

# TE

TERMÓMETRO ECONÓMICO

PUBLICACIÓN ESPECIALIZADA • NÚMERO 934

LUNES 17 de julio del 2017

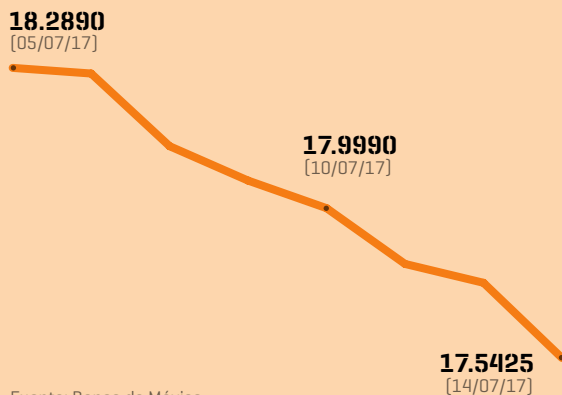
EDITOR: Eduardo Huerta • COEDITOR: Diego Ayala

eleconomista.mx

## SEMANA INVICTA

En la última semana de cotizaciones, la divisa mexicana le ha ganado la partida al dólar estadounidense.

Dólar spot interbancario  
(PESOS POR UNIDAD) **-4.08%**  
Variación



Fuente: Banco de México

## Peso borra pérdidas del 2016 y alcanza su mejor momento en el año

Desde su nivel máximo histórico alcanzado el 19 de enero de 21.93 pesos por dólar a la fecha, el peso mexicano se ha apreciado 20%, eliminando las pérdidas registradas el año pasado al presentar una pérdida de valor de 19.92 por ciento.

El tipo de cambio finalizó el viernes en 17.5425 pesos por dólar en operaciones al mayoreo, que con respecto a las últimas negociaciones de la jornada anterior [17.7360 pesos] significó una recuperación frente al dólar de 1.09 por ciento.

La moneda mexicana liga siete días consecutivos recuperándose frente a la divisa estadounidense, observándose una ganancia de alrededor de 4.08 por ciento. En lo que va de este año registra una apreciación de 15.01 por ciento.

Analistas comentaron que los niveles alcanzados por el peso, cercano a los 17.50 pesos por dólar, se explicaron por los datos económicos poco favorables anunciados en Estados Unidos, sobre todo la inflación. **P5**

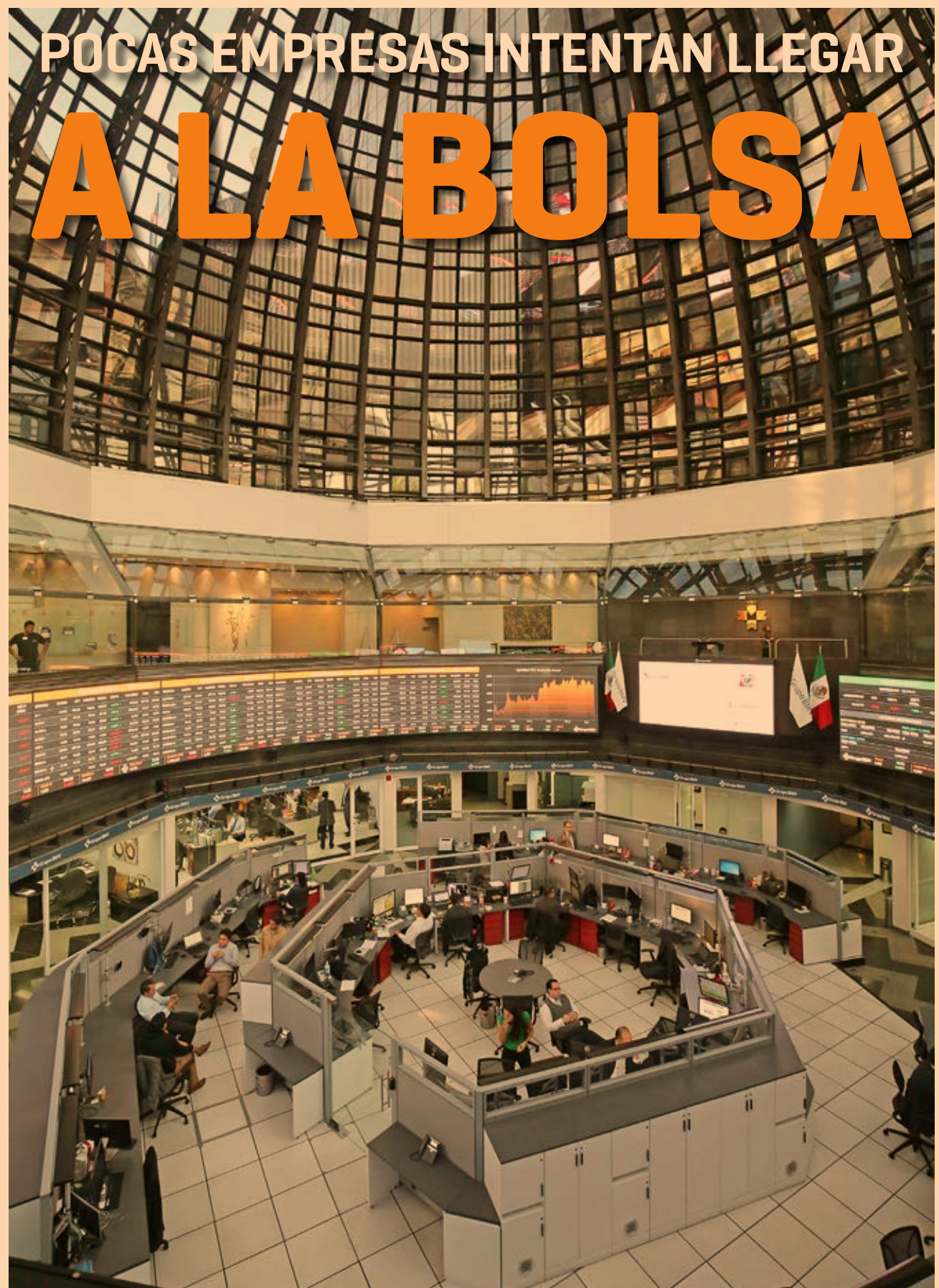
## IPC sigue marcando máximos

El principal indicador de la Bolsa Mexicana de Valores, el S&P/IPC BMV, cerró la semana pasada en terreno positivo. De hecho, rompió la resistencia de las 51,000 unidades y marcó su máximo histórico número 15 en lo que va del año. **P4**

4

**MÁXIMOS**

históricos ha reportado el S&P/IPC BMV en los últimos cinco años de operación.



**PARA LAS EMPRESAS** listarse en la BMV puede costarles desde 2.5 a 6.5% del total de lo que piensan recabar; la decisión se reparte entre los beneficios y los obstáculos. **P8-9**



DE LA CANTIDAD RECAUDADA

# EMPRESAS PAGAN ENTRE 2.5 Y 6.5% PARA LISTARSE EN BOLSA

**UNOS DICEN** que es caro salir a Bolsa pero, según analistas, en Estados Unidos la cantidad se duplica

Judith Santiago

judith.santiago@eleconomista.mx

VOLVERSE UNA empresa pública tiene costos, pero en la realidad ¿qué tan caro puede llegar a ser?

Listarse en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) llega a costar de entre 2.5 a 6.5% del total de recursos que se recaban, según lo reportado por las últimas cinco empresas que ingresaron a la Bolsa en el 2016 y en lo que va de este año.

Banco del Bajío, José Cuervo, Vinte, Planigrupo y Javer pagaron entre 12 millones y 471.5 millones de pesos por gastos relacionados con las ofertas públicas iniciales (OPI) que, en promedio, representan 3.25%, mientras que en Estados Unidos este porcentaje llega a duplicarse.

“El costo por colocar una empresa en México es de 3.2%, en promedio, contra el monto del financiamiento. En Estados Unidos el porcentaje es de 6.5 por ciento. Creemos que en la Bolsa los costos son competitivos, aún por encima de otros gastos”, explicó el director de Promoción y Emisoras de la BMV, Juan Manuel Olivo.

## DERECHO DE PISO

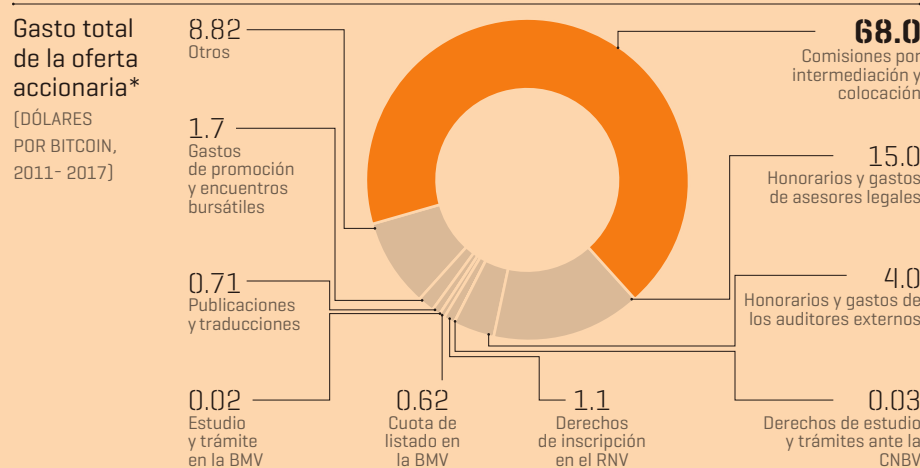
Para tener un lugar dentro de la BMV, las empresas pagan una serie de servicios a casas de Bolsa que les ayudarán con la estructuración y colocación de sus títulos entre los inversionistas, así como a abogados y auditores, cuotas de listado en la Bolsa y hasta la promoción y traducción de documentos.

Del total de los gastos, alrededor de 70% se va al pago de los agentes colocadores o las casas de Bolsa. A los asesores legales y auditores 19 por ciento. La cuota de listado en la BMV apenas representa 0.62%, por debajo de lo que se desembolsa por las publicaciones o traducciones (0.71%) o por gastos de promoción y encuentros bursátiles (1.7 por ciento). Especialistas del sector financiero explicaron que una de las razones por las que las empresas no van al mercado de capitales en busca de financiamiento es que creen que es caro.

“Hay la percepción de que un proceso

## MEJOR OPCIÓN

Hoy por hoy, obtener recursos de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) resulta la mejor alternativa de financiamiento para las empresas, por el bajo costo que implica.



\*Porcentajes basados en las OPI de BanBajío, Cuervo, Vinte y Javer.

Fuente: Prospectos de colocación.

## EMPRESAS DE LA BMV

Las recientes cinco empresas que listaron sus acciones en la BMV pagaron 3.25%, en promedio, por gastos de colocación respecto al monto levantado.

EMISORA	OFERTAS ACCIONARIAS		
	MONTO TOTAL LEVANTADO	GASTOS DE LA OFERTA	RESPECTO A LA OFERTA%
Cuervo	18,636	471.55	2.5
BBajío	8,791	334.38	3.8
Vinte	1,220	76.99	6.3
Plan Grupo	1,833	12.56	0.7
Javer	1,801	53.32	2.96
<b>Promedio</b>			<b>3.25</b>

Fuente: Prospectos de colocación de las emisoras

**70%**  
DEL COSTO

se va al pago de las casas de Bolsa por colocar los papeles.

**3.25%**  
EN PROMEDIO

deben pagar las emisoras para ser listadas en la BMV.

en la BMV es caro, pero en realidad no lo es, aunque sí es complicado, sobre todo si una empresa no está preparada, pero si lo está es más fácil llegar”, comentó el socio especialista de mercado de valores de KPMG México, Víctor Esquivel.

“No es caro. Sin duda es para empresas que tienen ciertas características, no sólo de

tamaño, sino de gobierno corporativo, por ejemplo. Es importante que las empresas tengan sus consejos y consejeros independientes, con gobierno corporativo, finanzas transparentes, que sean regulares en sus temas fiscales. Todo eso las prepara a salir a Bolsa”, dijo el presidente de la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles, José



Puede tardar hasta dos años el proceso de listarse en la Bolsa Mexicana de Valores para las empresas. FOTO ARCHIVO EE: NATALIA GAIA

Méndez Fabre.

## ¿CUÁNTO TUVIERON QUE PAGAR?

De las últimas cinco emisoras listadas en la BMV, el caso extraordinario fue el del desarrollador de centros comerciales Planigrupo. Sus gastos apenas representaron 0.7%, o 12.56 millones de pesos, de los 1,833 millones (29.2% de su capital social) que levantó del mercado. Del lado opuesto figuró el productor mundial de tequila, José Cuervo. Desembolsó 471.55 millones de pesos o 2.5% por su OPI de 18,636 millones. Ésta fue la emisora que más financiamiento levantó y por el que pagó a sus intermediarios y agentes colocadores cerca de 360 millones de pesos y por la asesoría legal y auditoría externa alrededor de 87 millones de pesos.

Por su debut en la BMV, Banco del Bajío pagó 3.8% de 8,791 millones de pesos. No obstante, el desarrollador de viviendas, Vinte pagó el mayor porcentaje que sus pares, al destinar 6.3% o cerca de 77 millones de pesos por los 1,220 millones captados con su oferta accionaria.

Finalmente, para el desarrollador de viviendas Javer sus gastos significaron 2.96%



FALTA CULTURA BURSÁTIL, DICEN ANALISTAS

# En México la BMV tiene apenas 146 empresas públicas

**APENAS HAY 146** emisoras en el mercado bursátil, pocas tomando en cuenta tamaño de la economía del país

Judith Santiago  
judith.santiago@eleconomista.mx

SON CONTADAS las empresas que deciden listar sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Actualmente sólo 146 cotizan en el mercado de capitales, un reducido número si se considera el tamaño de la economía del país, explicaron participantes del mercado.

Este número es superado, por mucho, por otras Bolsas de valores como la de la India, con 5,800 empresas listadas en el mercado de capital; el TMX Group, de Canadá, con 3,886; el Japan Exchange Group, con 3,419; o la Bolsa de Brasil, con más de 350 emisoras.

Entre las razones por las que pocas compañías se listan está que consideran que es costoso, que los trámites toman mucho tiempo y son engorrosos, porque tienen que cumplir con cierto nivel de capital social y con la transparencia que exigen los inversionistas, pero también por un tema cultural.

“La mayoría de las empresas en



En el país hay más de 60,000 empresas con el tamaño para entrar a Bolsa. FOTO ARCHIVO EE

“La mayoría de las empresas en México son familiares, muchos empresarios piensan que si listan sus acciones en Bolsa van a perder cierto poder en la toma de decisiones”.

Jacobo Rodríguez,  
director de análisis de Masari Casa de Bolsa

México son familiares, muchos empresarios piensan que si listan sus acciones en Bolsa van a perder cierto poder en la toma de decisiones”, puntualizó el director de Análisis y Estrategia de Masari Casa de Bolsa, Jacobo Rodríguez.

“Los empresarios temen, en cierta medida, acudir por financiamiento a la BMV porque tienen que revelar información y probablemente no estén dispuestos a hacerlo”, explicó el asesor en inversiones independientes y cofundador de Quant Dynamics, José Luis de la Rosa.

Añadió que es “preocupante” que pocas empresas quieran ser parte de la BMV, sobre todo cuando está por autorizarse una segunda Bolsa en el país.

No obstante, analistas revelan que en el país hay casi 6 millones de empresas registradas y, de ellas, 60,000 tienen el tamaño para estar en el mercado de capitales, de las cuales 10,000 ya tienen algún tipo de financiamien-

to, en su mayoría bancario.

**INSUFICIENTE LABOR DE PROMOCIÓN**

Los especialistas José Luis de la Rosa y Jacobo Rodríguez reconocieron que la labor de promoción que ha hecho el Grupo Bolsa Mexicana de Valores para que más empresas se sumen al mercado de valores ha sido insuficiente, porque en 19 meses apenas se han sumado cinco nuevas emisoras en el mercado de capitales.

Admitieron que las condiciones de mercado, como la volatilidad e incertidumbre, ponen nerviosos a los emisores y frenan sus intenciones.

“Han sonado varias empresas que quieren listarse en Bolsa, el problema es que muchas se han quedado en trámites por temas de mercado o internos. Grupo AXO frenó su salida, tanto por la volatilidad como por cuestiones corporativas. En algún momento Interjet quiso listar sus acciones”, recordó el directivo en Masari Casa de Bolsa. El principal objetivo de que una empresa se liste en la Bolsa es el financiamiento. Es capital que le ayudará a echar a andar sus proyectos y planes de crecimiento.

De la Rosa explicó que un mercado bursátil robusto tiene beneficios para la economía del país en general, el financiamiento que obtienen las empresas les ayuda a su expansión y a generar más empleos.

“Si los empresarios voltean más a la BMV van a generar un círculo virtuoso de crecimiento, empleo y también de beneficios para los inversionistas”, finalizó.

“No es caro. Sin duda es para empresas que tienen ciertas características, no solo de tamaño, sino de gobierno corporativo”.

José Méndez Fabre,  
presidente de la AMIB.

## Crear que la empresa vale más, impide llegada al mercado bursátil en México

Salomón Rodríguez  
cesar.rodriguez@eleconomista.mx

LA PREGUNTA del millón. Una incógnita. Es inexplicable. Analistas en temas bursátiles no se explican, ni se ponen de acuerdo, sobre la situación por la cual más empresas no se listan en la Bolsa Mexicana de Valores. Hay tres temas que sobresalen en el imaginario del mercado bursátil: una valuación inadecuada sobre una empresa, pérdida de control sobre la compañía y el costo de salir a emitir capital.

Para Alfonso Castro, especialista en temas bursátiles del despacho de abogados Santamarina y

**Los empresarios tienen una valuación diferente de su negocio de la que se piensa en el mercado.**

Steta, la principal razón por la que no salen al mercado las compañías es una mala valuación, que el dueño crea que vale más de lo que el mercado está dispuesto a ofrecerle el día de la valuación en la fijación de precios.

“Si no se hizo un buen trabajo, en donde el valor de cotización es muy similar al valor de cotización que el dueño de la empresa cree, se genera distorsión y los empresarios acaban desistiendo, porque creen que su empresa tiene mucho más valor”, comentó el

experto.

Una preocupación de los dueños de empresas es el hecho de perder capacidad de control al interior de las posibles emisoras.

Para Mauricio Llamas, un ingrediente es que resulta necesario que los dueños de las empresas tengan un cambio de mentalidad, ya que se ha visto que a algunos dueños, particularmente en empresas familiares, les cuesta mucho trabajo entender que a pesar del apetito de recibir ese flujo de capital, se tienen que hacer con-

cesiones sin que eso signifique perder el control de la compañía.

“Eso tiene que hacer que los accionistas originales tengan un convencimiento de lo que esto involucra y así mejorar la eficiencia, transparentar la gestión, ser visible, tener que dar reportes que antes no se imaginaron que eran necesarios (...) pero esa es una de las partes más complicadas, porque cuando uno le explica al inversionista, al dueño original de la empresa, lo que va a tener que hacer, su respuesta es decir, ¡Ah caray, déjame ver!”, destacó Llamas.

Resulta sumamente confuso listarse en Bolsa en relación con los costos. Mientras que para unos es costoso, para otros significa una inversión, y alguno otro indica que es menor el porcentaje respecto a lo que se va a levantar en el mercado.

(53.3 millones) de su oferta total de 1,801 millones.

Pueden pasar más de dos años para que una empresa esté lista para llegar a la Bolsa Mexicana de Valores; tiene que prepararse para formar su gobierno corporativo, auditar sus estados financieros, formar un consejo de administración, implementar mejores prácticas para presentar información financiera, de acuerdo con la consultora EY.

“Los candidatos para una OPI exitosa a menudo dedican dos años o más a construir sus procesos e infraestructura de negocios, reclutar talento para cargos ejecutivos y de asesoría, anticiparse a los problemas financieros y de presentación de información y obtener el compromiso por parte del consejo de administración para salir a la Bolsa”, cita en un documento EY.