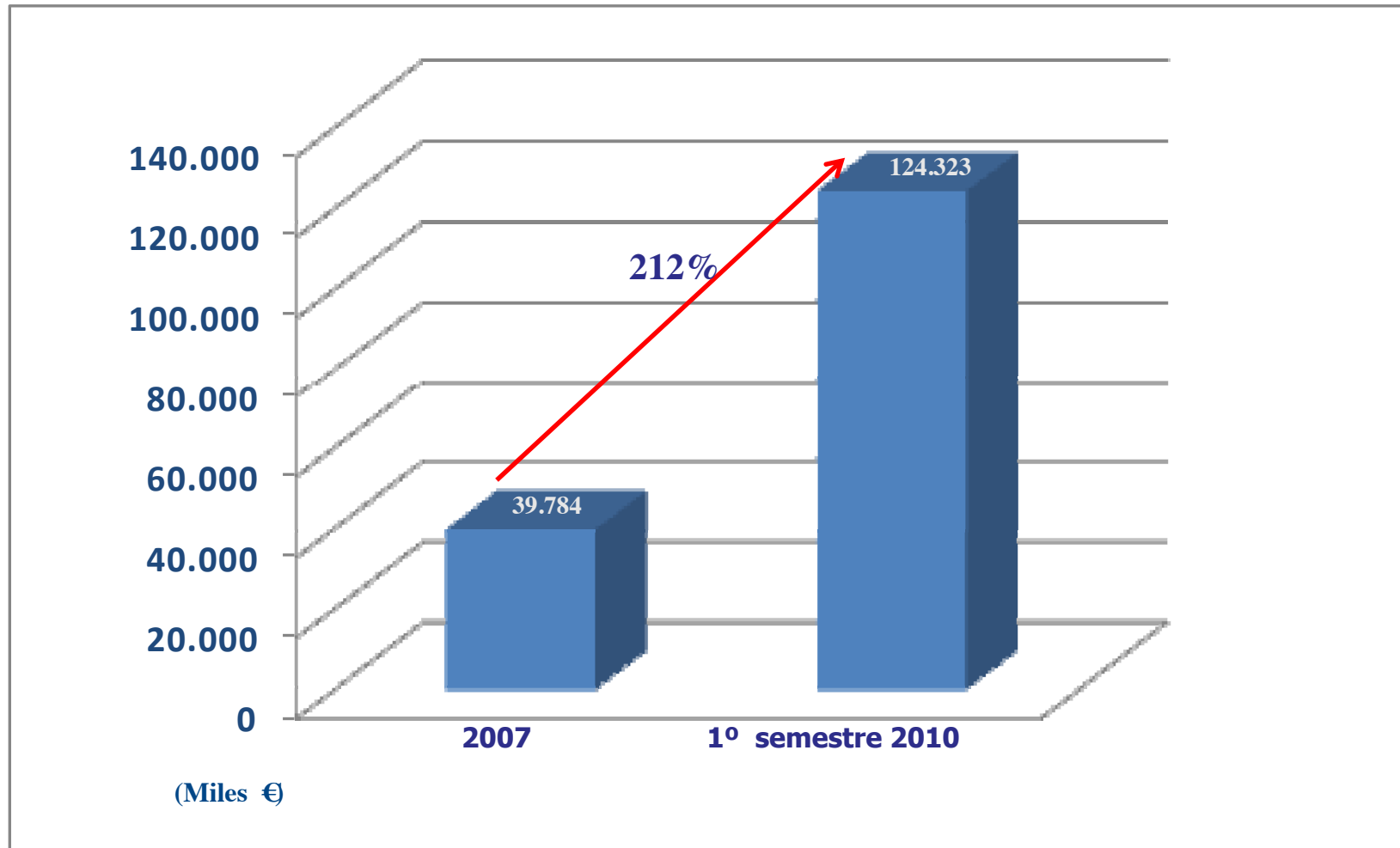
- 1.1. Los fondos propios han aumentado un 212%**
La obtención de financiación propicia un fuerte crecimiento de los recursos propios.
- 1.2. Los recursos ajenos solo crecen un 22%**
Los recursos ajenos crecen muy levemente. Significativo “desapalancamiento”.
- 1.3. El activo total crece un 60%**
Aumenta el tamaño del activo de manera importante.

B.2. La cifra de negocio crece un 46% y el resultado de explotación mejora un 53%.

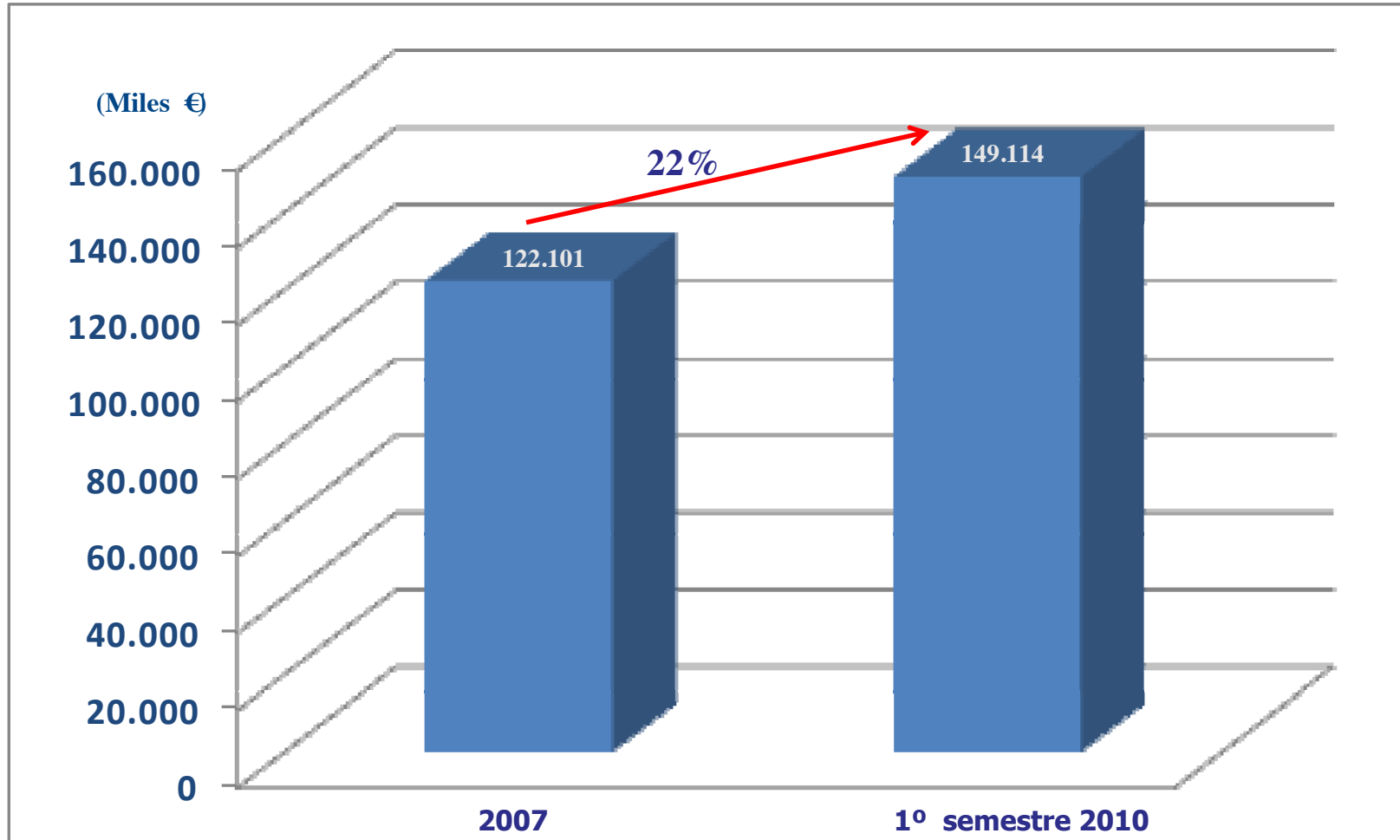
B.3. Creación de empleo de calidad en plena crisis. El empleo crece un 23%.



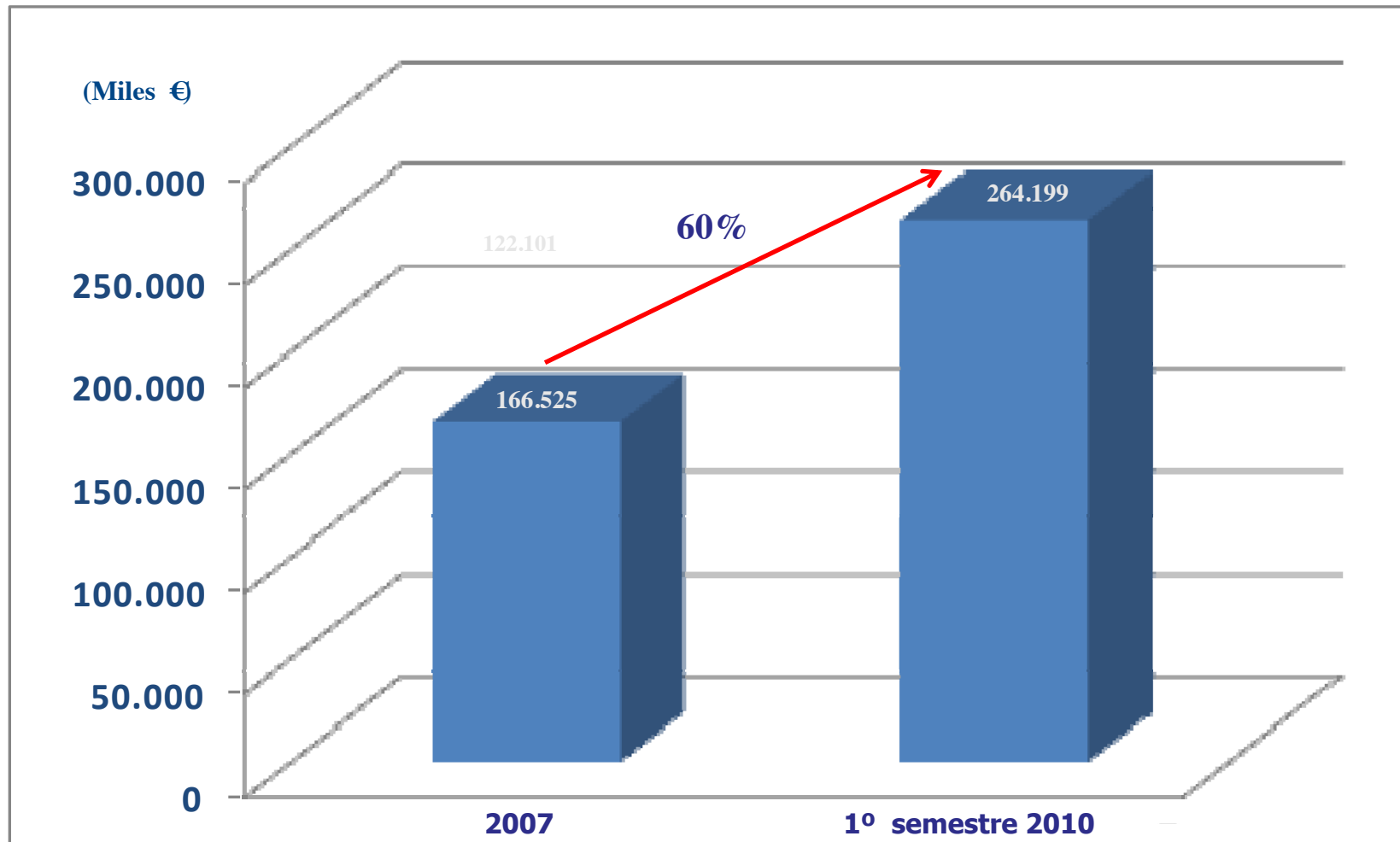
Los fondos propios de las compañías MAB han aumentado un 212%



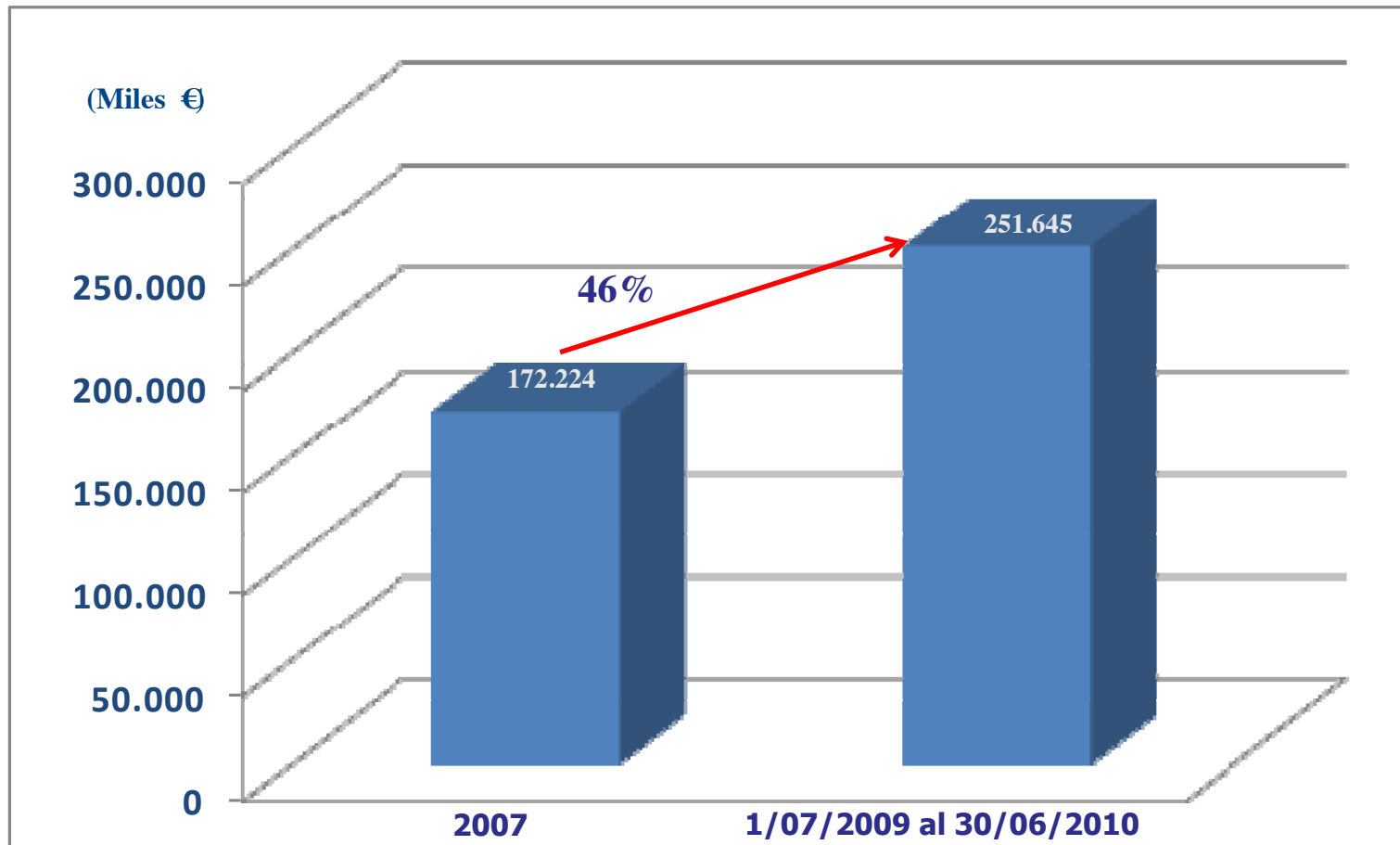
Sus recursos ajenos solo crecen un 22%



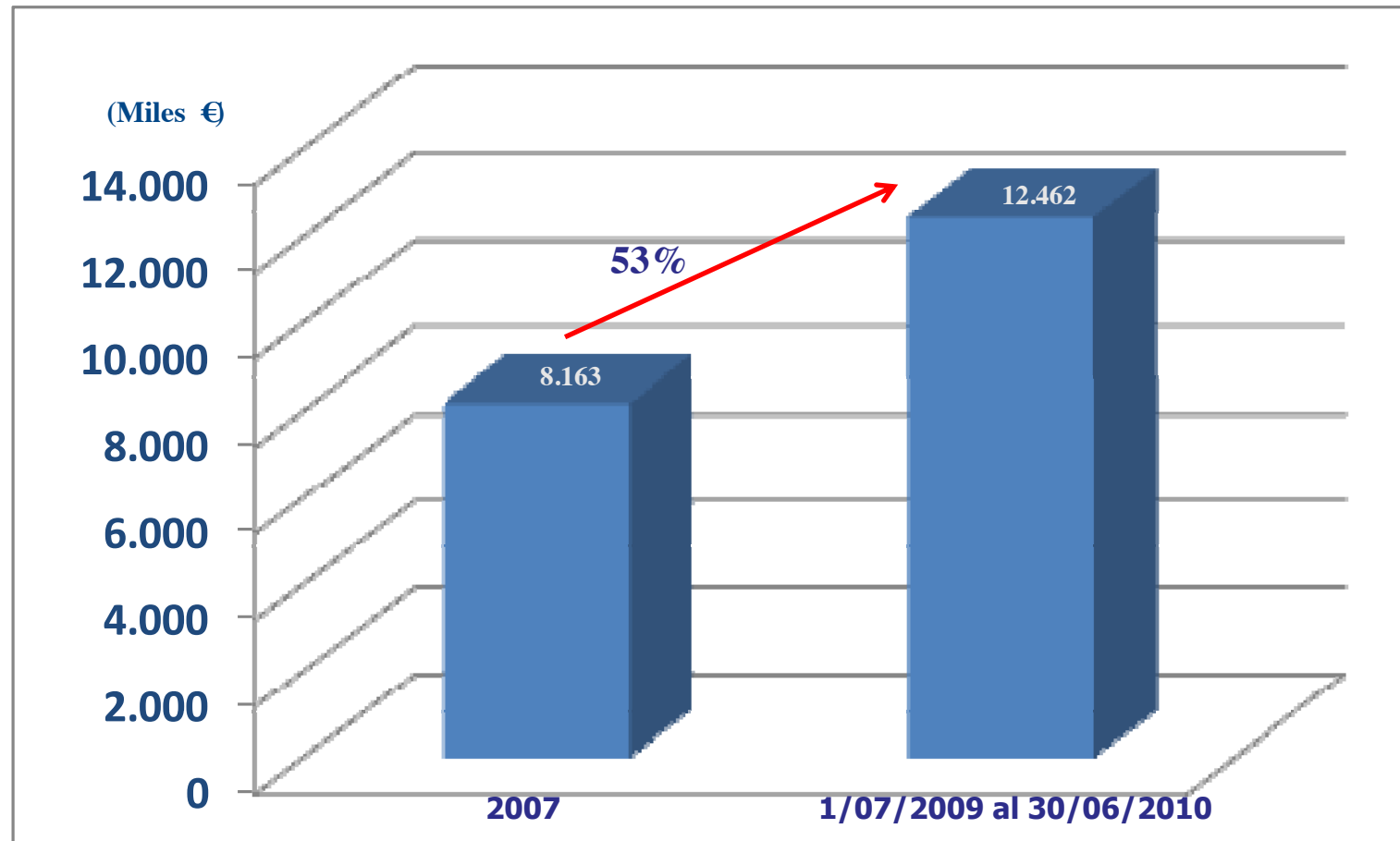
Su activo total crece un 60%



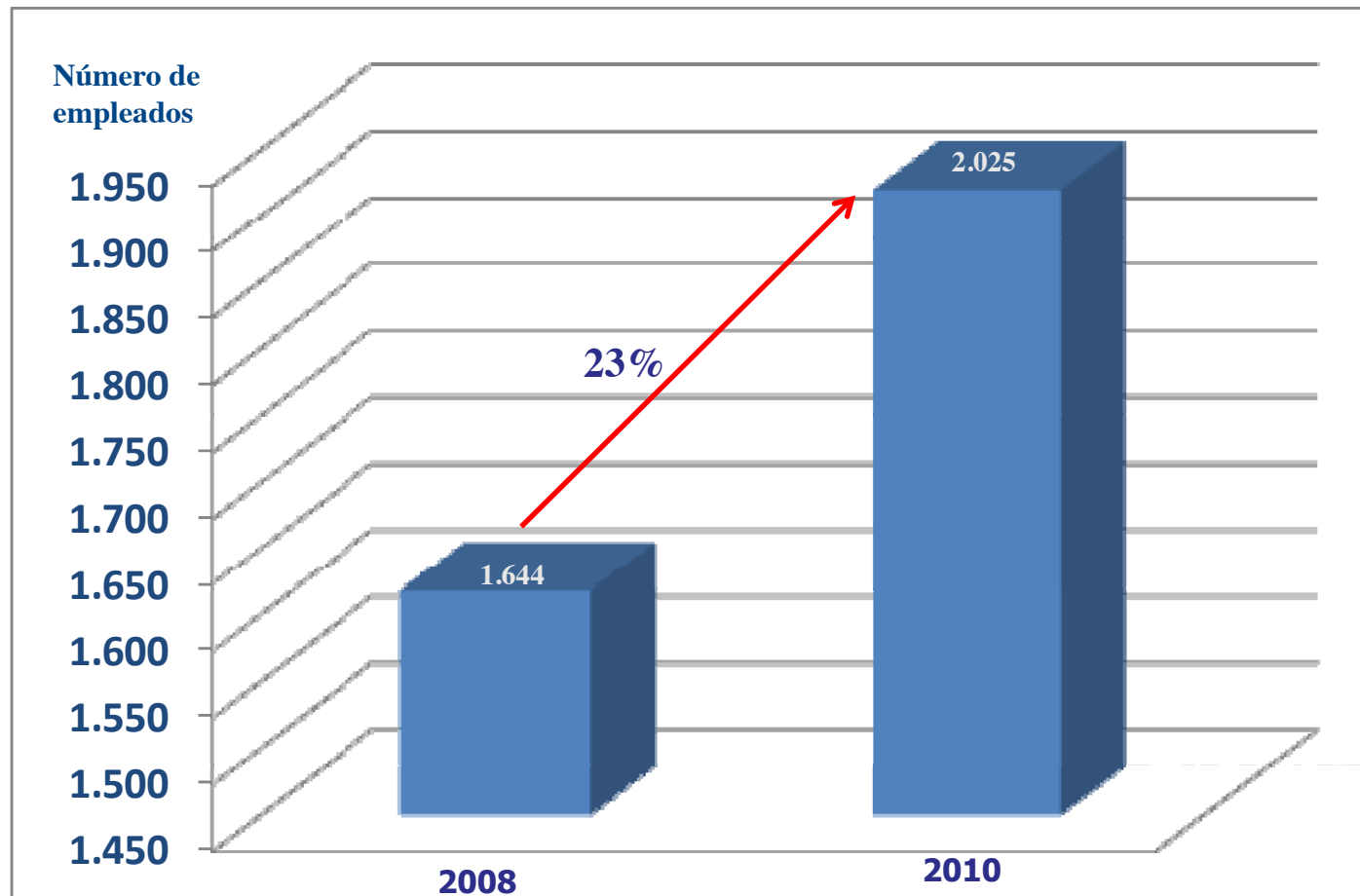
La facturación de las compañías MAB crece un 46%



Su resultado de explotación crece un 53%



**Han creado empleo de calidad en plena crisis.
Sus plantillas crecieron un 23% desde 2008.**



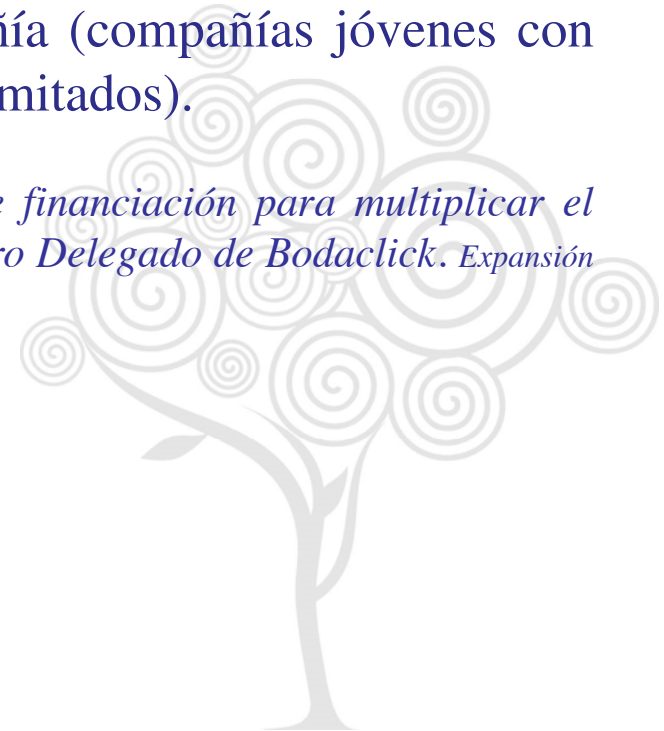
C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1.1. Financiación vía capital.

La financiación vía capital es esencial para las pymes. La financiación bancaria no sólo es escasa sino inadecuada en varios estadios del ciclo de vida de la compañía (compañías jóvenes con ingresos no inmediatos y “cash-flows” limitados).

- *“La salida al MAB no es un fin; es una fuente de financiación para multiplicar el negocio”. Luis Pérez del Val, Cofundador y Consejero Delegado de Bodaclick. Expansión 29/09/2010 .*



C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1.2. Apertura de Nuevas Fuentes de Financiación.

Acceso a financiación posteriormente a su incorporación al mercado, a un precio de mercado eficiente.

- *“Zinkia comunicó a la CNMV el resultado de su primera emisión de deuda como empresa cotizada”. Fernando de Miguel, Consejero Delegado de Zinkia.
Cinco Días 13/11/2010.*



C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1.3. Crecimiento.

Apoyo y fomento de la expansión mediante adquisiciones. A través de la consolidación con otras empresas o de introducción de prácticas más eficientes dentro de un grupo empresarial.

- *“En 2011 compraremos una empresa del sector”. Constantino Fernandez , Presidente de Altia. Expansión 04/12/10.*
- *“AB-Biotics se ha reforzado con la adquisición de Quantum Experimental”. Sergi Audivert y Miquel Àngel Bonachera, Cofundadores y Consejeros Delegados de AB-Biotics. Negocio 21/10/2010.*
- *“Se estudian posibles adquisiciones”. José Luis Otero Barros, Presidente de CommCenter. Expansión 14/12/2010.*



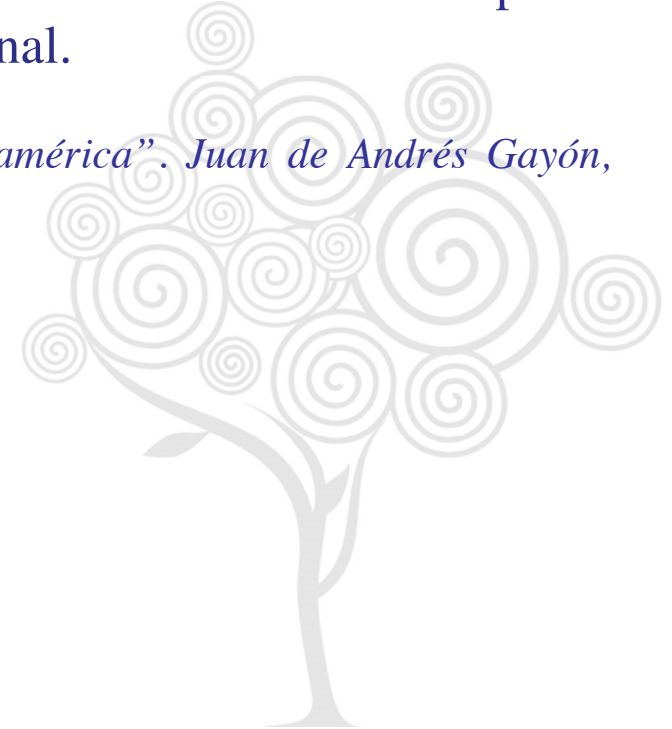
C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1. 4. Internacionalización.

La cotización aumenta la reputación, el poder de negociación y se convierte, así, en la mejor tarjeta de presentación de la compañía ante la comunidad nacional e internacional.

- *“Nostrum salta al MAB para crecer en Latinoamérica”. Juan de Andrés Gayón, Presidente de Nostrum. El Mundo 17/11/2010.*



C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1. 5. Notoriedad y Prestigio.

Cotizar se identifica en el mercado como una garantía de transparencia, imagen de marca y prestigio.

- *“En su momento decidimos optar por la máxima visibilidad para conseguir una mayor eficacia comercial. Si tuviésemos que calcular el efecto que ha tenido para nosotros la salida al MAB, yo hablaría de varios millones de euros invertidos en marketing para conseguir la imagen que estábamos buscando. Jenaro García. Presidente de Gowex. V jornadas Borsadiner Profesionales 25/11/2010*



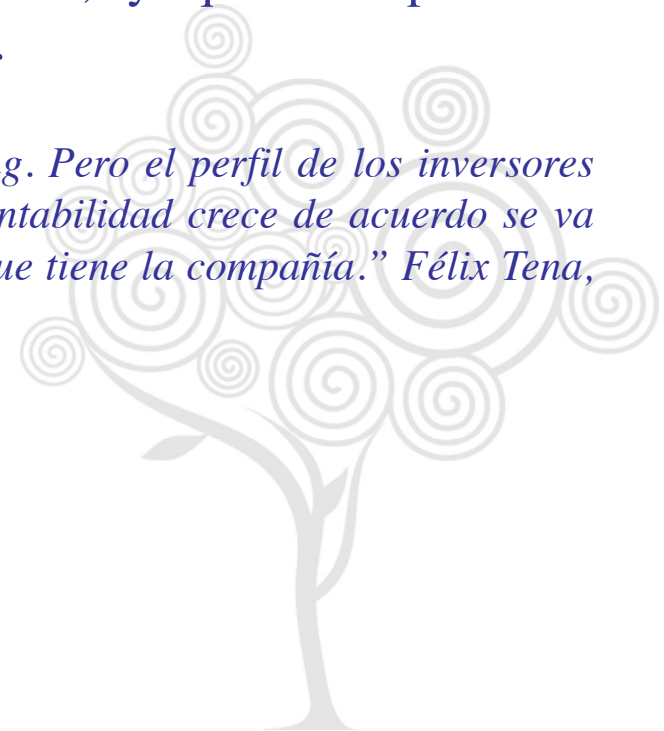
C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1.6. Valoración Objetiva.

Las empresas cotizadas cuentan con un valor de mercado objetivo, que es el valor bursátil o capitalización, y que incorpora las expectativas de crecimiento y beneficios.

- *“Hay inversores que lo que quieren es hacer trading. Pero el perfil de los inversores que nosotros buscamos es aquél que ve cómo su rentabilidad crece de acuerdo se va desarrollando el altísimo potencial de crecimiento que tiene la compañía.” Félix Tena, Presidente de Imaginarium. Cinco Días 5/12/2009.*



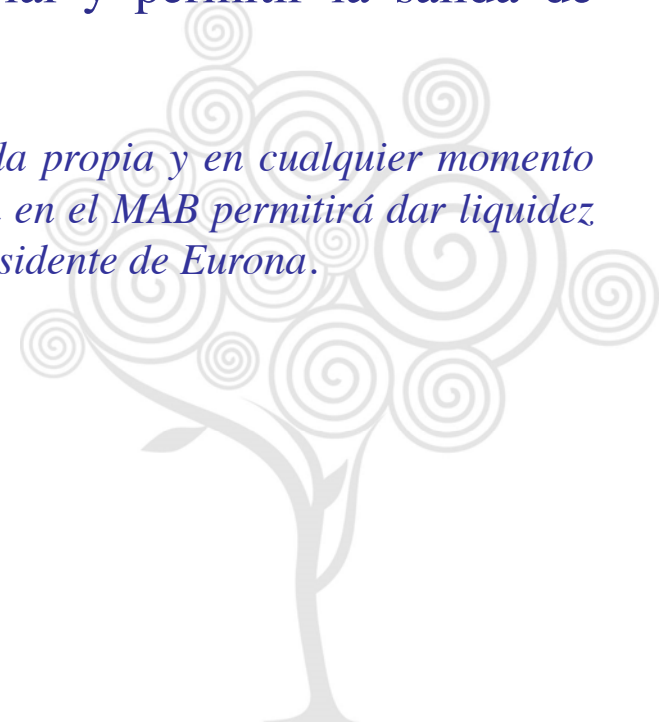
C. La visión de los protagonistas.

C.1 ¿Qué han encontrado las empresas en el MAB?

C.1.7. Difusión del accionariado.

Aporta una alternativa para la continuidad en las empresas familiares, al ampliar su base accionarial y permitir la salida de socios fundadores.

- *“Somos conscientes de que la compañía tiene vida propia y en cualquier momento puede continuar sin sus fundadores. La cotización en el MAB permitirá dar liquidez a estos pequeños inversores”. Jaume Sanpera, Presidente de Euronet.*
La Vanguardia 16/12/2010.



C. La visión de los protagonistas.

C.2 ¿Cuáles han sido sus contrapartidas?

C.2. 1. Transparencia.

Aporta rigor en la disciplina de la empresa y, en definitiva, en su cultura corporativa. Una empresa cotizada se considera más transparente y con un alto grado de compromiso con los terceros con los cuales se relaciona.

- *“Permite adquirir nuevos protocolos y una cultura de transparencia”. Juan Sagalés, Presidente de Medcomtech. El Economista 26/5/2010.*
- *“El nivel de transparencia exigido implica un cambio profundo en la mentalidad de los accionistas de referencia, en los órganos de gobierno y sus formas de actuación”. Fernando Valdivieso, Presidente Neuron Biopharma. Biotech Magazine*



C. La visión de los protagonistas.

C.2 ¿Cuáles han sido sus contrapartidas?

C.2 2. Costes.

Los costes de salida al MAB suelen oscilar entre un 8% y un 12%, similares a los de otros Mercados Alternativos Europeos.

- *“La salida al MAB puede parecer cara pero vale la pena a medio plazo”. Juan Sagalés, Presidente de Medcomtech. El Economista 26/5/2010.*
- *“De 950 salidas a bolsa de menos de 100 millones de euros realizadas entre 1999 y 2008 en mercados de todo el mundo, los costes ascienden al 10% aproximadamente del capital captado”. Estudio de la Universidad de Munich*



D. El valor de las ayudas económicas y fiscales.

¿Por qué son necesarias?

- Los inversores en los mercados prestan escasa atención a las PYMES. Encierran mayor riesgo y son menos líquidas que los “blue chips”.
- Otorgar incentivos fiscales a los inversores en PYMES supone compartir el riesgo con ellos para que estas compañías cuenten con más financiación. Estos incentivos intentan compensar un “fallo del mercado”, hacer más atractivo para los inversores acudir a financiarlas. Las empresas de los principales mercados alternativos, AIM y Alternext, cuentan con estos incentivos.
- Así mismo, las ayudas económicas directas a las PYMES que acuden a estos mercados reducen el impacto negativo de los costes en el proceso de incorporación.

*“El Gobierno debe estimular la inversión en empresas con futuro”.
Fernando Valdivieso, Presidente Neuron BPh. Cinco Días 31/7/2010.*



www.bolsasymercados.es/mab

ANTONIO GIRALT SERRA
93.401.36.60 ag@borsabcn.es

JESÚS GONZÁLEZ NIETO-MÁRQUEZ
91.589.21.02 jgonzalez@bolsamadrid.es

MANUEL ARDANZA FRESNO
94.403.44.11 mardanza@bolsabilbao.es

MIGUEL ANGEL MORRO MARTI
96.387.01.07 miguelangel.morro@bolsavalencia.es

