

18 NOVIEMBRE
2024

**BME Growth,
la bolsa de
las PYMES**

PONENTES

José A. Barrena
Director General de
Norgestión

Naiara Bueno
Socia de Garrigues

Álvaro Castro
Director de
Supervisión de
BME Growth

Raúl Gallego
Director General
de IWEM

Roger Piqué
Socio fundador de
Inveready

Ricardo Velilla
Director de
Norgestión BCN
(moderador)

“BME GROWTH IMPULSA LA CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN Y CRECIMIENTO”



VENTAJAS EMPRESARIALES

La principal ventaja del mercado BME Growth es la capacidad de las empresas de financiarse, pero también de impulsar su crecimiento, ganar notoriedad, ser más transparentes y retener talento. (AC)

REQUISITOS PREVIOS

Para salir al mercado se necesita una cultura empresarial propicia, tener un objetivo definido, pasar previamente una Due Diligence y contar con un equipo directivo que sepa transmitir su potencial a los inversores. (JAB)

¿ALTERNATIVA A LOS BANCOS?

Tradicionalmente, el empresario español no concebía otra manera de endeudarse que a través de los bancos. BME Growth no sustituye a estas entidades, pero supone un complemento clave para la financiación. (NB)

SINERGIAS EVIDENTES

Una empresa tendrá éxito en BME si tiene una trayectoria, un equipo potente y un plan de negocio interesante, pero el mercado ya es capaz de asumir que se trata de compañías de alto potencial futuro pero con riesgos. BME y el venture capital tienen que colaborar porque las sinergias son evidentes. (RP)

INVERSIÓN CON RECORRIDO

Supone una oportunidad para invertir en la economía real y para los fondos de inversión que buscan valor. A diferencia de otros mercados, Growth no es un fin, sino un medio para el crecimiento a largo plazo. (RG)

Con el patrocinio de

