

ECONOMÍA

MERCADO BURSÁTIL

Llevarán paso a paso a empresas para financiarse a través de Bolsa

Unas 700 mil firmas medianas tienen el potencial de ingresar al mercado bursátil

❶ La obtención de recursos en la BMV es a menores tasas y a un mayor plazo

❷ Desconocimiento, cuestiones culturales y tabús limitan el acceso al mercado

CLARA ZEPEDA
clzepeda@elfinanciero.com.mx

¿Es dueño de una empresa que reporta al menos 200 millones de pesos en ventas anuales? Entonces es parte del universo de las siete mil compañías medianas en México que podría explorar un financiamiento en el mercado bursátil a través de la emisión de deuda, que resulta más barato que el de la banca.

Sólo es cuestión de superar algunos temores sobre el mercado. Los miedos a la institucionalización, al gobierno corporativo, a documentar procesos, a organizar la contabilidad de la empresa están más presentes que los miedos a la mortandad de las compañías, la cual es muy elevada, describió Gerardo Aparicio, director de la Escuela de Finanzas de la Universidad Panamericana.

Actualmente las unidades económicas en el país aún siguen siendo renuentes a buscar financiamiento a través del mercado de valores, además de que los empresarios continúan prefiriendo financiarse a través de otros mecanismos —como pedir crédito a proveedores, principalmente—, que les

resulta más barato, pero no necesariamente más eficiente.

Datos del mercado indican, por ejemplo, que en un financiamiento con emisión de deuda para una empresa mediana, la tasa de interés a pagar es de 9 por ciento anual en un banco, mientras que en el mercado de valores es de 6 por ciento, considerando la misma calificación.

Así, para un financiamiento de 100 millones de pesos a un plazo de 60 meses, el diferencial en los costos del crédito implica un ahorro para la empresa de más de 5 millones de pesos mediante la emisión de deuda.

Desconocimiento, cuestiones culturales, tabús, argumentos por alto costo o trámites engorrosos, hacen que el mercado de valores sea sólo para grandes empresas. Renuentes a ceder información y parte del capital de la compañía con personas desconocidas, son algunas de las razones por las que las empresas no se suben a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV).

De acuerdo con “estadísticas de terror” de asociaciones como *Family Business Network*, el 70 por ciento de las empresas que pasan a la segunda generación quiebran por falta de institucionalización; de las que lograron sobrevivir porque se identificó el negocio, quiebran en un 90 por ciento en una tercera generación.

ARMAR ROMPECABEZAS

“El empresario debe estar convencido en querer institucionalizar a su empresa. Debe identificar todas las virtudes de tener gobierno corporativo, comités de apoyo, y

FOCOS

El mercado. Existen alrededor de 210 empresas en México que colocan deuda privada a través de la Bolsa Mexicana de Valores.

Financiamiento. Hasta septiembre hay 328 emisiones estructuradas, con respaldo de activos, que representan 440 mil 499 millones de pesos.

Quirografarias. De ese tipo existen en circulación 188 colocaciones, que suman 548 mil 417 millones de pesos, que explican el 55.5% del monto en circulación.

consejos de administración, con la finalidad de que la empresa funcione adecuadamente aún cuando no esté el dueño o haya cambios hacia nuevas generaciones”, recomendó José Javier Jaime, socio de Ernst and Young (EY), líder de emisiones para México.

Una vez que el empresario esté convencido y quiera explorar la emisión de deuda, como primer escalón de financiamiento bursátil para hacer crecer su empresa, es necesario que se acerque al área de Promoción y Emisoras de la BMV.

La entidad bursátil, junto con el gremio de casas de bolsa o intermediarios, autoridades financieras, despachos de auditoría, banca de desarrollo, gobierno federal y calificadoras están haciendo un es-

Diferencial en el financiamiento

Ejemplo de empresa mediana que coloca en Bolsa con una calificación “A” certificados bursátiles quirografarios.

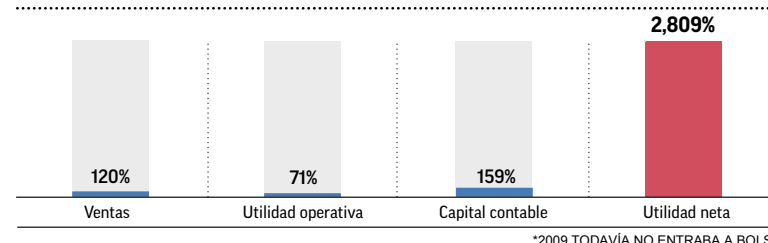
Concepto	Banco TIIE+5.5	BMV TIIE+3.1
Monto de crédito	\$100,000,000	\$100,000,000
Tasa de interés anual	9%	6%
Plazo (meses)	60	60
Pago de interés total	\$18,994,391.58	\$13,621,756.16
Ahorro con financiamiento en Bolsa		\$5,372,635.16

Este caso es ilustrativo, basado en un escenario real de una empresa mediana que comentó a la BMV que su financiamiento disminuyó directamente en tasa alrededor de 200 bps.

FUENTE: BMV.

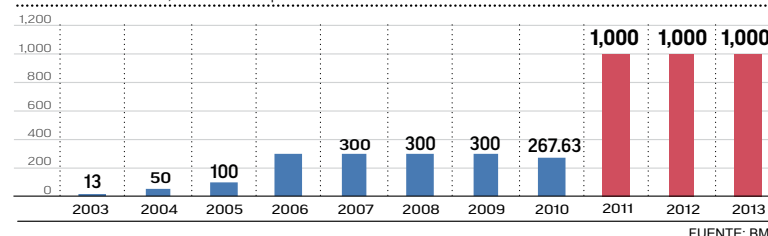
Sports Worlds

► Var. 2009-2013*



Unifin

► Montos emitidos, millones de pesos



ABC de emisión de deuda

► Montos emitidos, millones de pesos

Una vez que hayas pasado los obstáculos culturales o de desconocimiento y haz decidido financiarte en el mercado de deuda privada, sigue esta guía de paso a paso:



Buscará la BMV atraer a firmas medianas al mercado de deuda



ENTREVISTA
Francisco Valle Montaña

Director de Promoción y Emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores

CLARA ZEPEDA
clzepeda@elfinanciero.com.mx

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) ya tiene toda la maquinaria lista; es decir, alinea y coordina a todas las entidades involucradas para que una empresa mediana se financie en el mercado de deuda privada, anuncia Francisco Valle Montaña. En entrevista con EL FINANCIERO, el director de Promoción y Emisoras de la Bolsa Mexicana de Valores asegura que el siguiente paso es comunicarle al empresario que la BMV es una fuente de financiamiento atractiva, romper los paradigmas, que no sólo es para acciones, que hay sobre la mesa

casos de éxito y que no es burocrático ni costoso. “Si no se financian en Bolsa que sea por sus convicciones, pero no por falta de conocimiento del mercado”, sugiere Valle Montaña a las empresas. **Después de varios esfuerzos, ¿por qué esta vez si puede funcionar?** La Bolsa Mexicana de Valores está vez no va sola a promocionar el mercado. Hemos creado un engranaje; hemos armado un rompecabezas con todas las entidades involucradas para emisiones de deuda y dar facilidades administrativas y células de trabajo. Además, las instituciones relacionadas en este proceso han disminuido sustancialmente sus

costos. Antes se promocionaba el financiamiento bursátil de manera aislada. Ahora se suman fuerzas, como un “crecimiento compartido”. Estamos arrancando una campaña formal para promocionar. Y ahora queremos comunicarle, a un universo de siete mil empresas, que tienen el tamaño para que se financien en la Bolsa. La Bolsa Mexicana ha contratado los servicios de una agencia especializada en la que nos va guiar de una manera profesional un esfuerzo de comunicación. Una de las primeras acciones que se derivan de esta campaña de financiamiento es la gira de promoción de la BMV en diez estados de la República. **En la gira, ¿cómo seducirán la atención de los empresarios?** Hemos invitado a empresas que emiten deuda a que describan su experiencia y demuestren el crecimiento que han tenido desde que buscaron financiamiento bursátil.

También debemos comentarle a los empresarios que hay casos de fracaso, pero que son los menores, y esos están relacionados a crisis en sus sectores, a la falta de transformación o renovación de la empresa, entre otros. Pero el común denominador es que con el transcurso del tiempo crecen las empresas, pueden hacer negocios con sus similares extranjeros porque están institucionalizadas, se internacionalizan sus negocios. **Con todos estos esfuerzos, ¿En cuánto tiempo se verían resultados?** Esperemos que en unos cinco años, este es un proceso largo, pero en ese tiempo podríamos ver una ola de financiamiento en deuda, actualmente tenemos a nuevos emisores. Para ese lapso o antes, también podremos ver los primeros resultados en las inversiones de certificados de capital de desarrollo (CKDes), que son fondos de capital privado.

Perfil de las empresas para la emisión de deuda en Bolsa

*Utilidades y Ebitdas positivos en promedio de los últimos tres años.
*Inicio de prácticas de gobierno corporativo:

- Consejo de administración legalmente constituido y que sesione al menos cuatro veces al año
- Contar con Comité de apoyo
- Consejero independiente
- Formalidad en procesos administrativos y operativos
- Firma de auditoría externa (auditor externo reconocido)
- Capacidad de emisión de información financiera en forma periódica
- Lograr a través de una calificadora reconocida su respectiva calificación financiera

Requisitos de información financiera:

- *Estados financieros consolidados anuales y trimestrales conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS) de los últimos tres años. Realizar el cambio a IFRS si se cuenta con los estados financieros conforme a NIF.
- *Otros informes financieros que incluyen comentarios y análisis de la administración.
- *Eventos relevantes

Costos de financiamientos de algunos casos prácticos

Emisión de programa de 1,100 mdp

	Monto	+IVA	Total
Estudio y trámite con la CNBV	\$18,246		
Estudio y trámite con la BMV	\$14,236	\$2,278	\$16,514
Asesores legales y auditor externo	\$75,000	\$12,000	\$87,000
Total de los gastos del programa	\$107,482	\$14,278	\$121,760

Emisión por primera vez con una colocación de 1,500 mdp

Concepto	Monto (Pesos)
Derechos de inscripción de los certificados bursátiles en el Registro Nacional de Valores	525,000
Couta de inscripción de los certificados en el listado de la BMV	1,418,275
Comisión por intermediación y colocación de los certificados	3,828,000
Gastos relacionados con impresiones o publicaciones	23,200
Honorarios de calificadoras	463,831
Total de gastos	6,258,306

Fuente: BMV.

fuerzo por arrancar una cadena productiva, un engranaje, que lo lleve de la mano a Bolsa. Para José Méndez Fabre, presidente de la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), todos los programas de Nacional Financiera, de la Secretaría de Economía y ahora de la gira de promoción de financiamiento en la BMV, por diez estados de la República, pretenden armar el rompecabezas para hacer eficaces los procesos de ingreso al mercado.

DE LA MANO

La BMV está armando equipos de trabajo, con el fin de llevar a su empresa a emitir deuda; la BMV está acercando a todos los jugadores de una colocación, de acuerdo al perfil de su compañía, para que no tenga que estar tocando puertas con cada uno de ellos. El intermediario, la consultoría y la calificadora forman un equipo integral para llevarlo a levantar recursos del mercado, con costos justos para las compañías medianas como la suya. Es decir, las facilidades administrativas permitirán hacerte mucho más accesible el recorrido de una emisión, por ejemplo, de entre 50 y 100 millones de pesos. Existen también los beneficios económicos, ya que hay programas de facilidades y empresas que tengan un capital contable menor a 500 millones de pesos no se les cobra cuota de listado.



DE GIRA. La BMV promoverá en 10 estados las ventajas del financiamiento en Bolsa.

BENEFICIOS ADICIONALES

El financiamiento en Bolsa es ilimitado, ya que se puede regresar a levantar recursos cuantas veces sea necesario para el emisor. La BMV lo único que exige es transparencia, toda vez que acompaña a su empresa a reportar información financiera en tiempo y forma. A cambio, la institución te garantiza mejores tasas, plazos, facilidad de obtención de recursos (hay que hacer un proceso, presentar información, —estados financieros); una vez que está autorizado se hace más fácil el financiamiento, y en una semana podría levantar los recursos.

También este crédito garantiza flexibilidad, ya que como emisor define el monto, plazo y forma de pago. “Te voy a dar el financiamiento, pero necesito que tu nómina pase por aquí y que la familia invierta sus recursos en esta institución”, son algunas estrategias de algunos bancos, pero son costos relacionados al financiamiento que no se pueden cuantificar. Hay 350 empresas listadas en la BMV, entre acciones y deuda. Son marcas conocidas, que han crecido y madurado. Hay casos de éxito y casos de fracaso, y vienen sectores que reforzarán la economía mexicana y van a necesitar recursos.