

AMIB



por la fortaleza de México

Número 7
Enero de 2004

| SARE, una nueva empresa en la Bolsa |

| GModelo, otro caso de éxito en el mercado de valores |

| Hipotecaria Nacional y su impulso a la vivienda |

PUNTO DE VISTA

- 1. Una alianza de mucho éxito**
La AMIB y el Comité de Emsoras de la BMV unen esfuerzos para relatar los casos en que el mercado de valores ha apoyado el crecimiento de empresas mexicanas.
- 2. Certificación para alumnos de Administración Financiera**
Nuevo convenio entre la AMIB y el ITESM Campus Ciudad de México con miras a impulsar la cultura bursátil en México.

EN CORTO

- 3. Los retos de Hipotecaria Nacional**
En nueve años ha financiado la construcción de 185,000 casas en beneficio de 750,000 personas. ¿Cómo le pinta ahora el 2004?

CASOS DE ÉXITO

- 6. Construyendo la casa de México**
Pasó por todas las facetas de un emisor y finalmente Sare, la desarrolladora de vivienda, llegó para demostrar que es un caso de éxito del mercado mexicano.
- 10. Una empresa Modelo**
77 años de Victorias respaldan la Corona que ostenta en la industria cervecera mundial.

CULTURA EN ACCIÓN

- 14. Moody's examina a estados y municipios**
¿Conoces la forma en que califica la primera agencia que dio a México el Grado de Inversión?

ECONOMÁTICA INFORMA

- 16. Economática describe los resultados financieros del mercado mexicano al tercer trimestre de 2003.**

A FONDO

- 17. Conociendo bien a nuestros clientes**
Las reglas cambiaron. Ubicar el perfil de nuestra clientela puede hacer la diferencia entre ganar y perder.

EDUCACIÓN BURSÁTIL

- 18. El lenguaje bursátil, letra "G"**

PRECISIÓN DEL MERCADO

- 19. Estadísticas e indicadores del mercado bursátil**

DESDE LOS LIBROS DE HISTORIA (Interior de la contraportada)

La pastelería de la viuda de Genin

Un lugar para comprar desde postres hasta acciones de bancos.

La Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles no asume responsabilidad alguna por el contenido y actualización de la información estadística que se detalla en este boletín. Se permite la publicación de los contenidos, siempre y cuando se cite la fuente.

Si deseas recibir este boletín vía electrónica, contáctanos: boletin@amib.com.mx
Paseo de la Reforma 255, Col. Cuauhtémoc, Deleg. Cuauhtémoc, México, D.F.
Tel. (55) 5705-0277 Fax. (55) 5726-6952 y 53

Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles

Presidente:

Carlos Levy Covarrubias

Vicepresidentes:

Gabriel Kuri Labarthe

Iñaki de Abiega Pons

Director General:

Efrén del Rosal Calzada

Director Técnico de Comités:

Ernesto Reyes Retana Valdés

Directora de Normatividad y Jurídico:

Ángela Balmori Iglesias

Director de Investigación y Comunicación:

José Luis Acosta Chavira

Comité de Comunicación:

Iñaki Bernús Negrete

Héctor Guillermo Camou Hernández

Álvaro García Pimentel

Jorge González Romero

José Manuel Guillemot Cesari

Francisco J. Gutiérrez Guzmán

Rafael Ortiz Markivich

Arturo Rangel Mandujano

Luis Rodríguez Mena

Julio Serrano Castro

Jaime Torres Argüelles



por la fortaleza de México

Valores es una publicación elaborada por la Dirección de Investigación y Comunicación.

Coordinación editorial:

María del Carmen Grandini Ochoa

(mgrandini@amib.com.mx)

Investigación y estadística:

Israel Jesreel Fajardo González

(ifajardo@amib.com.mx)

Edición:

Raúl Castro Lebrija

(raul.castro@mexico.com)

Fotografía:

Enrique Uranga (eurangar@prodigy.net.mx)

Diseño:

Ideograma Consultores (ideograma.com)

Impresión:

Hiatus Editor (lacaud@prodigy.net.mx)

AMIB y Comité de Emisoras de la BMV

Una alianza de mucho éxito

Los dos organismos unen esfuerzos para relatar los casos en que el mercado de valores ha apoyado el crecimiento de las empresas mexicanas.

La Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y el Comité de Emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) han establecido una importante alianza que se traducirá en un mayor y mejor conocimiento de la importancia del mercado bursátil para el crecimiento de las empresas mexicanas.

A partir de este número del Boletín *Valores por la fortaleza de México*, el Comité se integra como colaborador para participar en la sección que hemos denominado Casos de Éxito.

Como ustedes han podido apreciar en los dos últimos ejemplares, en Casos de Éxito nos hemos dedicado a hablar de las empresas que constituyen un triunfo empresarial apoyado por el mercado bursátil. Son empresas dirigidas por personas capaces y profesionales, que se han acercado al mercado de valores y han podido encontrar una importante herramienta para financiar sus proyectos de expansión.

En primer lugar tocamos el caso de Bafar, empresa con sede en Chihuahua que de ser un pequeño negocio familiar, gracias al mercado bursátil pudo crecer para tener hoy un nivel de ventas cercano a 300 millones de dólares. Más tarde hablamos de Fragua, la empresa propietaria de Farmacias Guadalajara. En este caso también, luego de ser un pequeño negocio de cinco personas, hoy la cadena tiene presencia en 16 estados de la República y abre una nueva sucursal cada diez días.

En este número hablaremos de SARE, desarrolladora de vivienda que ha pasado por las diferentes etapas que tiene un emisor: hizo colocaciones de capital privado, de papel comercial, de certificados bursátiles, hasta que finalmente llegó al mercado accionario. Cabe destacar, que la colocación de SARE, fue la primera colocación en el mercado accionario, luego de 30 meses. Estamos seguros que eso animará a otros emisores.

Existen un gran número de casos de éxito entre las empresas mexicanas que cotizan en la BMV. Empresarios de visión y entusiasmo, que solamente necesitaban de financiamiento para hacer realidad sus sueños y generar los empleos que necesita nuestro país.

Asimismo hay una gran cantidad de negocios que han pasado de estructuras familiares a ser empresas institucionalizadas, que cumplen códigos de ética y con los más altos estándares de gobierno corporativo. También están las emisoras que, gracias al mercado de valores, han podido participar con éxito no sólo en México, sino en otros países, para convertirse en verdaderos jugadores globales.

Y quién mejor para relatar esta experiencia que el propio Comité de Emisoras, la instancia que es la voz de una parte fundamental en cualquier mercado. Estamos seguros que esta alianza será un gran éxito, como los muchos que seguiremos leyendo en las páginas de nuestra publicación. •



.....
**Gabriel Kuri
Labarthe**
Vicepresidente de la
Asociación Mexicana
de Intermediarios
Bursátiles (AMIB).

»»» Certificación para alumnos de Administración Financiera

Nuevo convenio entre ambas instituciones,
impulsando la cultura bursátil en México.

Como un paso más para fomentar e impulsar la cultura bursátil entre los jóvenes universitarios, la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) ha iniciado un convenio con el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores (ITESM) campus Ciudad de México.

Este convenio tiene por objetivo que los alumnos egresados de la carrera de Administración Financiera sean certificados con base en el examen que la Asociación aplica a los Asesores en Estrategias de Inversión, que es uno de los cuatro tipos de exámenes que la AMIB realiza a todos los operadores bursátiles y apoderados de valores del mercado mexicano.

La Asociación como organismo autorregulatorio, asumió la función de certificación a través de AMIB Certifica en el año 2002, lo que ha implicado que todas las personas que estén relacionadas y manejen valores de clientes, tengan que obtener la certificación correspondiente.

En el caso del convenio de la AMIB con el ITESM, la certificación en una primera fase será opcional para los alumnos egresados de Administración Financiera en el actual semestre. En una segunda etapa se aplicará de manera obli-

gatoria como requisito de titulación y en una tercera fase se hará extensivo a todos los campus del Instituto que imparten dicha carrera.

La carrera de Administración Financiera se imparte en 6 campus diferentes dentro de la República Mexicana, con una matrícula aproximada de 2,500 alumnos, lo que significará la certificación promedio de 160 estudiantes por semestre.

Para llevar a cabo esta certificación la AMIB impartirá el Curso de Ética (obligatorio para todos los aspirantes) en un taller que se integrará a su programa académico.

Con base en lo anterior, en el mes de diciembre del año pasado, se llevó a cabo la primera fase del convenio referido como un programa piloto en el cual se aplicó el examen de Certificación, de manera opcional, a 22 alumnos de esta carrera en el campus Ciudad de México.

Entre las ventajas que se alcanzarán con este convenio está la promoción de la cultura bursátil lo cual se traducirá, en el mediano plazo, en una mayor profesionalización del personal que se integre a las diferentes instituciones financieras. •



Los retos del número uno

Hipotecaria Nacional, el crédito a la vivienda... y el 2004

En tan sólo nueve años, la compañía ha financiado la construcción de 185,000 casas en beneficio de 750,000 personas. ¿Cómo le pinta ahora el 2004?

Hipotecaria Nacional es una de las principales protagonistas en el sector vivienda, continúa siendo la SOFOL inmobiliaria más importante del país, al contar con el mayor monto de activos, cartera, pasivos diferentes al de la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), utilidades netas y en capital contable, lo que le permite mantenerse como la institución financiera privada más importante en América latina en apoyar el sector de vivienda.

El compromiso que tiene esta Sofol es seguir ofreciendo al público recursos financieros accesibles, competitivos y oportunos. Haciendo de la empresa el principal proveedor financiero para los adquirentes, constructores y promotores de vivienda en México.

Así lo explica en entrevista Eduardo Gastelú Director General Adjunto de Administración y Finanzas.

¿Nos podría describir cómo está creciendo el sector de la vivienda y el balance de fin de año?

Sin duda alguna el Sector de vivienda es el sector más dinámico de la economía, ya que es un sector privilegiado por la actual administración del Presidente Fox. Esto es producto primero del impacto social, es decir, la legítima demanda de la sociedad al contar con un techo propio, en segundo lugar por el efecto multiplicador que tiene en más de 50 ramas de la actividad económica de nuestro país y adicionalmente porque es intensivo en mano de obra, lo que se traduce en generador de fuentes de trabajo.

De esta forma el sector viene creciendo de manera muy dinámica, este año estará cre-

ciendo en términos reales arriba del 20% esto es más de 10 veces lo que crece el promedio de la economía. Este es un dato muy importante a considerar ya que mientras que el PIB, que es toda la producción de bienes y servicios de nuestro país, crece apenas a tasas de alrededor del 1%, este sector lo estará haciendo en un porcentaje mucho mayor.

Las Sofoles, dentro del sector vivienda, hemos jugado un papel muy importante. Somos las empresas que estamos financiando la construcción de las viviendas y luego la adquisición de una parte de estas mismas.

¿Qué perspectivas hay para el 2004?

Nuestra percepción es positiva ya que este año el Sector de la vivienda continuará con su dinamismo, pero no a las mismas tasas de crecimiento dado que la base de la cual se partirá ya es una base mayor. Nosotros pensamos que para el 2004 se podrían financiar la adquisición de 550,000 viviendas y en un escenario muy positivo hasta 600,000 viviendas. Tan sólo el Infonavit hace 5 años financiaba 100,000 viviendas y hoy está financiando 300,000; lo que significa que en ese lapso triplicó sus créditos y todavía va para más, pero ya no crecerá tanto como para triplicar nuevamente esa cifra.

Comenzaremos el 2004 un poco más lento, lo que va a resentir un poco el sector pero es algo que viene sucediendo en los últimos años, siempre empezamos un poco más despacio de lo que terminamos. El cuarto trimestre siempre es el mejor del año. Entonces tiene un comportamiento que seguramente se seguirá observando en ese sentido.



Eduardo Gastelú Martínez

Es Lic. en Economía egresado de la UAM, con Maestría en Economía por la Universidad de las Américas y Diplomados en Derivados Financieros por el ITAM y en Alta Dirección de Empresas por el ITESM.

A partir de septiembre de 1998 ingresó a Hipotecaria Nacional como Director de Finanzas y desde 2001 como Director Adjunto de Administración, Sistemas y Finanzas.



.....
Crédito Barato

El reto del sector: financiar vivienda para quienes ganan menos de cinco salarios mínimos.

En relación a la bursatilización de la cartera hipotecaria ¿Qué hay en concreto?

En cuanto a la bursatilización de la cartera habría que puntualizar que las Sofoles tenemos principalmente dos tipos de créditos: crédito para la construcción de la vivienda y el crédito que damos para la compra de las viviendas.

En cuanto a la construcción de las viviendas ya se habían hecho ejercicios de bursatilización a partir de una primera emisión que realizamos nosotros, Hipotecaria Nacional, en diciembre del 2001 por 750 millones de pesos. Posteriormente otras Sofoles también trabajaron el tema de la bursatilización de los créditos a la construcción, también llamados créditos puente.

Lo que está en la mesa es la bursatilización de los créditos individuales de las hipotecas de largo plazo con las cuales se adquirieron las viviendas. Ya hubo un primer ejercicio por parte de Sólida una empresa de Banorte con una bursatilización que se colocó el año pasado por 300 millones de pesos de una cartera con un grado de maduración muy amplio.

Ahora viene un segundo ejercicio también muy interesante por parte de Hipotecaria Su Casita con GMac la filial de General Motors, que pensamos que se esté cruzando en poco tiempo. Esta bursatilización tiene diferentes aspectos novedosos, porque no obstante de ser un crédito a largo plazo, tiene un mecanismo de amortización acelerado que permitirá acortar el plazo de vida de estos créditos para quien compre los bonos. Es la primera que incluye créditos que fueron fondeados con recursos de la Sociedad Hipotecaria Federal.

.....
El sector viene creciendo de manera muy dinámica, este año estará creciendo en términos reales arriba del 20%, esto es, más de 10 veces lo que crece el promedio de la economía.

Sin duda alguna, seguirán nuevas bursatilizaciones no sólo del crédito a la construcción o crédito puente, sino también en la parte de créditos individuales para la adquisición de la vivienda como puede ser el caso de Infonavit, que lo

veremos sin duda, haciendo algún ejercicio de esta naturaleza el próximo año, así como a otras Sofoles.

El punto importante es que necesitamos desarrollar ese mercado, necesitamos bursatilizar esas hipotecas porque es lo que nos va a dar liquidez para continuar haciendo nuevas hipotecas y de esa manera financiando la compra de más casas.

¿Cuántos créditos financiaron en el 2003?

En ese sentido Hipotecaria Nacional sigue siendo la Sofol líder en el mercado inmobiliario. En 9 años hemos financiando la construcción de 185,000 casas, esto significa que pueden vivir ahí un poco más 750,000 personas.

En el 2003 nosotros habremos financiado la individualización de 44,500 casas, lo que significa un 18% más que el año anterior. Sin embargo, también una de las funciones que estamos haciendo es apoyar a Fovissste que tiene un programa especial de crédito donde aprobará cerca de 80,000 créditos. Nosotros apoyamos a esta institución en la originación de los créditos, es decir en la integración de los expedientes.

Adicionalmente debo comentar, que a la fecha tenemos más de 1,300 créditos puente en operación y estamos financiando la construcción de 58,000 viviendas más que serán individualizadas, la mayor parte de ellas, durante este año. Esto confirma la posición de liderazgo de Hipotecaria Nacional.

¿Qué detonaría con más fuerza el otorgamiento de créditos para la adquisición de viviendas en México?

En cuanto a la adquisición de las viviendas se han venido creando ya nuevos productos donde Hipotecaria Nacional cuenta con un producto a tasa fija en pesos hasta 20 años donde el cliente puede escoger si lo quiere pagar en 15 o 20 años, con pagos fijos mensuales, durante la vida del crédito, el cual no tiene penalizaciones por pagos adelantados, es decir, se van a pagar los mismos pesos por la vida del crédito.

Yo creo que lo que hace falta es contar con recursos baratos que nos permitan financiar viviendas para acreditados que tienen un ingreso menor a 5 salarios mínimos. Ese es



el gran faltante para detonar este mercado de manera importante porque hoy los recursos que estamos obteniendo las Sofoles, son recursos que tienen un costo que hacen difícil que la gente con 5 salarios mínimos o menos puedan obtener un crédito.

Entonces habría que buscar un mecanismo en donde pudiéramos conseguir recursos de largo plazo para financiar créditos a ese segmento de la población que de acuerdo con la pirámide de ingresos, es justamente donde tenemos la mayor parte de la población económicamente activa.

¿Cómo se van a apoyar con el mercado de valores?

Bueno Hipotecaria Nacional ha venido haciendo emisiones desde septiembre de 1999 cuando emitimos un Programa de Pagarés a mediano plazo que era de 100 millones, del cual colocamos 60 millones. Ahí el objetivo era salir al mercado y que empezaran a conocer a Hipotecaria Nacional.

Ahora bien, hasta el cierre de noviembre del 2003, tenemos en circulación 2,700 millones de pesos. Estos recursos los estamos utilizando para financiar la construcción de casas a los desarrolladores de vivienda de nuestro país.

Tenemos 950 millones de pesos en Certificados Bursátiles de corto plazo, 450 millones de pesos de mediano plazo y la diferencia son 1,300 millones de pesos los tenemos a largo plazo en estructurados para financiar desde la adquisición de tierra incluyendo la urbanización de la misma, pero sobretodo la construcción de las viviendas.

Donde tenemos que avanzar para este año y para el futuro va en dos sentidos. Uno en conseguir recursos de largo plazo para financiar la compra de viviendas a menores costos que las actuales como comenté anteriormente, para llegar al segmento de menores recursos de la población. Por otro lado, pensamos en que debemos ir al mercado por más recursos para financiar la construcción de viviendas.

Nuestro programa para 2004 es muy ambicioso, en principio consideraríamos por lo menos conseguir a través del mercado 5,000 millones de pesos a través de Certificados Bursátiles para financiar sobretodo a desarrolladores de vivienda. Pero el gran reto está en conseguir recursos de largo plazo para financiar a clientes de bajos ingresos que puedan comprar una casa. Lo estamos viendo a futuro y veremos si las condiciones del mercado siguen siendo buenas para allegarnos de esos recursos. •

Palanca Bursátil

La compañía espera conseguir en el 2004 por lo menos 5,000 millones de pesos, mediante Certificados Bursátiles.

Toda la información de Hipotecaria Nacional en www.hipnal.com.mx

SARE debuta en el mercado de capitales

Construyendo

Pasó por todas las facetas de un emisor y finalmente la desarrolladora de vivienda llegó para demostrar que por su trayectoria y perspectivas, es un caso de éxito del mercado mexicano.

La reciente colocación de acciones que hiciera SARE, una de las principales desarrolladoras de vivienda de México, resultó una de las mejores noticias del 2003 para el mercado de valores.

Según palabras del propio Guillermo Prieto Treviño, presidente de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), esta colocación fue la primera después de casi 30 meses sin que nuevas empresas vieran al mercado como una opción para hacerse de recursos. Pero además, SARE es una empresa que ha pasado por todas las facetas que puede tener un emisor y ha cumplido con todas sus tareas en materia de gobierno corporativo. Poco a poco ha ido creciendo y haciendo los cambios necesarios para cumplir con los estándares del mercado de valores.

Hay un aspecto más, algo que debe verse con mucho cuidado: el que después de tanto tiempo sin colocaciones, la primera haya sido una empresa dedicada al desarrollo de vivienda. Todos los expertos señalan que el programa de vivienda de al actual gobierno ha sido el más importante de los últimos sexenios. La meta es en verdad ambiciosa: llegar al 2006 otorgando 750 mil casas que los mexicanos necesitan sólo para cubrir la demanda de cada año.

El mercado de valores debe jugar un papel fundamental en alcanzar esta meta. No sólo para que las compañías desarrolladoras coloquen sus acciones e incrementen la oferta de instrumen-

La casa de México

tos atractivos para los inversionistas, sino como principal herramienta de crecimiento, vía la buratilización de carteras hipotecarias.

La estabilidad a nivel macroeconómico, la inflación y las tasas de interés a la baja incrementan el atractivo: nunca antes la población había tenido tantas facilidades para obtener una casa nueva. Difícilmente puede existir algún sector con el potencial de crecimiento como el de la vivienda y SARE será parte de ese crecimiento.

Pero ¿de dónde surge esta empresa? ¿Quiénes están detrás de ella? ¿Cómo ven el actual entorno sus directivos?

1967: El inicio

El teléfono de Dionisio Sánchez Carvajal, presidente de SARE, no deja de sonar. Su secretaria entra y sale de su oficina con tarjetas, recados, pendientes. Demasiada actividad para ser un viernes.

En medio de retratos familiares uno llama fuertemente la atención. El presidente Vicente Fox Quesada entrega a Sánchez Carvajal el premio nacional de vivienda, pero quien lo recibe es su pequeño hijo, la tercera generación que algún día tomará las riendas de este negocio. Dionisio se acomoda en su asiento y sin poner atención al celular comienza a recordar los inicios de la compañía.

“La empresa nació en 1967, fundada por mi papá, Dionisio Sánchez González. A los seis meses tuvo a su primer empleado que fue Elías Reyes, que hoy es su socio con 35 años de trabajo”. “Ellos empezaron como contadores públicos y prestaban servicio, en gran parte, a la comunidad judía de México que tradicionalmente, son personas que han destinado gran parte de sus recursos a la inversión en bienes raíces”, recuerda.

Cuando surge en el país la figura del condominio, continúa Sánchez Carvajal, los dos socios detectan una gran área de oportunidad. Como

primer paso, comenzaron a organizar los balances de las familias judías para que fueran sujetas de crédito por parte de los bancos. Más tarde aprovecharon los contactos establecidos con las instituciones de crédito y el conocimiento del negocio inmobiliario, para hacer sus primeros edificios de departamentos en colonias como Portales y del Valle.

.....
“Buscando las mejores opciones para invertir el dinero, hemos pasado de vivienda de interés social a vivienda media, oficinas y estamos haciendo vivienda de interés medio en forma muy importante en la Ciudad de México”.

Algunos años después, durante los sismos que sacudieron a la Ciudad de México en 1985, la compañía tuvo un importante despegue. Muchos edificios de oficinas del Centro se perdieron y se desarrollaron otras zonas como Insurgentes Sur y Perisur. “Se compraron algunos edificios que se habían quedado en la purcimentación, empezamos a hacer edificios de oficinas con gran éxito y rápidamente se empezaban a vender y a rentar. Esa fue una parte importante para el crecimiento en el capital y fortalecimiento de SARE.

“De 1987 a 1992 se construyeron más de 35 edificios de oficinas en la Ciudad de México. Participamos en edificios como el de Bancomext, Arrendadora Banamex y Kodak en Jardines de la Montaña así como el de la Semarnat, entre otros. En Insurgentes Sur el de Arrendadora Bancomer, Torre Platino, Torre Diamante y el edificio de Nissan Mexicana”. “El último edificio que construimos fue la Torre Siglum hace tres años –añade– que está en Insurgentes y Encanto, se llama Siglum precisamente porque lo terminamos el último año del siglo pasado.

..... Por Fin

Luego de más de 30 meses de sequía, Sare rompió el ayuno de colocaciones en la BMV.



Reestructuración

Desde 1994 Sare inició los cambios que le permitieron cotizar en la BMV.

“Buscando las mejores opciones para invertir el dinero, hemos pasado de vivienda de interés social a vivienda media, oficinas y estamos haciendo vivienda de interés medio en forma muy importante en la Ciudad de México”.

La crisis de 1994

Como muchas otras empresas en otros sectores, SARE también sufrió tras la crisis económica de finales de 1994. Muchas de las ventas de departamentos que hacía la compañía se efectuaban mediante créditos quirografarios, sin una garantía real, muchos de los cuales fueron rápidamente cancelados.

“La gente empezó a cancelar sus operaciones y no sólo tuvimos algunas fugas de recursos, sino que tuvimos que conseguir dinero para pagarle a la gente sus enganches. Prácticamente entramos a una situación de parálisis para 1995”, recuerda el empresario. Nadie se acercaba a comprar las viviendas, no había ventas.

Con el tiempo pudieron hacer una serie de reestructuraciones de créditos, lo que permitió a la empresa pasar su deuda a Udis a un plazo de siete años. También tuvieron que vender

edificios en la zona de Insurgentes Sur y el edificio de Ixe Grupo Financiero. “Luego de siete años, en el 2002 terminamos de pagar los que fueron reestructurados... ¡Qué rápido pasa el tiempo!”.

En 1997 empezamos a vender vivienda de interés social y ese año vendimos 475 viviendas”

En el rubro de vivienda media, antes de 1994, la compañía construía un promedio de 1,500 casas a un costo promedio de 200,000 dólares. Pero hacia 1996, SARE comienza a reenfocar de nuevo sus operaciones, ahora para ingresar con mayor fuerza al segmento de vivienda de interés social. “Le apostamos a la vivienda de interés social en un momento muy difícil, fue una decisión bastante complicada”.

“Recuerdo que llegó Luis de Pablo al Infonavit cuando venía de cerrar Ferrocarriles Nacionales. Pero lejos de cerrar el Instituto, llegó a transformarlo y a detonar el otorgamiento de créditos y nosotros ya estábamos formados en la cola. A partir de 1997 empezamos a vender vivienda de interés social y ese año vendimos 475 viviendas”

Relevos y reestructuración

Sánchez Carbajal recuerda que otro de los efectos de la crisis de 1994 fue una reestructuración de la empresa. Por un lado se formó SARE *Capital*, donde se acumularon los activos de 30 años de trabajo: edificios de arrendamiento que no tienen flujos crecientes, sino constantes. “Negocios muy distintos a uno de vivienda donde lo que se busca es invertir y crecer”.

La otra división SARE *Holding* fue, específicamente, la que se dedicó al rubro de la vivienda. “Dijimos: vamos a hacer una empresa que se institucionalice y, si llega el momento adecuado, poder hacer una oferta pública”.

El reto era entonces convertirse en una desarrolladora multirregional y ya no sólo depender del Distrito Federal y, además, ser una compañía donde el fuerte de las ventas se ubicara en el volumen, pero sin dejar de atender los segmentos medio y residencial. “En la reestructuración, mi padre decide retirarse de la parte operativa



del negocio y se queda como presidente del consejo y yo tomo la dirección general. Empezamos un proceso muy profundo para institucionalizarnos, independientemente de que fuéramos a ser empresa pública o no”.

“Empezamos a trabajar en forma mucho más profesional, con mayor planeación, con sistemas. Creamos un consejo de administración con consejeros independientes. Uno de ellos fue Carlos Abascal, que dejó el puesto cuando el presidente lo llamó a la Secretaría del Trabajo”.

A Bolsa

A Sánchez Carvajal se le recuerda que SARE ha sido primero colocador de capital privado, emisor de papel comercial, de certificados bursátiles y de ahí ha dado el salto al mercado de capitales. He jugado con el libro en la mano, dirían los expertos en béisbol. Al respecto, comenta: “Para nosotros salir a la Bolsa nunca fue un fin. Lo vimos siempre como un medio para buscar distintas cosas. Arrancamos en 1996 un proceso de una empresa familiar a una institucionalizada, un cambio de mando generacional. El cambio se hizo de forma ordenada, no había prisas, nos asesoramos muy bien”.

“Existen varios factores que hacen de la vivienda la industria de mayor potencial de crecimiento en el país: el déficit acumulado, el número anual de matrimonios, la pirámide poblacional, una demanda que será de 20,000 millones de dólares”. El Infonavit ha tenido un cambio estructural muy importante, se ha creado la Sociedad Hipotecaria Federal, además de que ahora existen nuevos jugadores como las Sofoles, participando en el sector. Sin embargo, reconoce Sánchez Carbajal, también hay retos”.

“El gobierno foxista tiene una meta de 750 mil viviendas para el 2006, que incluso genera grandes dudas de todos. Gran parte de la tierra del país es ejidal y eso podría ser un cuello de botella para alcanzar la meta. Otro cuello de botella es de capital. Necesitamos atraer nuevas formas de financiamiento y atraer a nuevos desarrolladores, nuevos jugadores, para cumplir con esa meta. La industria es muy fragmentada, los diez más importantes hacemos menos del 10% de las casas del país”.

Mientras todo eso ocurre, SARE espera terminar el 2003 vendiendo 6,200 casas de interés social y 500 de nivel medio. •

.....
Plan Ambicioso
Las desarrolladoras de vivienda esperan llegar al 2006 vendiendo 750,000 viviendas. ¿Se podrá?

Una empresa

Modelo



77 años de Victorias respaldan la Corona que ostenta en la industria cervecera mundial.

Por Salvador Hernández V.

La historia del Grupo Modelo, S.A. de C.V. (Grupo Modelo) comienza con la inauguración de Cervecería Modelo, S.A. en México, D.F. el 25 de octubre de 1925. Es Don Pablo Díez quien como dueño de dicha compañía inicia en los años treinta el dinamismo que actualmente caracteriza al Grupo, y establece las bases de su destacado crecimiento.

A partir de la década de los años cincuenta, el Grupo inició una importante política de expansión a través de inversiones y adquisiciones significativas de plantas cerveceras, malterías, empresas para la construcción y ensamble de maquinaria y equipo para la industria cervecera, tanto en territorio nacional como en el extranjero. Asimismo, se inició la implantación de sistemas de venta directa de las cervezas del Grupo al mercado, a través de agencias y sub-agencias localizadas a lo largo de todo el país.

A finales de los años setenta se comenzó la exportación de los productos de Modelo de acuerdo con una estrategia aprobada por el Consejo de Administración, que hoy coloca a la empresa como uno de los más importantes productores de cerveza a escala mundial.

En 1997 se inauguró la primera etapa de Compañía Cervecería de Zacatecas, S.A. de C.V., la planta cervecera más moderna del Grupo. En este mismo año Corona Extra se convirtió en

la marca líder entre más de 450 cervezas importadas en los Estados Unidos, posición que mantiene a la fecha. Después de lograr el liderazgo en ese país, fue en 1998 que se calificó como la quinta marca de cerveza a escala mundial.

77 años después: liderazgo internacional

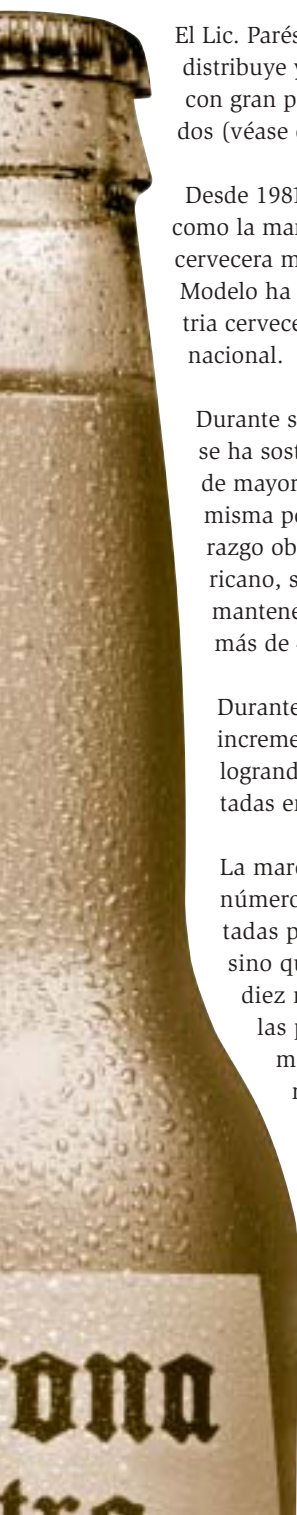
Esta historia de éxito labrada con el esfuerzo de varias generaciones de obreros, empleados y empresarios ha dejado profunda huella no sólo en el ámbito de los negocios, sino el acontecer deportivo, social y cultural de todos los mexicanos y ahora los estamos haciendo en otros 150 países, nos comenta con orgullo José Parés Gutiérrez, Director de Comunicación e Imagen.

Grupo Modelo, mediante sus empresas subsidiarias, es líder en la elaboración, distribución y venta de cerveza en México, con una participación de mercado nacional y de exportación, al 31 de diciembre de 2002, de 62.7%. Cuenta con siete plantas cerveceras en la República Mexicana con una capacidad instalada de 46 millones de hectolitros anuales de cerveza. Actualmente tiene diez marcas, destacando Corona Extra, la cerveza mexicana de mayor venta en el mundo, Modelo Especial, Victoria, Pacífico, Negra Modelo y otras de carácter regional. Exporta cinco marcas con presencia en más de 150 países y es importador exclusivo en México de las cervezas producidas por la compañía estadounidense Anheuser-Busch, entre las cuales se incluyen las marcas Budweiser y Bud Light.

¿Extrañar México?

¡Si en cualquier parte del mundo se puede pedir una Corona bien fría!





El Lic. Parés nos precisa que el Grupo fabrica, distribuye y vende diez marcas de cerveza, con gran presencia en sus respectivos mercados (véase cuadro).

Desde 1981 Corona Extra se ha constituido como la marca líder en ventas de la industria cervecera mexicana. En el año 2002, Grupo Modelo ha mantenido el liderazgo de la industria cervecera con el 56.9% del mercado nacional.

Durante seis años consecutivos Corona Extra se ha sostenido como la cerveza importada de mayor venta en los Estados Unidos. Esta misma posición la ocupa en Canadá. El liderazgo obtenido en el mercado norteamericano, se logró después de 10 años de mantener el segundo lugar en ventas entre más de 450 marcas de todo el mundo.

Durante el ejercicio 2002 Corona Extra incrementó su participación de mercado logrando el 29.3% de las cervezas importadas en Estados Unidos.

La marca Corona Extra, no sólo es la número uno entre las cervezas importadas por Canadá y Estados Unidos, sino que se ha posicionado entre las diez marcas más vendidas (incluyendo las producidas domésticamente) en el mercado norteamericano, manteniéndose en la posición séptima durante el 2002. El Grupo mantiene adicionalmente, cuatro marcas más entre las 25 cervezas de importación más vendidas en los Estados Unidos, conservando importantes crecimientos.

Las cervezas del Grupo compiten entre las más grandes y reconocidas compañías y marcas del mundo, posicionando a Corona Extra como la cuarta cerveza de mayor venta en el mundo, al final del año 2002.

El Grupo está integrado verticalmente, en negocios estratégicos, ya que cuenta con una gran cantidad de los insumos necesarios para la elaboración de la cerveza, que son producidos por empresas subsidiarias y/o asociadas en las que tiene participación minoritaria, como las empresas malteras y las fabricantes de plásti-tapa, envase de vidrio, cartón y bote. Adicionalmente, cuenta con empresas que fabrican maquinaria. Lo anterior permite al Grupo tener un buen control, tanto del abastecimiento y calidad de materiales, como del proceso productivo y entrega del producto terminado.



10 marcas con clase

Cervezas que han crecido en nuestro país y que han trascendido fronteras.

Marca	Cobertura	Clase
Corona Extra	Nacional y exportación	Pilsener
Modelo Especial	Nacional y exportación	Pilsener
Corona Light	Exportación	Ligera
Modelo Light	Nacional	Ligera
Negra Modelo	Nacional y exportación	Munich
Pacífico	Regional (costa noroeste mexicana) y exportación	Pilsener
Estrella	Regional (occidente de México)	Pilsener
Victoria	Regional (centro de México)	Viena
León Negra	Regional (sureste de México)	Munich
Montejo	Regional (sureste de México)	Pilsener

Grupo Modelo mantiene una permanente estrategia de inversiones en ampliación y modernización de sus actuales instalaciones y en la construcción de nuevas plantas cerveceras así como de fábricas de materias primas para la elaboración de sus productos. En los últimos tres ejercicios las inversiones alcanzaron cifras de \$3,277, \$2,879 y \$3,500 millones de pesos en los años 2001, 2002 y 2003, respectivamente.

1994 la Bolsa: palanca para el sano crecimiento

Un momento de gran importancia para Grupo Modelo fue la decisión de inscribir y cotizar sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores, nos comenta José Parés al tiempo que nos muestra el prospecto de colocación fechado del 16 de febrero de 1994, que marcó el inicio de manera exitosa de la negociación en bolsa de las acciones de Grupo Modelo, bajo la clave de cotización GMODELO C. La Oferta pública fue por 24, 299, 835 acciones de la serie C, sin derecho a voto lo que representó un importe de 1,652 millones de pesos, aproximadamente 530 millones de dólares. Con la oferta se puso al alcance del público inversionista 20% del capital social de la empresa más importante de la industria cerveceras en México.

Los recursos de la oferta primaria fueron destinados principalmente a la construcción, en su primera etapa, de la planta cerveceras de Grupo Modelo en el estado de Zacatecas. Estos recursos financieros permitieron que la nueva planta arrancara operaciones en el año 1997. A la fecha, se han realizado importantes inversiones para la construcción de tres etapas más de crecimiento, éstas últimas financiadas con

recursos propios, lo que la convierte en la planta cerveceras más grande de Latinoamérica, con una capacidad de 15 millones de hectolitros que a finales de 2003 alcanzará los 20 millones.

La importancia del financiamiento obtenido al cotizar en bolsa se puede apreciar en toda su dimensión si se considera que antes de la oferta pública de acciones, Grupo Modelo contaba con una capacidad instalada de 30.5 millones de hectolitros y al cierre de septiembre de 2003, esta capacidad es de 46 millones de hectolitros, es decir un incremento de más del 50%. El cuadro de la siguiente página ilustra el importante crecimiento en las ventas, utilidades y activos de Grupo Modelo, apoyado por el financiamiento del mercado de valores.

El financiamiento vía capital ha permitido que Grupo Modelo desarrolle importantes obras de expansión sin contratar créditos bancarios o pasivos con costo. Es decir, crecimiento con una excelente posición financiera y menor riesgo para los accionistas.

Comportamiento de GMODELO C en el Mercado de Valores

La acción GMODELO C, se cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores y durante los últimos tres ejercicios ha formado parte del Índice de Precios y Cotizaciones ("IPC") de la BMV. Sin embargo, la empresa está iniciando gestiones para que la acción se cotice en España en el índice Latibex que incluye las más importantes compañías latinoamericanas al igual que en los Estados Unidos mediante un programa de American Depositary Receipts (ADR's) nivel I.

.....
Primer nivel

Su moderna infraestructura, como la de esta planta de Zacatecas, ha permitido a la compañía ser de las más exitosas del mundo.



Por su importante volumen de operaciones diarias en el mercado mexicano de valores, la acción mantiene la categoría de alta bursatilidad, ubicándose en septiembre de 2003 en la posición 7 con una calificación de 9.202 en un rango de cero a diez.

La acción GMODELO C ha otorgado a sus inversionistas un rendimiento anual compuesto del 21 %, desde su precio ajustado de colocación en bolsa de \$4.25 el 16 de febrero de 1994, hasta el precio de cierre de \$28 al 31 de octubre de 2002.

El rendimiento para los accionistas se complementa con una política de dividendos en efectivo que se ha mantenido a lo largo de la historia bursátil de la acción para retribuir al capital, al tiempo que mantiene su destacado ritmo de inversiones que incrementan el valor de la firma.

Debido a la importante apreciación de la acción GMODELO C, se han realizado dos canjes de títulos. El primero de cuatro acciones nuevas por cada una de las antiguas, en agosto de 1995. Posteriormente, en octubre de 1998, se aprobó el canje de cuatro nuevas acciones por cada una de las anteriores en circulación. De esta manera las 40,646,995 acciones de la Serie C en circulación al momento de la oferta pública de acciones de 1994, se han convertido en 650,351,920 a la fecha.

El futuro

Grupo Modelo estima llevar su capacidad de producción anual de 46 millones de hectolitros

actuales a 60 millones para finales del año 2005, mediante los proyectos de expansión en Zacatecas y Oaxaca con lo que cubriría el incremento esperado en la demanda por sus productos, señaló José Parés, Director de Comunicación e Imagen de la empresa.

Para finales del 2003 se tiene programado la terminación de la cuarta y última etapa de la planta cervecera de Zacatecas, lo que agregará 5 millones de hectolitros a la producción actual para que la capacidad total de producción sea de 20 millones de hectolitros anuales.

La ampliación a la planta ubicada en Tuxtepec, Oaxaca será concluida hacia el final del año 2005, para alcanzar una capacidad instalada de 9 millones de hectolitros anuales.

En forma permanente la empresa evalúa el potencial de mercado de distintas ciudades para construir nuevas cervecerías.

A finales del 2003, las inversiones de Grupo Modelo sumaron 300 millones de dólares.

Por último José Parés destacó que los beneficios de cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores no se limitan al crecimiento en ventas y utilidades, también han consolidado los valores y dado fortaleza a la cultura empresarial de Grupo Modelo, mediante la adopción de mejores prácticas corporativas que ponen especial atención en el público inversionista que considera a la acción GMODELO C, como una importante alternativa para construir un patrimonio de largo plazo. •

.....
Buen rendimiento
Las acciones de GModelo también han sido una buena opción de inversión en México.

Una década de crecimiento

Principales Rubros Financieros	31-Dic-93	30-Sep-03	Crecimiento	TACC
Ventas*	20,840	38,107	83%	6.56%
Resultado de Operación*	3,151	16,165	413%	18.78%
Resultados Neto Mayoritario*	1,379	4,477	225%	13.20%
Uafida*	4,079	12,064	196%	12.09%
Activo Total	32,495	61,267	89%	6.90%
Capital Contable Mayoritario	21,334	38,184	79%	6.32%
Número de Empleados	37,000	47,631	29%	2.69%

* Datos de los últimos 12 meses TACC = Tasa Anual de Crecimiento Compuesto
Cifras en millones de pesos de poder adquisitivo del 30 de septiembre de 2003



Cuando Moody's habla...

Estados y municipios, a examen

¿Conoces la forma en que califica la primera agencia que dio a México el Grado de Inversión?

Por Grupo Gobiernos Regionales y Municipales de Moody's. Yves Lemay, Steven Hochman, Laura Barrientos, Alberto Molina, y Ross Culverwell. Contacto en México: Enrique Pareja enrique.pareja@moodys.com

Calificaciones de Moody's

Una calificación de crédito es una opinión independiente y objetiva sobre el riesgo crediticio comparado con otras entidades en México y en otros países. Riesgo crediticio se define como la probabilidad de que la entidad cumpla con sus obligaciones financieras en tiempo y en su totalidad.

El proceso de asignar calificaciones en Moody's usa un enfoque integral, no parcial. Esto requiere que se tome en cuenta factores cuantitativos y cualitativos para hacer el análisis sobre el riesgo de incumplimiento de un deudor.

La calificación no es sólo una foto de la situación actual, sino también la opinión de Moody's sobre perspectivas. Los inversionistas otorgan crédito o compran bonos los cuales se van a pagar a mediano o largo plazo, por eso es muy importante que la calificación incorpore en gran medida la visión hacia el futuro. Es importante tomar en cuenta que las calificaciones son de la capacidad crediticia del estado o municipio, y no de administraciones. Una calificación de crédito no es un juicio de valor sobre las políticas del gobierno.

Escala Global y Escala Nacional

En el mercado de estados y municipios en México, Moody's asigna dos tipos de calificaciones en moneda nacional a cada emisor: una se basa en nuestra Escala de Calificación Global que permite la comparación de la capacidad crediticia en moneda local con todos los demás emisores del mundo; la otra se basa en nuestra Escala de Calificación Nacional de México.

La calificación en su Escala Global para los empréstitos en moneda nacional, permite a los inversionistas comparar la calidad crediticia del emisor con la de otros emisores del mundo. Las calificaciones incorporan todos los riesgos relacionados con México, que incluyen la volatilidad potencial de la economía mexicana. Como punto de comparación, la calificación de Moody's en su Escala Global para la deuda en moneda local emitida por el gobierno de México es de Baa1.

Las calificaciones en la Escala Nacional son opiniones sobre la calidad crediticia relativa de los emisores y las emisiones dentro de México. Los símbolos de calificación que se utilizan en la escala nacional de México se basan en la escala conocida de Aaa a C, pero incorporan el modificador .mx para distinguirlos de nuestra escala global de calificación. El uso de la escala nacional permite a los inversionistas e instituciones bancarias diferenciar el riesgo crediticio que existe entre diferentes deudores en un país determinado. Para propósitos de las nuevas normas bancarias, se utilizan las calificaciones de escala nacional, que establecen la calificación del gobierno federal como referencia y los requerimientos de reservas de capital reflejan la brecha entre la calificación del estado y la del gobierno federal, que es de Aaa.mx.

La Escala Nacional de Moody's, y sus

definiciones

Calificación	Los emisores o emisiones	sólida con relación a otros emisores locales.
Aaa.mx	Muestran capacidad de pago más	sólida con relación a otros emisores locales.
Aa.mx	Muestran capacidad de pago	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.
A.mx	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.	Muestran capacidad de pago inferior al promedio con relación a otros emisores locales.
Baa.mx	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.	Muestran capacidad de pago débil con relación a otros emisores locales.
Ba.mx	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.	Son de tipo especulativo y muestran capacidad de pago muy débil con relación a otros emisores locales.
B.mx	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.	Son altamente especulativas y muestran capacidad de pago extremadamente débil con relación a otros emisores locales.
Caa.mx	Muestran capacidad de pago superior al promedio con relación a otros emisores locales.	Son extremadamente especulativas y muestran capacidad de pago más débil con relación a otros emisores locales.
Ca.mx		
C.mx		

Modificadores: Moody's utiliza modificadores numéricos 1, 2 y 3 en cada categoría de calificación genérica de Aa.mx a Caa.mx (por ejemplo Baa3.mx). El modificador 1 indica que la obligación se encuentra en el límite superior de la categoría genérica; el modificador 2 indica una posición intermedia; y el modificador 3 indica una ubicación en el límite inferior de esa categoría genérica.

Fuente: Moody's. Las Calificaciones en Escala Nacional en América Latina. Julio 2003.

El desarrollo del mercado de capital es fundamental para el futuro del país. A la fecha existen 21 estados, el Distrito Federal, 26 municipios y 2 organismos de agua y drenaje que cuentan con calificaciones quirografarias. Moody's ha asignado calificaciones a 10 emisores de Certificados Bursátiles (CB's) y Certificados de Participación Ordinaria (CPO's) antes de que salgan al mercado, así como a un Fideicomiso de administración y pago de créditos.

Las calificaciones al emisor son opiniones de la capacidad de un gobierno para cumplir con sus obligaciones financieras no garantizadas y no incorporan el respaldo crediticio derivado del uso de participaciones federales como garantía. Estas calificaciones al emisor también son un elemento importante en nuestro análisis de crédito de la deuda garantizada o con una fuente de pago específica y fideicomitida, tales como préstamos bancarios o emisiones respaldados con participaciones federales u otros ingresos de un estado o municipio.

Se espera que el otorgamiento de financiamiento para el sector público local y regional en

Como punto de comparación, la calificación de Moody's en su Escala Global para la deuda en moneda local emitida por el gobierno de México es de Baa1.

México continúe creciendo, ya que se ha abierto el camino y existe un historial de un par de años de acceso a los mercados. Por otra parte, un mercado saludable de capital es vital para el desarrollo integral de los estados y municipios. Este tipo de mecanismo facilita de gran manera que se puedan llevar a cabo obras para enfrentar las necesidades de infraestructura al ritmo de crecimiento del país y que se paguen a través del tiempo de su vida útil. •



»»» 3T03: Crecen ventas y exportaciones

Economática describe los resultados financieros del Mercado Mexicano al tercer trimestre de 2003.

Las empresas que cotizan en el mercado mexicano registraron un crecimiento del 8.1% en ventas respecto al año anterior, representando las ventas nacionales el 77.35% del total. No obstante, las exportaciones crecieron un 15.6% al generar 234,160 millones de pesos en lo que va del año.

Destaca el buen desempeño de las 111 empresas consideradas en el estudio (de acuerdo a su valor de capitalización de mercado), al arrojar un crecimiento de 23.7% de ganancia neta, debido a la caída en un 10% en el costo integral de financiamiento. •

Balance general de enero a septiembre 2003

Cantidad de empresas: 111

	Enero/junio 2002 (\$)	Enero/junio 2003 (\$)	2003 vs. 2002 (%)	Variación
				12 meses nominal Mpesos o puntos porcentuales
Ingresos Operacionales Totales (9)	956,175	1,033,913	8.1	77,738
- Ventas Nacionales (9)	753,692	799,755	6.1	46,063
- Ventas Exportación (9)	202,478	234,160	15.6	31,682
Costos de Ventas (9)	611,241	669,884	9.6	58,643
Gastos Operativos (9)	216,113	231,739	7.2	15,626
Resultado Operativo Ordinario (9)	128,827	132,285	2.7	3,458
Efectos de la Financiación (9)	33,194	29,873	-10.0	-3,321
Otras Operaciones Financieras (9)	11,268	7,392	-34.4	-3,876
Ganancia Perdida Neta (9)	42,160	52,138	23.7	9,978
Patrimonio Neto (**)	720,896	748,526	3.8	27,630
Deuda Financiera Bruta (**)	344,806	374,495	8.6	29,689
Margen Neto (%)	4.41	5.04		0.63
Margen Operativo Ordinario (%)	13.47	12.79		-0.68
Deuda financiera Bruta/Patrimonio (%)	47.83	50.03		2.20
Resultado Op. Ord./Deuda Fin. Bruto (%)	37.36	35.32		-2.04

(*) Valores a septiembre de cada año.

Valores en millones de pesos mexicanos ajustados por la inflación a septiembre de 2003 conforme el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC).

Fortaleciendo la confianza

»»» Conociendo mejor a nuestros clientes

Las reglas cambiaron. Ubicar el perfil de nuestra clientela puede hacer la diferencia entre ganar y perder.

Por Iñaki Bernús N.
Director Ejecutivo de Promoción Institucional
Especializada de Grupo Banorte.

Los mercados financieros están evolucionando impresionantemente en México, tanto en deuda como en capitales. Si alguien acostumbrado a operar el mercado de deuda hasta 1998 lo hubiera dejado de hacer y volviera a la actividad en este 2004 simplemente no lo creería, hay opciones de inversión para todos los gustos, tipos y sabores (cetes de 28, 91, 182, 364 días, bonos M3, M5, M7, M10, M20 años, bonos IPAB, Bpats, Brems, Cbics, pagares privados, bondes, udibonos, eurobonos, etc.). Toda esta variedad aunada a hablar de tasas de corto plazo a niveles del 4.5% de 1 a 28 días.... simplemente difícil de creer.

El mercado se ha sofisticado y por ende también la clientela así como la autoridad. La propia AMIB se ha preocupado por lograr una profesionalización de los diferentes intermediarios propiciando subir los estándares de calidad en los procesos, así como en la gente encargada de proporcionar los diferentes servicios. Prueba de ello ha sido el desarrollo de las normas autoregulatorias, donde se persigue adelantarse a las diferentes situaciones y problemáticas que puedan darse en la relación mercado-cliente-intermediaria que lleven a una mejoría en la calidad del servicio que se preste a la comunidad, mejorando el control interno dentro de la institución y ayudando de esta manera a la autoridad en su proceso de monitoreo y control.

Como un ejemplo de estas normas tenemos la desarrollada este año por las diferentes intermediarias en lo referente al perfil del cliente, donde

se persigue catalogar a la clientela con base en su tolerancia al riesgo y objetivos de inversión. Este tema de perfilar a la clientela ha tomado mucha relevancia entre los intermediarios bursátiles ya que fortalece la credibilidad y confianza en el sistema financiero, fomenta el desarrollo del mercado de valores y estimula la inversión al actuar con estándares legales y prácticas internacionalmente aceptadas.

Con el desarrollo de esta norma autorregulatoria se logrará que los intermediarios cuenten con programas que cataloguen y definan el perfil de riesgo de la clientela, que les permitirá ofrecer productos y/o servicios acordes con sus necesidades y características como inversionistas.

Esta norma se plantea de manera que las intermediarias determinen los parámetros conforme a los cuales clasificarán a sus clientes en diferentes categorías que valúen tolerancia al riesgo, conocimiento de los diferentes instrumentos y el horizonte de permanencia de inversión.

Indudablemente este tipo de medida significa mayor calidad en el servicio dado a la clientela, fomenta competitividad y variedad de producto que beneficia a todos los inversionistas, y al hacerlo de manera autoregulatoria fomenta responsabilidad y madurez entre los intermediarios. •

El lenguaje bursátil

»»» Glosario: "G"

.....

Como parte de nuestra misión de difundir la cultura bursátil, aquí presentamos los términos de casa que consideramos importantes para los interesados en conocer más del mercado de valores.

Ganancia

Valor del producto vendido descontando el costo de los insumos y la depreciación menos los pagos a los factores contratados, tales como salarios, intereses y arrendamientos. Utilidad derivada de la valoración de un bien o valor a su precio de mercado cuando éste es superior al precio que fue adquirido. Diferencia entre los ingresos de una empresa y el conjunto de las cargas ligadas a la producción y venta de sus bienes y servicios.

Ganancias de capital

Las ganancias obtenidas de la diferencia entre el precio de venta y el precio de compra de los títulos cuando el precio de venta es mayor.

Gap

Término utilizado para referirse al "salto" importante experimentado en el precio de un activo. Normalmente se produce entre el cierre del mercado de un día y la apertura del siguiente, ocasionado tanto por noticias positivas como negativas publicadas acerca de la empresa.

Garantía

Valor que protege contra pérdidas a una persona o entidad legal que ha dado un préstamo, en caso de falta de pago de la obligación contraída. Bienes o capitales al amparo de una línea de crédito. Pueden ser reales como la prenda y la hipoteca, personales como la fianza, bancarias y de compañías de seguros.

Gasto corriente

Gasto operativo del gobierno (sueldos, servicios, materiales, magisterio, etc.)

Gestión de riesgos

Conjunto de actividades gerenciales destinadas a controlar y administrar los seguros y coberturas de una empresa.

Grado de inversión

Aunque se afirma a menudo que los títulos de deuda se dividen entre grado de inversión y especulativo, en realidad no existe una frontera objetiva en el continuo de riesgos crediticios. El concepto de grado de inversión es simplemente una convención de mercado, que se utiliza como herramienta en la construcción de una cartera y para elaborar reglas de administración de la inversión. Por convención, el grado de inversión es Baa3 o superior en la escala global de Moody's. En las escalas nacionales, el límite se establece por convención de mercado o por disposición del gobierno. Por ejemplo, en México las Afores están autorizadas por Ley a invertir principalmente en créditos calificados Aaa.mx y Aa.mx, con una pequeña proporción en A.mx (hasta el 5% de la cartera), estableciendo el límite del grado de inversión en el nivel Aa3.mx en la escala nacional de Moody's.

Gravamen

Carga sobre la propiedad efectuada como garantía de pago de una deuda. Afectación que se hace de un bien mueble (prenda) o inmueble (hipoteca), para asegurar y aplicar su valor al pago de un adeudo.

Gravamen sobre los títulos

Gravamen impuesto a un accionista para compensar una deficiencia en el capital creada por condiciones económicas adversas en las actividades de la corporación. •

**Estadísticas y Datos de Casas de Bolsa:
Indicadores del Sector Bursátil y del Financiamiento Bursátil**

→ Precisión del mercado

Indicadores del Sector Bursátil pág. 20 | **Datos de Casas de Bolsa** | Custodia de Valores | Captación Total | Capital Contable | Número de Cuentas | Custodia/Núm. Empleados | Custodia/Núm. Cuentas | Custodia/ PIB | Custodia/ Captación Total | Número de Empleados | Número de Sucursales | Utilidad de Operación | Utilidad Neta | Distribución Geográfica de la Custodia | Distribución de la Custodia por Tipo de Mercado |

Indicadores del Mercado de Valores pág. 24 | **Indicadores de Mercado** | Valor de Capitalización | Rotación | Importe Promedio Operado Diario del Mercado Accionario | Número de Emisoras del Mercado Accionario | Operatividad del Mercado Accionario | **Comparativos Internacionales** | Valor de Capitalización respecto al PIB | Valor de Capitalización | Tamaño Promedio de la Empresa |

Financiamiento Bursátil pág. 27 | **México** | Financiamiento Bursátil de Deuda Corporativa | Financiamiento del Sector Privado del País | Participación de Inversión Extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores |

Sociedades de Inversión pág. 28 | **México** | Activos de Sociedades de Inversión | Número de Cuentas de Sociedades de Inversión | Activos Sociedades de Inversión/Captación Bancaria | Inversionistas Sociedades de Inversión | Activos Sociedades de Inversión/PIB |

MexDer pág. 29 | Número de Contratos | MexDer en cifras | Volumen Operado |

Anexo Estadístico pág. 31 | **Indicadores Mensuales** | **Indicadores Bursátiles** | **Indicadores del Mercado de Valores** | **Cuadro de Sociedades de Inversión (Personas Físicas, Personas Morales y Fondos Comunes)** |

Nota: Los datos que a continuación se presentan se encuentran en pesos corrientes.

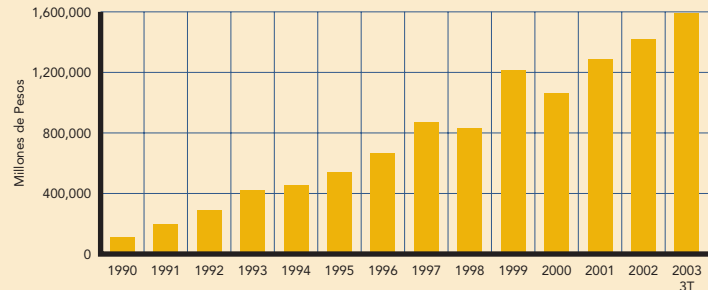
Indicadores del Sector Bursátil

Datos de Casas de Bolsa

Custodia de Valores

A diciembre de 2002, la custodia de valores ascendió a 1,420,741 millones de pesos, mostrando un crecimiento de 10.73% respecto al año 2001.

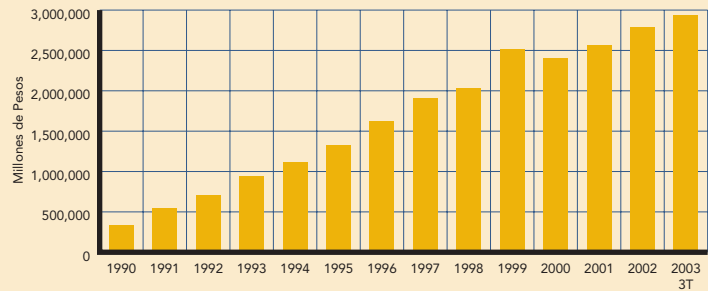
A septiembre de 2003, la custodia de valores ascendió a 1,586,521 millones de pesos, mostrando un aumento de 11.67% respecto al cierre del año 2002.



Captación Total

La captación total, la cual incluye casas de bolsa y banca comercial, totalizó 2,788,385 millones de pesos, a diciembre de 2002, lo que implica un incremento de 8.79% en relación con la presentada el año anterior.

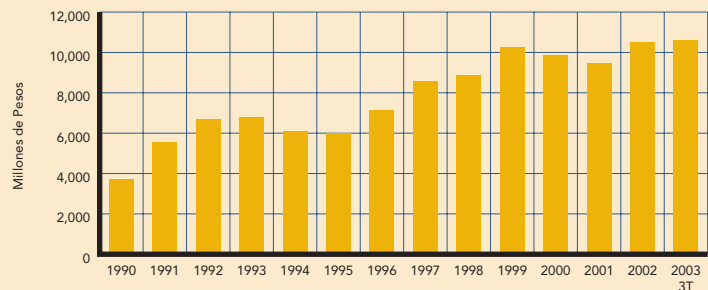
Al cierre del tercer trimestre del año 2003 la captación total aumentó 5.5% con respecto al cierre del año 2002.



Capital Contable

El capital contable de las 27 casas de bolsa sumó 10,499 millones de pesos a diciembre de 2002.

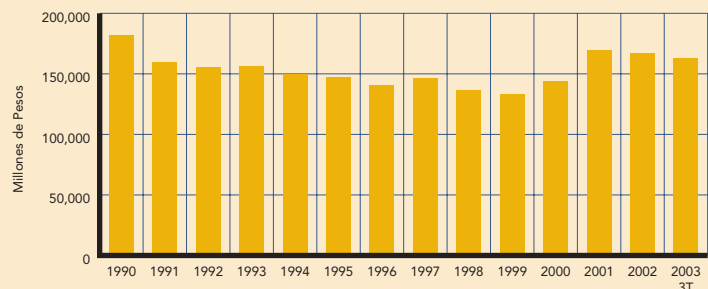
Al cierre del tercer trimestre del 2003 el capital contable presentado fue de 10,585 millones de pesos, 0.82% mayor que el cierre del año anterior.



Número de Cuentas

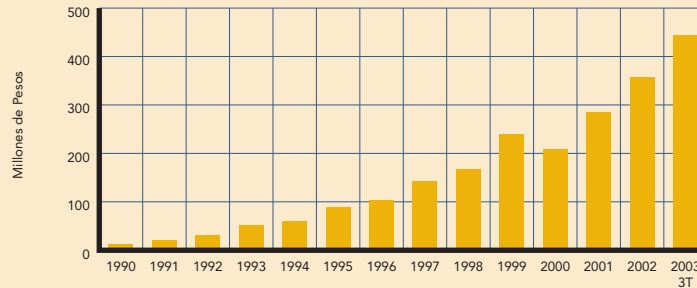
El año pasado, la cantidad de cuentas disminuyó 1.2%, pasando de 169 mil a 167 mil. El 82% de los contratos correspondió a personas físicas y el 18% a personas morales.

Al cierre del tercer trimestre del 2003 el número de cuentas disminuyó 2.37% con respecto al cierre del año 2002.



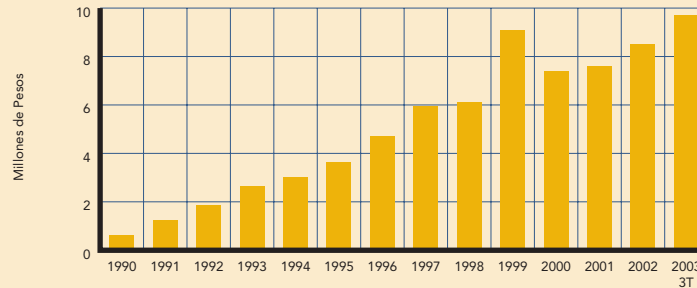
Custodia / Núm. Empleados

De diciembre de 2001 a diciembre de 2002 la custodia por empleado creció 25.9%. A diciembre de 2002 la custodia por empleado se situó en 358 millones de pesos. Al cierre del tercer trimestre del 2003, el monto custodiado por empleado ascendió a 444 millones de pesos, 24.2% mayor a la presentada al cierre del año pasado.



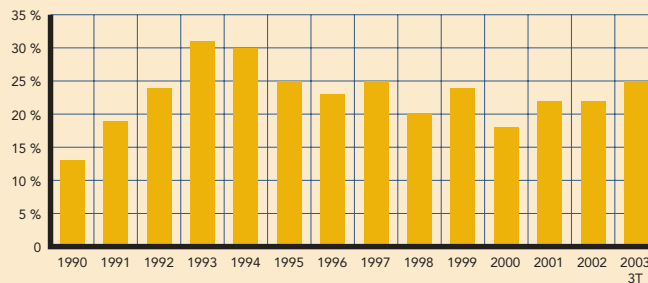
Custodia / Núm. de Cuentas

La cuenta promedio al cierre de 2002 fue de 8.50 millones de pesos, mostrando un incremento de 12.1% con respecto a diciembre de 2001. La cuenta promedio al cierre del tercer trimestre del 2003 fue de 9.72 millones de pesos, mostrando un aumento de 14.4% con respecto al cierre del año pasado.



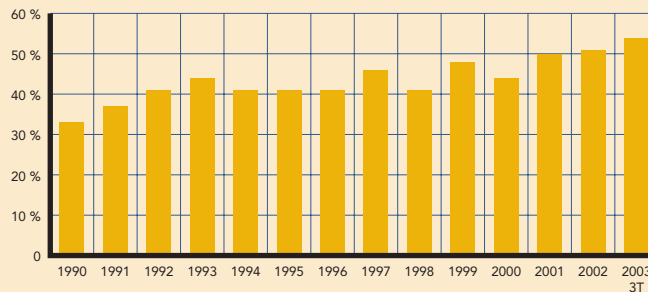
Custodia / PIB

Al final del año 2002 la custodia representaba el 22% del PIB. Esta proporción se ha mantenido los últimos dos años. A septiembre de 2003 la custodia de valores representa el 25% del PIB.



Custodia / Captación Total

En diciembre de 2002, la custodia de valores de las casas de bolsa representaba el 51% de la captación total del sistema financiero. A septiembre de 2003 la custodia de valores de las casas de bolsa representa el 54% del sistema financiero.



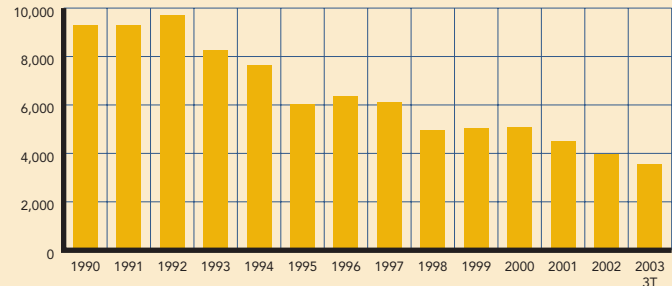
Indicadores del Sector Bursátil

Datos de Casas de Bolsa

Número de Empleados

El número de empleados laborando dentro de las casas de bolsa se ha disminuido, pasando de 3,973 en diciembre de 2002 a 3,571 al cierre del tercer trimestre del año 2003. Esto representa una reducción del 10.12%.

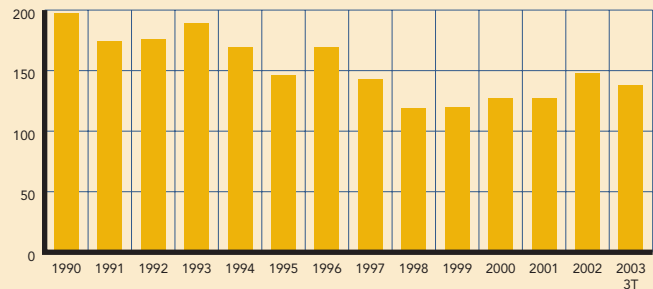
Continúa la tendencia a la baja en el número de empleados.



Número de Sucursales

Al finalizar el año 2002, el número de sucursales se incrementó 16.5% con respecto al cierre del 2001, reportándose un total de 148 sucursales.

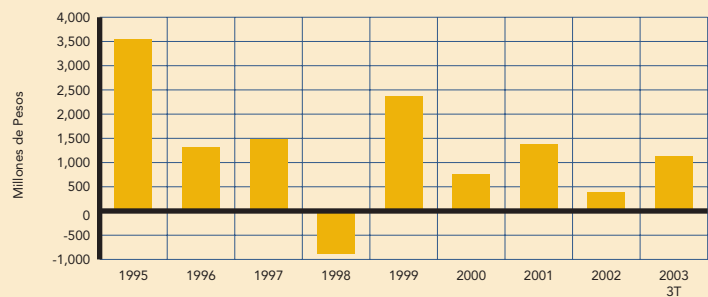
Al cierre del tercer trimestre del 2003 el número de sucursales se ubicó en 138.



Utilidad de Operación

La utilidad de operación a diciembre de 2002 fue de 373 millones de pesos, lo que representa un decremento del 72.6% con respecto al año anterior.

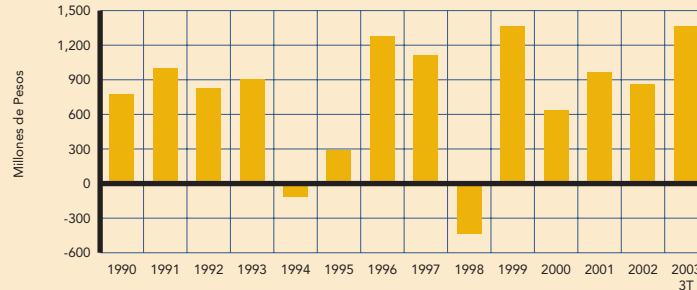
La utilidad de operación a septiembre de 2003 fue de 1,131 millones de pesos, lo que representa un aumento de 203.1% con respecto al cierre del año anterior.



Utilidad Neta

La utilidad neta a diciembre de 2002 fue de 866 millones de pesos, lo que representa un decremento del 10.6% con respecto al año anterior.

La utilidad neta a septiembre de 2003 fue de 1,368 millones de pesos, lo que representa un aumento de 58.02% respecto a diciembre de 2002.

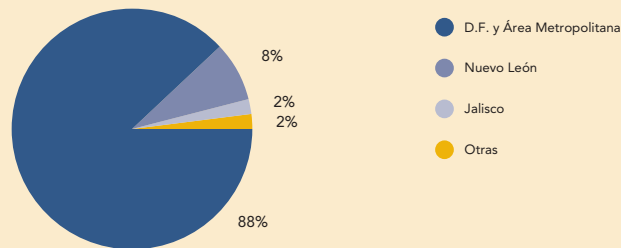


Distribución Geográfica de la Custodia

Para septiembre de 2003, la custodia estaba distribuida geográficamente en la República Mexicana de la siguiente manera:

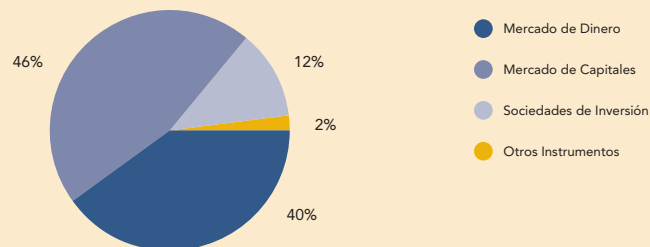
Fuente:

Estudio de Intermediación Financiera Regional, septiembre de 2003.



Distribución de la Custodia por Tipo de Mercado

Para septiembre de 2003, la custodia estaba distribuida, por mercado, de la siguiente manera:



Indicadores del Mercado de Valores

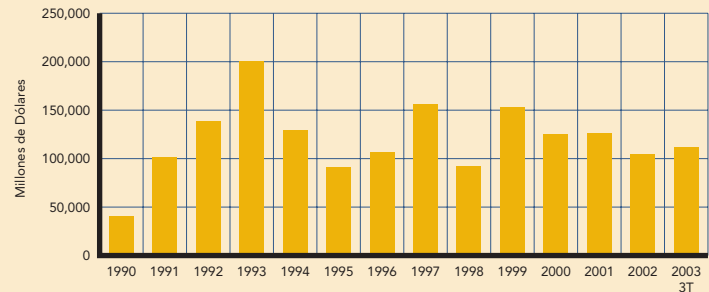
Indicadores de Mercado

Valor de Capitalización

A diciembre de 2002 el valor de capitalización ascendió a 104,652 millones de dólares, esto representa un decremento de 17.35% con respecto al año anterior.

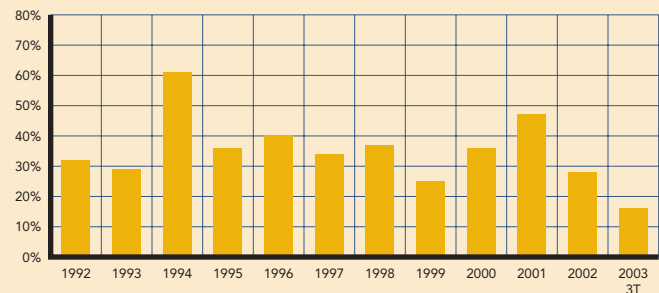
A septiembre de 2003 el valor de capitalización ascendió a 111,781 millones de dólares, esto representa un aumento de 6.81% con respecto a diciembre de 2002.

Fuente: BMV



Rotación

La rotación (medida como importe operado / val. capitalización) se ubicó en 16% a septiembre de 2003. Esta rotación es 44% menor con respecto a la reportada en diciembre de 2002.

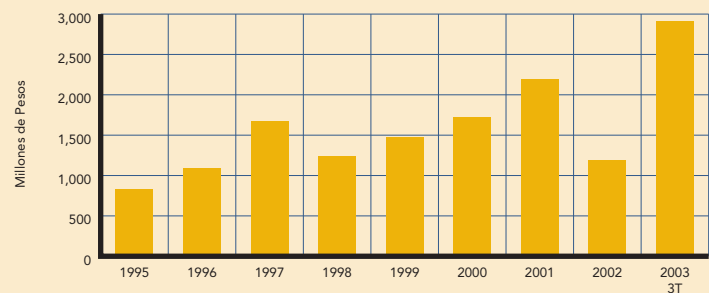


Importe Promedio Operado Diario del Mercado Accionario

El promedio diario operado durante el año 2002 fue de 1,190 millones de pesos.

El promedio diario operado durante el tercer trimestre de 2003 fue de 2,912 millones de pesos.

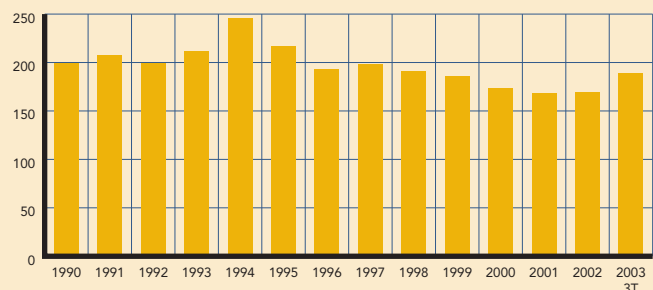
Fuente: BMV, incluye una sola transacción, FIBV.



Número de Emisoras del Mercado Accionario

El número de emisoras a septiembre de 2003, es de 189 emisoras inscritas en la Bolsa Mexicana de Valores, cifra que representa un incremento del 11.8% con respecto al cierre del año 2002.

Fuente: BMV



Operatividad del Mercado Accionario

Año	Número de Operaciones	Volumen	Importe Operado*
1992	827,034	69,972,807,732	275,804
1993	865,397	61,473,954,772	395,906
1994	1,018,425	47,686,720,456	563,108
1995	1,247,735	47,302,247,072	442,048
1996	1,531,431	84,261,351,892	654,056
1997	2,015,465	52,740,757,370	833,689
1998	1,733,455	37,568,415,790	618,317
1999	2,122,844	48,810,038,154	741,866
2000	2,119,814	48,523,189,112	859,003
2001	1,952,410	62,059,604,424	1,105,094
2002	2,085,197	47,114,315,212	597,211
2003 3T	1,272,984	29,262,382,220	378,583

* Millones de pesos (incluye compras y ventas)
Fuente: BMV

Indicadores del Mercado de Valores

Comparativos Internacionales

Valor de Capitalización respecto al PIB

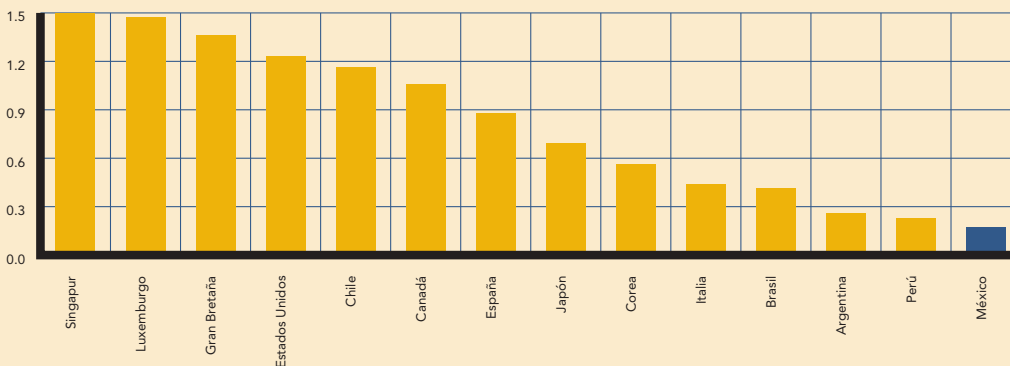
El valor de capitalización del mercado mexicano con respecto al PIB representa 17% al segundo trimestre del año 2003.

Fuente: FIBV y FMI

PIB último dato reportado

De una muestra de 14 países destacan:

País	Val. Cap./PIB
Singapur	1.50
Luxemburgo	1.47
Gran Bretaña	1.36
Estados Unidos	1.23
Chile	1.16
Canadá	1.06



Indicadores del Mercado de Valores

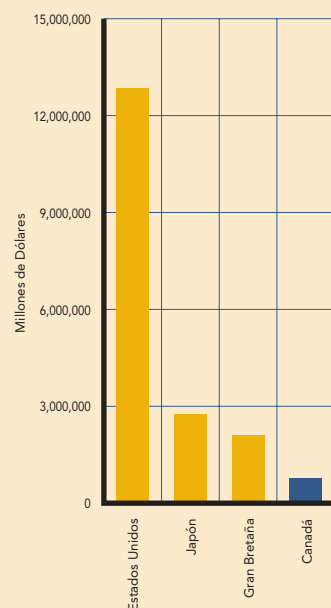
Comparativos Internacionales

Valor de Capitalización

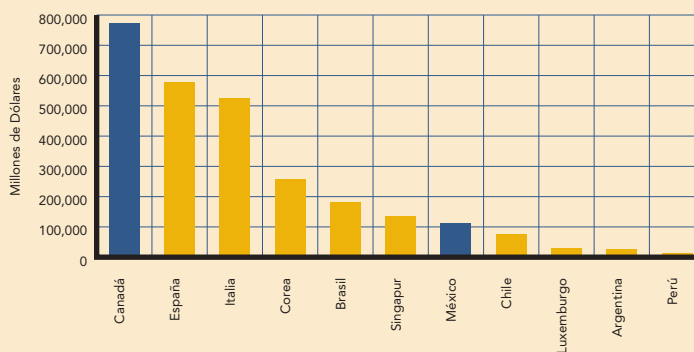
(millones de dólares)

Fuente: FIBV, BMV datos

a septiembre 2003.



País	V. Capitalización	País	V. Capitalización
Estados Unidos	12,848,200.6	Brasil	181,734.5
Japón	2,746,471.3	Singapur	135,535.0
Gran Bretaña	2,110,604.7	México	111,781.1
Canadá	771,224.3	Chile	74,445.8
España	578,726.4	Luxemburgo	30,204.5
Italia	523,803.5	Argentina	26,278.2
Corea	256,153.8	Perú	12,609.4

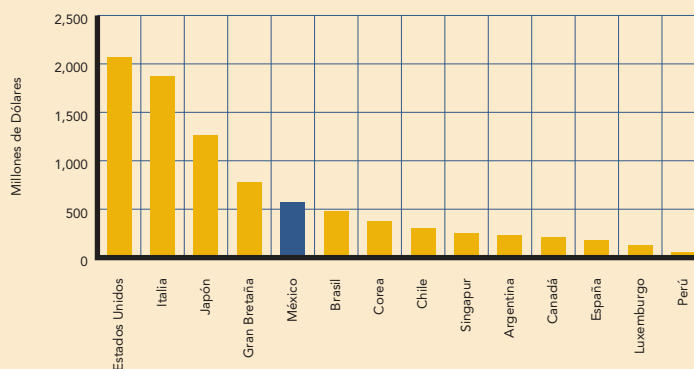


Tamaño Promedio de la Empresa

Para el tercer trimestre de 2003 el tamaño promedio de la empresa en México es de 576 millones de dólares.

Fuente: Estimaciones AMIB con datos de FIBV

País	Tamaño Empresa	País	Tamaño Empresa
Estados Unidos	2,075	Chile	309
Italia	1,871	Singapur	251
Japón	1,264	Argentina	237
Gran Bretaña	784	Canadá	213
México	576	España	181
Brasil	482	Luxemburgo	128
Corea	373	Perú	56



Financiamiento Bursátil

México

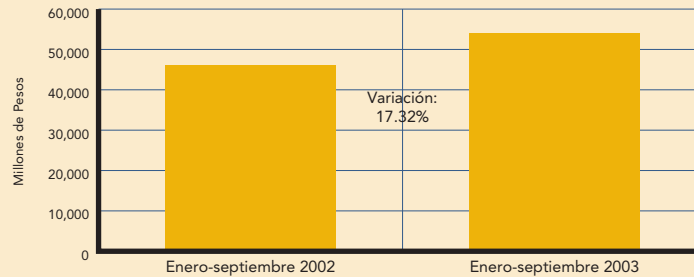
Financiamiento Bursátil de Deuda Corporativa

A partir de agosto de 2002 la bolsa comenzó a reportar financiamiento bursátil como el monto de las colocaciones de mediano y largo plazo considerando únicamente emisoras vigentes, esto hizo cambiar la relación que se consideraba anteriormente. Financiamiento a septiembre de 2003.

Fuente: BMV

Año	Financiamiento mediano y largo plazo*
Enero-septiembre 2002	\$46,036
Enero-septiembre 2003	\$54,010

*Millones de pesos

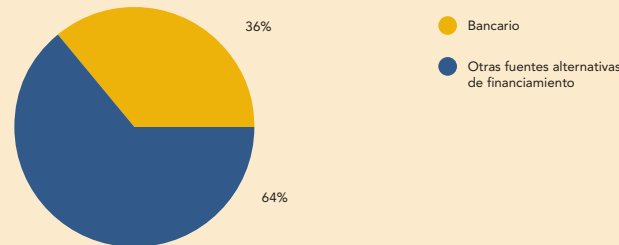


Financiamiento del Sector Privado del País

Del financiamiento que se otorga al sector privado del país podemos considerarlo en dos rubros¹: bancario y otras fuentes alternativas de financiamiento

Fuente: Banxico

¹ Consideración Banco de México

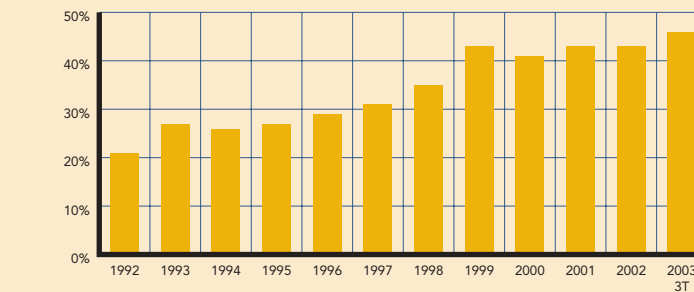


Dentro de estas fuentes alternativas se considera:

- El financiamiento no bancario como: SOFOLES, instituciones de seguros, uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje.
- Crédito de tiendas departamentales como: Coppel, Elektra, Liverpool, Palacio de Hierro, Sanborns, Salinas y Rocha, Sears, y Soriana, así como American Express Co.

Participación de Inversión Extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores

1992	21%
1993	27%
1994	26%
1995	27%
1996	29%
1997	31%
1998	35%
1999	43%
2000	41%
2001	43%
2002	43%
2003 3T	46%



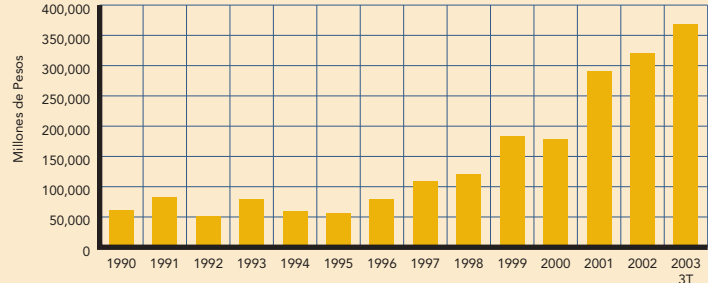
Fuente: BMV

Sociedades de Inversión

México

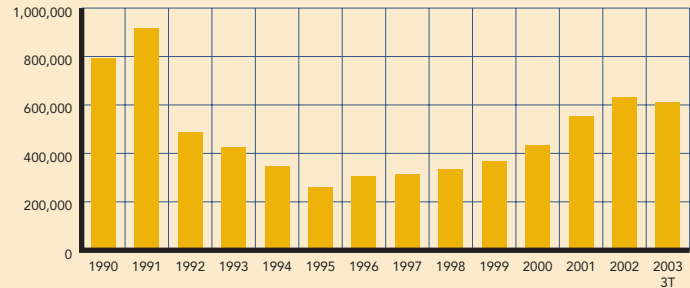
Activos de Sociedades de Inversión

Los activos de las Sociedades de Inversión crecieron 10.2% de diciembre de 2001 a diciembre de 2002, pasando de \$291,006 a \$320,793 millones de pesos. Al cierre del tercer trimestre de 2003 dichos activos ascendieron a 367,698 mostrando un incremento de 14.6% respecto a diciembre de 2002.



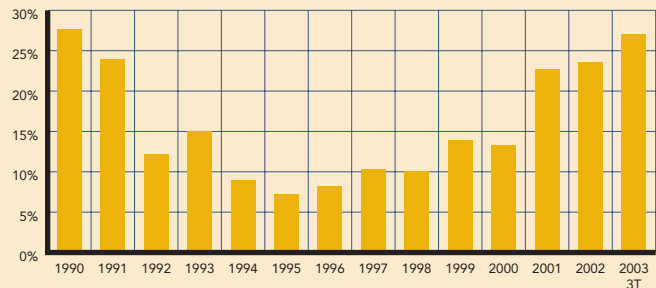
Número de Cuentas de Sociedades de Inversión

El número de cuentas de Sociedades de Inversión se incrementó 14.2% de diciembre de 2001 a diciembre de 2002. Para el tercer trimestre del 2003 el número de cuentas disminuyó 3.7% respecto a diciembre del año anterior, situándose en 609,227 cuentas.



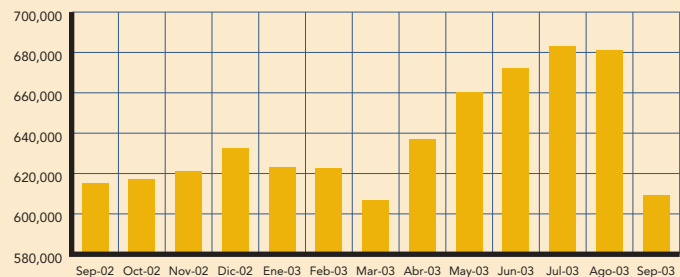
Activos Sociedades de Inversión / Captación Bancaria

Al cierre del año 2002 los activos de las Sociedades de Inversión representaban el 23.6% de la Captación Bancaria. Al cierre del tercer trimestre de 2003 los activos representaban el 27.1% de la Captación Bancaria.



Inversionistas Sociedades de Inversión

En general en los últimos meses se ha visto un incremento en el número de inversionistas de las Sociedades de Inversión.



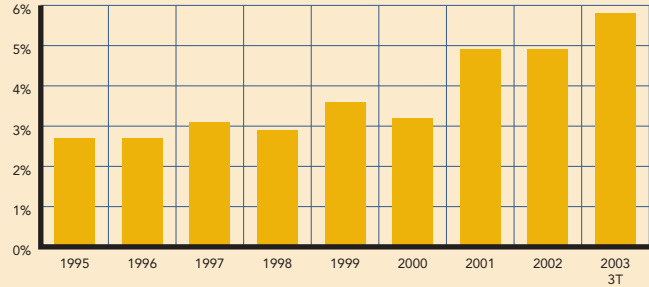
Sociedades de Inversión

México

Activos Sociedades de Inversión / PIB

En el último año la participación de las Sociedades de Inversión con respecto al PIB en México se mantuvo en 4.9%.

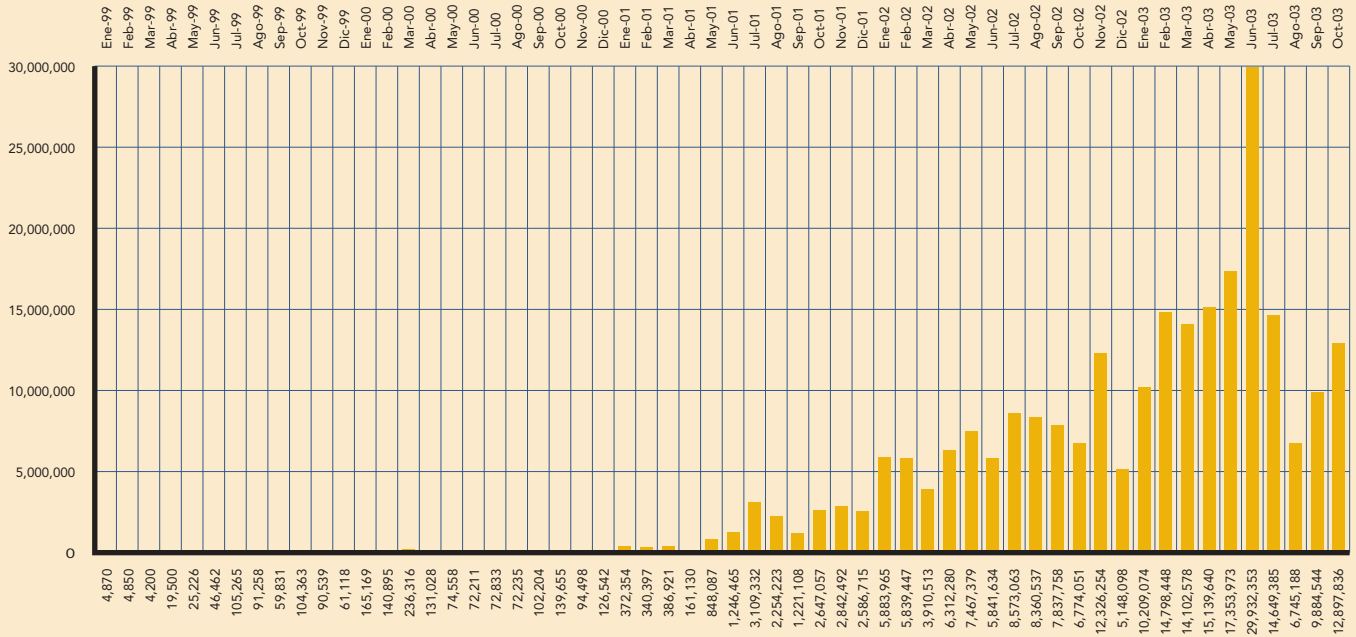
Al tercer trimestre del año 2003 la participación de las Sociedades de Inversión con respecto al PIB aumentó ubicándose en 5.8%.



MexDer

Número de Contratos

El volumen al mes de octubre de 2003 alcanzó los 12'897,836 contratos.



MexDer

MexDer: Mercado Mexicano de Derivados

El interés abierto continúa en franco ascenso, logrando acumular al cierre de octubre 19'029, 861 contratos.

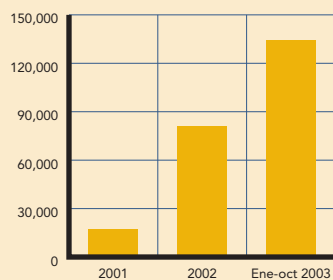
MexDer en Cifras

	Ene-oct 2003	Total 2002	Variación %
Volumen (Contratos)	145'713,019	84'274,979	73%
Importe (Pesos)	\$14.5 Billones	\$8.4 Billones	73%
Número de Operaciones	91,717	52,209	76%
Interés Abierto	19'029,861	5'397,109	253%

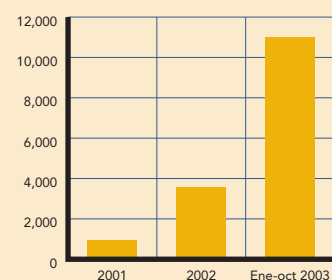
Volumen Operado (miles de contratos)

	2001	2002	Ene-oct 2003
TIIE	16,814	80,595	134,430
CETE	959	3,569	10,996
IPC	34	49	180
M3	2	9	5
DEUA	205	52	75

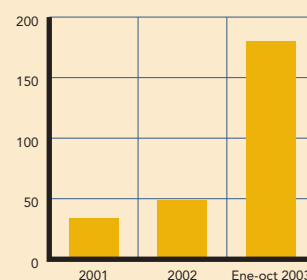
TIIE



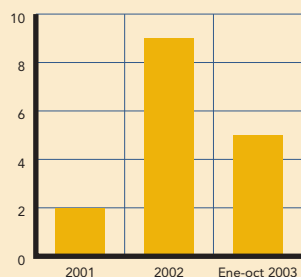
CETE



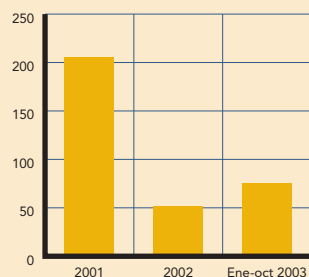
IPC



M3



DEUA



Anexo Estadístico

Indicadores Mensuales

Mercado Accionario	Unidades	2000	2001	2002	2003								
					I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
IPC	puntos	5,652.19	6,372.28	6,127.09	5,866.03	5,927.06	5,914.03	6,509.88	6,699.18	7,054.99	7,355.07	7,591.42	7,822.48
Variación IPC	%	-21%	13%	-4%	-4%	-3%	-3%	6%	9%	15%	20%	24%	28%
Dow Jones	puntos	10,787.99	10,021.57	8,341.63	8,053.81	7,891.08	7,992.13	8,480.09	8,850.26	8,985.44	9,233.80	9,415.82	9,275.06
Var. Dow Jones	%	-6%	-7%	-17%	-3%	-5%	-4%	2%	6%	8%	11%	13%	11%
Nasdaq	puntos	2,470.52	1,950.40	1,335.51	1,320.91	1,337.52	1,341.17	1,464.31	1,595.91	1,622.80	1,735.02	1,810.45	1,786.94
Var. Nasdaq	%	-39%	-21%	-32%	-1%	0%	0%	10%	19%	22%	30%	36%	34%
Participación Inv. Extranjera	%	41%	43%	43%	46%	47%	47%	47%	47%	46%	47%	47%	46%
Inversión Extranjera en BMV	mill. de us\$	51,912.26	54,939.54	44,563.48	42,177.70	41,861.54	42,345.11	47,736.87	48,501.18	50,119.50	51,666.60	50,788.70	51,612.26

Fuente: Infosel, BMV.

Económicos	Unidades	2000	2001	2002	2003								
					I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX
PIB ¹	mill. de \$	5,792,553	5,937,345	6,569,638	ND	ND	6,485,916	ND	ND	6,671,287	ND	ND	6,378,559
Inflación acumulada ²	%	8.96%	4.40%	5.70%	0.40%	0.68%	1.32%	1.49%	1.16%	1.25%	1.39%	1.70%	2.30%
Inflación anual ²	%	8.96%	4.40%	5.70%	5.16%	5.52%	5.64%	5.25%	4.70%	4.27%	4.13%	4.04%	4.04%
Tipo de Cambio al cierre ²	pesos/dlls	9.57	9.14	10.31	10.99	11.03	10.77	10.43	10.41	10.48	10.49	10.93	10.93
Reservas Internacionales ³	mill. de us\$	33,555	40,826	47,931	49,440	50,315	51,988	53,732	53,571	53,397	51,756	51,487	52,117
Tasa de Interés cetes 28 ⁴	%	15.16%	11.30%	6.88%	8.27%	9.04%	9.17%	7.86%	5.25%	5.20%	4.57%	4.45%	4.73%

1) Fuente: INEGI, información trimestral

2) Fuente: Banxico

3) Fuente: CEESEP

4) Fuente: Banxico, los datos de 2000, 2001 y 2002 son un promedio anual.

Indicadores Bursátiles

	Captación Bancaria*	Custodia de Valores	Captación Total	Capital Contable	Núm. Cuentas	Núm. Sucursales	Utilidad Operación*	Núm. Empleados	
1990	222,709	110,525	333,234	3,727	182,054	197	ND	9,286	
1991	342,885	198,389	541,274	5,563	159,663	174	ND	9,281	
1992	415,369	289,189	704,558	6,673	155,376	176	1,418	9,700	
1993	530,258	417,239	947,497	6,813	156,625	189	1,065	8,255	
1994	664,634	453,097	1,117,731	6,109	149,850	169	-4,951	7,620	
1995	784,130	536,331	1,320,461	5,995	147,468	146	3,541	6,037	
1996	955,273	664,967	1,620,240	7,155	140,801	169	1,320	6,378	
1997	1,042,086	871,439	1,913,525	8,566	146,654	143	1,476	6,115	
1998	1,197,676	832,248	2,029,924	8,872	136,509	119	-884	4,959	
1999	1,310,666	1,209,539	2,520,205	10,273	133,108	120	2,368	5,048	
2000	1,336,940	1,062,295	2,399,235	9,882	143,762	127	750	5,079	
2001	1,280,124	1,283,076	2,563,201	9,485	169,300	127	1,363	4,519	
2002	1,367,644	1,420,741	2,788,385	10,499	167,230	148	373	3,973	
2003 3T	1,355,361	1,586,521	2,941,882	10,585	163,270	138	1,131	3,571	

* La captación bancaria no es un indicador bursátil, pero se presenta aquí para contar con un parámetro de referencia y al mismo tiempo construir el indicador de captación total.

Cifras en millones de Pesos

Anexo Estadístico

Indicadores del Mercado de Valores

	IPC	Núm. Emisoras	Valor Capitaliz. ²	Rotación	Financ. Bursátil ³	Imp. Op. Mdo. Acc. ¹	Volumen Op. Mdo. Acc. ¹	Imp. Prom./día Op. Mdo. Acc. ²
1990	629	199	115,148	ND	6,629	ND	ND	ND
1991	4,431	207	306,977	ND	14,384	ND	ND	ND
1992	1,759	199	429,353	32%	15,952	275,804	69,972,807,732	ND
1993	2,603	212	624,957	29%	35,245	395,906	61,473,954,772	ND
1994	2,376	246	438,260	61%	15,241	563,108	47,686,720,456	ND
1995	2,778	217	583,741	36%	8,466	442,048	47,302,247,072	830
1996	3,361	193	811,468	40%	15,545	654,056	84,261,351,892	1,093
1997	5,229	198	1,236,723	34%	20,070	833,689	52,740,757,370	1,674
1998	3,960	191	840,282	37%	11,639	618,317	37,568,415,790	1,239
1999	7,130	186	1,467,432	25%	20,139	741,866	48,810,038,154	1,472
2000	5,652	173	1,188,363	36%	17,908	859,003	48,523,189,112	1,718
2001	6,372	168	1,182,954	47%	16,857	1,105,094	62,059,604,424	2,193
2002	6,127	169	1,079,221	28%	185,863	597,211	47,114,315,212	1,190
2003 3T	7,822	189	1,221,454	16%	237,272	378,583	29,262,382,220	2,912

Millones de pesos
Fuente: BMV

¹ Incluye compras y ventas

² Reproceso de información del boletín anterior.

³ De 1990 a 2001 el dato reportado es financiamiento neto, a partir del 3^{er} trimestre de 2002 se considera nueva metodología colocaciones de emisoras vigentes.

Cuadro de Sociedades de Inversión (Personas Físicas, Personas Morales y Fondos Comunes)

Activos Totales de Sociedades de Inversión *

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 3T
Física	57,175	28,105	42,131	32,559	32,172	51,130	68,619	81,916	129,106	120,513	214,578	233,452	235,938
Moral	15,190	11,697	23,560	12,202	9,654	13,452	16,679	21,806	30,276	33,455	43,711	56,466	69,574
Común	9,786	11,043	13,906	15,052	14,843	14,126	23,316	16,666	23,291	24,265	32,717	30,875	62,187
Totales	82,151	50,845	79,597	59,813	56,669	78,708	108,614	120,388	182,673	178,233	291,006	320,793	367,699

Clientes de Sociedades de Inversión

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 3T
Física	862,946	439,508	381,943	302,959	231,217	267,994	267,996	291,778	323,674	382,424	503,734	581,151	543,510
Moral	22,395	20,255	23,468	21,872	17,357	20,268	22,339	25,554	29,491	29,986	31,117	31,689	36,617
Común	29,584	28,629	21,640	20,451	13,521	15,390	21,830	16,286	12,997	21,864	18,919	19,800	29,100
Totales	914,925	488,392	427,051	345,282	262,095	303,652	312,165	333,618	366,162	434,274	553,770	632,640	609,227

Sociedades de Inversión

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 3T
Física	96	110	110	114	115	115	111	122	135	154	185	193	179
Moral	37	42	42	51	55	57	63	61	60	66	77	85	80
Común	74	80	81	87	89	89	91	94	85	86	90	88	122
Totales	207	232	233	252	259	261	265	277	280	306	352	366	381

* Millones de pesos

Nota: segmentación estimada a septiembre de 2003, sujeta a revisión



»» La pastelería de la viuda de Genin

Un lugar para comprar desde postres hasta... acciones de bancos.

En el siglo XIX la calle de Plateros, también llamada de San Francisco o de la Profesa –hoy Francisco I. Madero–, era una de las más concurridas de la Ciudad de México. Por ella transitaban literatos, poetas, artistas, periodistas, financieros y políticos, entre otros. Además era uno de los centros comerciales más pujantes de la capital.

En esa calle, justo en la esquina con Espíritu Santo –hoy Isabel la Católica–, tenía una pastelería doña Filomena Mayeu viuda de Genin. Pero más allá de los pasteles y el café que vendía, este lugar era importante porque ahí se realizaban transacciones bursátiles.

En la trastienda del local se instaló un pizarrón donde se registraban las posturas de compra y venta de los títulos. También se formalizaban sociedades anónimas y hasta se colocaban valores como los de El Palacio de Hierro, negocio en el que doña Filomena invirtió 30,000 pesos en acciones fundadoras.

En la pastelería se negociaban los títulos de mayor demanda de la época como por ejemplo de las cerveceras de Toluca y Moctezuma, Industrial Veracruzana, Jabonera La Laguna y, entre las estelares, los bancos Nacional de México, de Londres y México, Americano e Internacional Hipotecario.

Conocidos agentes de valores como don Agustín Quintanilla, Julio Aspe, Paulino Ortega, Alfredo Barreiro y los hermanos Luis y Guillermo Uhnik se mezclaban en el umbral de la pastelería y a lo largo de la segunda calle de Plateros, con curiosos, especuladores, improvisados e inversionistas novatos.

El local de la viuda de Genin representó un hecho sobresaliente para el mercado de valores de México. Por un lado, recibió a empresarios e inversionistas franceses, los cuales impulsaron el desarrollo del capitalismo en nuestro país. También hizo evidente la necesidad de contar con un local estable al que acudieran personas de hono-

rabilidad dedicadas al negocio bursátil y de esta manera poner un freno a los “coyotes y lagartijos” que operaban en la vía pública. Por supuesto, en la pastelería se reservaba el derecho de admisión.

El estilo de negociación que fue caracterizando a la pastelería de la calle de Plateros dio origen a nuevos centros de contratación de valores, algunos de los cuales tuvieron vida efímera.

Por ejemplo, entre 1880 y 1885 se realizaron transacciones con valores en las oficinas de la Compañía Mexicana de Gas, cuya sede se ubicaba precisamente en la colorida calle de Plateros, actualmente Madero.

Hoy el mercado mexicano tiene una moderna sede y los sistemas más avanzados, pero las bases se fueron conformando en locales como una pastelería donde podían comprarse desde postres hasta acciones de importantes empresas. •



MexDer

Mercado Mexicano de Derivados



Asigna
Corporación y Liquidación

MexDer

5 años

Dic 1998 - Dic 2003

Importe negociado **26** billones de pesos

Número de Operaciones **183** mil operaciones

Volumen Operado **262** millones de contratos

Asigna contraparte AAA