

# “ARMANEXT quiere democratizar la cotización en Bolsa para las Mid-Cap”

**ANTONIO FERNÁNDEZ HERNANDO** FUNDADOR Y PRESIDENTE DEL GRUPO ARMANEXT

**Antonio Fernández Hernando, fundador y presidente del Grupo ARMANEXT, atesora una destacada carrera de 28 años en el sector financiero que le ha proporcionado un conocimiento profundo y una visión estratégica única.**

## ¿Cuáles fueron los orígenes de ARMANEXT?

En 2008 constituimos ARMABEX como Asesor Registrado especializado en la incorporación de SOCIMI al que en aquel entonces se llamaba MAB, hoy BME Growth. Diez años después creamos ARMANEXT, para dar un giro internacional en nuestras actuaciones: fuimos el primer Listing Sponsor español autorizado por Euronext para operar con empresas Mid-Cap en España. En 2020 constituimos ARMADATA, especializada en inteligencia de mercado y análisis de sectores, dando forma al Grupo ARMANEXT.

## ¿Cuál es el posicionamiento del Grupo?

ARMANEXT se posiciona como un aliado estratégico para las Mid-Cap (empresas de mediana capitalización) y SOCIMI en España y América Latina. Durante estos 16 años de experiencia en los mercados de valores alternativos, hemos estado ofreciendo acompañamiento a nuestros clientes-emisores, en todas las fases del proceso de incorporación al mercado. Todo se inicia con el GAP Analysis, un proceso decisivo para las Mid-Cap, en el cual analizamos los puntos clave y críticos de la empresa y la preparamos para que su estreno en la Bolsa sea óptimo y eficiente. Posteriormente, colaboramos en el proceso de montar el equipo de expertos y asesores, y coordinamos y ejecutamos toda la documentación necesaria para que el mercado elegido, admita a cotizar las acciones de nuestro cliente-emisor. Una vez está cotizando, o incluso en fases previas, podemos ayudar a las Mid-Cap a captar nuevos fondos, inversores, que les ayuden en la fase de crecimiento. La relación con nuestros emisores sigue a lo largo de toda la vida de su cotización, acompañándolas también en la consecución de las denominadas Ongoing Obligations que cada mercado estipula. El hecho de ser Asesor Registrado en todos los mercados de valores (Sistemas Multilaterales de Negociación) que operan desde España, nos otorga una imparcialidad y neutralidad absoluta

a la hora de aconsejar a las Mid-Cap y SOCIMI la elección del mercado más adecuado para su cotización, siempre alineado con su estrategia de crecimiento y expansión.

## ¿Cuál es la propuesta de valor que ofrecen a las Mid-Cap?

ARMANEXT contribuye directamente al desarrollo e internacionalización de las empresas optimizando todas las ventajas y oportunidades que ofrecen los mercados de valores. Entendemos que la decisión de cotizar en Bolsa es un hito crucial que va más allá de simples métricas financieras. Es una elección que refleja la visión, la misión y el liderazgo del fundador de la compañía. Muchas veces es el “gran sueño” para emprendedores y segundas generaciones que quieren dar el gran salto de crecimiento.

ARMANEXT opera en los 5 mercados disponibles actualmente para Mid-Cap y SOCIMI en España: BME Growth (Madrid), BME Scaleup (Madrid), Euronext Access (Paris y Lisboa), Euronext Growth (Paris y Lisboa), Portfolio y, próximamente, el nuevo mercado de blockchain: Securitize que previsiblemente comenzará a operar durante el 2024.

Para realizar estas actuaciones, contamos con un equipo de 18 profesionales altamente cualificados. Estos profesionales cuentan con una sólida competencia técnica y



expertise en áreas clave como los mercados de valores, financiación, relación con inversores, real estate y blockchain.

## ¿Qué ventajas aporta a una Mid-Cap acceder a los mercados de valores?

Cotizar en Bolsa de siempre ha sido una fuente de financiación alternativa y complementaria a la tradicional bancaria. Desde hace pocos años, las empresas empiezan a buscar en los mercados de valores otras ventajas más allá de la financiación. Entre la más apreciadas, son la transparencia y rigor que ofrece de cara a sus clientes, proveedores y pools bancarios. Además, ayuda y facilita el crecimiento vía adquisiciones con el intercambio de acciones. Ofrece una valoración objetiva, liquidez para grupos familiares o de inversores que ya empiezan a buscar caminos diferentes. La cotización proporciona un marco transparente y regulado para la internacionalización y expansión financiera. Es un catalizador clave para fortalecer la percepción de la marca, la atrac-

ción y retención de talento – sobre todo en empresas de tecnología - y la credibilidad ante inversores extranjeros.

## ¿Por qué elegir ARMANEXT? ¿Qué les diferencia de sus principales competidores?

Cotizar en Bolsa puede ser uno de los hitos más importante en la historia de una Mid-Cap, es una decisión que se tiene que tomar y ejecutar con unos niveles de asesoramiento elevadísimo. Se va a manejar mucha información, se van a replantear estrategias, valoraciones, due diligence y para todo esto se debe elegir un compañero que tenga los equipos de profesionales necesarios, que tengan la solvencia técnica, experiencia y conocimientos en todas las áreas que se van a gestionar. Y mucha empatía para hacer fácil y asequible al empresario este tránsito a una nueva etapa de crecimiento y expansión.

Es aquí, en ARMANEXT, donde nuestra experiencia y trayectoria avalada por más de 60 empresas cotizadas, muchas de ellas pertene-

cientes a grandes grupos familiares, transmite seguridad y confianza. En nuestro haber contamos desde cotizadas con una capitalización de entre 15 – 20 millones de euros, hasta con la SOCIMI más grande de BME Growth y la 2ª más grande de España con más de 3.600 millones de euros. Nuestro asesoramiento personalizado, realizando un análisis exhaustivo que incluye la selección del mercado más adecuado para cada empresa, requerimientos, costes y la creación de un equipo de asesores especializados para cada Mid-Cap y SOCIMI es un gran diferencial que nos posiciona como líderes del mercado.

## ¿Hay espacio para la innovación en un sector como este?

Más que innovación, estaríamos hablando de adaptación. Los mercados de valores tradicionalmente se han centrado en captar grandes compañías, esto está cambiando. Desde la propia Unión Europea, se están poniendo todos los medios para que los distintos mercados de valores, y en concreto los Sistemas Multilaterales de Negociación, los especializados en Mid-Cap, faciliten el acceso a estas compañías, en términos de menores requisitos, plazos más cortos, disminución de costes. Sobre todo, delegar y apoyar la figura del Asesor Registrado / Listing Sponsor para que acompañe a estas compañías a cumplir los requisitos de acceso a cotizar y les facilite todo el proceso en condiciones adaptadas al tamaño y equipo de las Mid-Cap.

## ¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Quizás podríamos resumirlo en una frase: ARMANEXT quiere democratizar la cotización en Bolsa para las Mid-Cap españolas y latinoamericanas. Nuestra visión es revolucionar el panorama financiero para las empresas, haciendo que su cotización sea tan accesible como en otros países. En comparación con nuestros países vecinos en Europa, donde salen a cotizar a Bolsa cada año entre 30 y 40 empresas, en España esta cifra es significativamente menor. Nuestra misión es trabajar activamente para cambiar esta tendencia, promoviendo los beneficios y oportunidades que ofrece cotizar en los mercados.



Parte del equipo Directivo de ARMANEXT