



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

**IMPORTANCIA DE LA INVERSIÓN DE CARTERA Y COLOCACIÓN DE
ACTIVOS FINANCIEROS EN MERCADOS BURSÁTILES COMO DOS
HERRAMIENTAS DE APALANCAMIENTO PARA LA CAPITALIZACIÓN
E INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES MEXICANAS**

T E S I N A

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

DANIEL ALEJANDRO ARCHUNDIA LÓPEZ

DIRECTOR DE TESINA:

MTRO. RODOLFO ARTURO VILLAVICENCIO LÓPEZ

CIUDAD NEZAHUALCÓYOTL, EDO. DE MÉXICO □□□ FEBRERO 2020





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

A las personas que más amo en el mundo:

Rebeca López Marure

Miguel Ángel Archundia Gutiérrez

A mi ingeniero y piloto favorito:

Miguel Ángel Archundia López

A mi familia en general

Y a los mercados financieros por cambiarme la vida

AGRADECIMIENTOS

Mtro. Rodolfo Arturo Villavicencio López

Lic. Armando Ramírez Becerra

Lic. Norma Reyes Tecontero

Lic. Leticia Palacios Espinosa

Lic. Óscar Arturo Abad Corral

ÍNDICE

DEDICATORIA	1
AGRADECIMIENTOS	2
ÍNDICE	4
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL.....	12
1.1 ¿Qué son las pymes?	12
1.2 Características de las pymes	14
1.3 Importancia de las pymes en México	20
1.4 La globalización y el panorama internacional de las pymes	28
1.5 Complejidades a las que se enfrentan las pymes	30
1.6 Retos y oportunidades frente a la cambiante dinámica de mercado.....	35
CAPITULO 2. INVERSIÓN DE CARTERA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS	37
2.1 Conociendo los mercados financieros internacionales	38
2.2 Portafolios de inversión.....	41
2.3 Inversión de cartera en el mercado de divisas.....	44
2.4 Activos financieros del mercado de divisas.....	48
2.5 Metodologías utilizadas en la especulación de activos financieros.....	51
2.6 Los estilos de los operadores de portafolios de inversión	57
2.7 El juego psicológico en la especulación.....	60
2.8 Proceso de inversión de cartera.....	61
CAPÍTULO 3. COLOCACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS A TRAVÉS DEL MERCADO MEXICANO DE VALORES	63
3.1 El proceso operativo para el financiamiento de las pymes por medio de la BMV	64

3.2 Requisitos para cotizar en la BMV	69
3.3 El mercado de deuda mexicano y los certificados bursátiles	75
3.4 Costos y ventajas del financiamiento bursátil	77
CAPITULO 4. CAPITALIZACIÓN, DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN. DE PYME A EMPRESA INTERNACIONAL	80
4.1 Etapas del desarrollo empresarial.....	81
4.2 El proceso de internacionalización.....	85
4.3 Afianzando la internacionalización de las pymes.....	89
CONCLUSIONES	91
RECOMENDACIONES	93
EJEMPLOS DE OPERACIONES BURSÁTILES.....	94
EJEMPLOS DE COLOCACIONES EN BOLSA. CASOS DE ÉXITO.....	106
FUENTES DE INFORMACIÓN	112

INTRODUCCIÓN

En general, entre la población y los empresarios, hablar de mercados financieros puede ser un tema bastante habitual. Sin embargo, a pesar de ser común, el desconocimiento que existe con respecto al mismo es también muy amplio. Esto se debe a una razón principal: las personas o empresas que logran destinar parte de su tiempo para indagar, conocer e invertir en ellos son realmente pocas. Lo cual podría explicarse debido a que hasta hace unos años, la inversión y participación en los mercados financieros era exclusiva para las instituciones financieras, bancos, grandes corporaciones y personas adineradas.

No obstante, con el auge del internet y la globalización de las telecomunicaciones dicho paradigma cambia. Es a partir de ahí que las personas ordinarias, pequeñas y medianas empresas (pymes) logran incursionarse también a los mercados financieros. Por lo tanto, comprar y vender activos financieros mediante cuentas de comercio en línea se vuelve una tarea sencilla y sumamente ordinaria.

En esta investigación, se hace un profundo estudio sobre la importancia que tiene tanto participar en la inversión de cartera como en la colocación de activos bursátiles dentro de los distintos mercados financieros existentes. Proponiendo sendas actividades como útiles herramientas de apalancamiento para conseguir la capitalización e internacionalización que las pymes mexicanas necesitan. Para ello, es indispensable hacer un análisis sobre el panorama actual que enfrentan estudiando sus debilidades, amenazas, fortalezas y áreas de oportunidad.

A través de cuatro capítulos, se desglosará el tema a manera de que sea lo más claro posible para que genere impacto y despierte interés en el lector. Al adentrarse en estos temas financieros probablemente se pueda desestigmatizar la mala fama que en la actualidad tienen los mismos mercados bursátiles y modificar la percepción respecto al mundo de los negocios internacionales.

En el capítulo uno se explicará a detalle qué son las pymes, sus características específicas y cómo se clasifican según sus cualidades. Se analizará también el

impacto que ha tenido la globalización en el sector pyme mexicano y cuál ha sido su influencia tanto en el rezago como en el desarrollo empresarial internacional.

También se mencionará la importancia que tiene el sector micro empresarial en la economía mexicana y se analizará el fenómeno de mortandad prematura que han sufrido dichas empresas a lo largo de los años.

En el capítulo dos se hablará del proceso específico que debe llevarse a cabo para realizar una inversión de cartera, lo que conlleva y los términos que implican conocerse, tales como: los portafolios de inversión, brokers, mercados globales, metodologías de especulación, administración de riesgos/beneficios, toma de decisiones y el papel que juega la psicología al momento de realizar inversiones.

En el capítulo tres se abordará el tema de la colocación de activos bursátiles en mercados financieros con lo cual se pretende explicar cómo funciona un proceso de emisión de activos a través de la Bolsa Mexicana de Valores. Se verán los requisitos a cumplir, los costos implicados y la variedad de activos bursátiles disponibles para su aprovechamiento.

En el cuarto capítulo se hablará de las etapas del crecimiento empresarial, cómo se lleva a cabo el proceso de internacionalización y el momento específico en que una pyme afianza su posicionamiento global. A su vez, se mencionarán las tácticas, estrategias y políticas que las empresas deben seguir para lograr su incursión en el mundo de los negocios internacionales.

Finalmente se destina una sección en la que se podrán apreciar gráficamente ejemplos de operaciones especulativas y otra donde se presentaran casos de éxito de empresas que se han colocado en Bolsa.

Con el objetivo de incentivar el uso de los ciclos económicos financieros, la interpretación de datos y el desarrollo de nuevas habilidades especulativas para que con ellas el empresario construya una base de conocimiento sólida que le permita incursionarse de manera profesional al mundo de las finanzas y los negocios internacionales, el hilo conductor de este estudio recae en que la correcta utilización de los mercados financieros en sus dos modalidades (inversión de cartera y emisión de activos bursátiles) pueden resultar excelentes alternativas al momento de buscar fuentes de financiamiento.

Sin importar la fase empresarial en que la pyme se encuentre, la capitalización es sin duda algo que toda empresa necesita. Por lo tanto, las dos modalidades propuestas podrían permitir al pequeño y mediano empresario levantar capital útil que destinaría a desempeñar una mejor administración, manejo de recursos, producción, procesos, logística, inversiones, etc.

Entiéndase que hablar de inversión de cartera se refiere netamente a tomar parte en la compra/venta de activos financieros utilizando la especulación como herramienta base para predecir los comportamientos futuros de los activos, lo cual guiará al inversionista a una etapa de toma de decisiones y ejecución de órdenes de compra/venta respectivamente.

Para llevar a cabo una inversión de cartera se requiere de un capital base con el cual por medio de una cuenta en línea a través de un bróker (corredora), se podrán ejecutar y transmitir órdenes al mercado en tiempo real (siendo ésta la única forma existente de vinculación inversionista/mercado). Éste tipo de inversión se puede desarrollar durante cualquier fase empresarial y está dirigida a todas las empresas sin importar su tamaño.

Por otro lado, la emisión de activos financieros es la actividad que tiene que ver netamente con la colocación de los mismos en el mercado de valores. En ésta modalidad, se requiere de una mayor solidez empresarial; madurez administrativa, financiera y operativa; un buen desempeño en cuanto a procesos de producción y ventas; y una institucionalización que respalde fortaleza jurídica. De acuerdo a lo

anterior, las medianas empresas son los candidatos idóneos para llevar a cabo esta modalidad de inversión.

Ahora bien, la intención de diferenciar los dos conceptos va más allá de sentar una base para entender el resto de la investigación. La idea fundamental es recalcar que realmente es muy importante el que una empresa considere invertir en los mercados financieros para poder desarrollarse. En tal caso, aplicándolo a las pymes mexicanas, se busca que dichas empresas accedan a capital, financien su crecimiento y se internacionalicen.

Según datos de encuestas económicas llevadas a cabo en 2014 por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), son presentadas en México cifras alarmantes respecto a la mortandad de las pequeñas y medianas empresas.¹

Tabla 1. Indicador demográfico por actividad económica según la edad de los negocios en México

Edad de los negocios	Supervivientes ¹	Muertes ¹	Esperanza de vida ²
0	100	0	7.8
1	67	33	8.2
5	35	65	9.9
10	25	75	12.5
15	19	81	15.7
20	15	85	19.8
25	11	89	24.9

Fuente: (NEGI, 2014)

De acuerdo con la información de la tabla anterior. De cada 100 nuevas empresas, 33 quiebran en su primer año de vida y 65 mueren antes de alcanzar los 5 años, y de las que sobreviven su primer lustro, solamente el 10% logra permanecer operando por más de 25 años. Lo anterior se traduce, en que solamente 11 de cada 100 empresas consiguen sobrevivir al mercado.

Por otro lado, y según datos de la firma contable Salles Sainz Grant Thornton (empresa dedicada a la auditoría y asesoramiento financiero en México) el 80% de las pymes que mueren en México lo hacen debido a una mala gestión financiera,² pero, ¿a qué se debe esto? (Salles Sainz Grant Thornton, 2017)

¹ Para obtener más información histórica referente a las mortandad de las pymes mexicanas revisar los Censos Económicos de 1989, 1994, 1999, 2004 y 2009 del INEGI.

Se debe principalmente a que las empresas enfrentan ciertas problemáticas generalizadas como lo son: la escasez de capital, la mala administración de los recursos, la falta de registros (que no permiten determinar a tiempo los descontrolados financieros y operativos), las malas inversiones (no hay análisis de la rentabilidad de los proyectos que se llevan a cabo), la falta de planeación, la falta de capacitación de personal, entre otras.

Lo que de entrada da evidencia sobre la existencia de cierta informalidad por medio de la cual podrían estar operando las pymes mexicanas. Sin más, un reflejo de la falta de control, organización y capacidad financiera que probablemente de fondo se desencadene debido a la falta de financiamiento.

Cabe mencionar que para efectos de esta investigación, es importante aclarar que como en todo, existe un factor riesgo en un nivel considerable. Evidentemente, participar e invertir dinero en mercados financieros puede resultar en la pérdida de capital. Sin embargo, algo que puede determinar el éxito o no de una empresa, es romper esa barrera del miedo a tomar ciertos riesgos.

“El mayor riesgo que puedes tomar es no tomar ninguno” – *Mark Zuckerberg*.

Si bien, es cierto que ni las personas ni las empresas están acostumbradas a correr riesgos y de lo contrario están más familiarizadas a evitarlos o protegerse de ellos, sin duda, es algo que se debe hacer si se quiere lograr objetivos o metas.

“Nada grande fue jamás conseguido sin peligro” – *Nicolás Maquiavelo*.

En definitiva, el resultado de correr riesgos no siempre se desencadenara en algo positivo (ganancias), también habrá pérdidas, aunque eso sí, brindará la satisfacción de al menos haberlo intentado y se descartará un camino que se creía era el correcto por seguir lo que finalmente brindará experiencia y aprendizaje.

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL

En la actualidad, las empresas son entes sumamente importantes para toda sociedad debido a que juegan un papel fundamental a la hora de darle vida y movilidad a una economía. La estabilidad financiera de cada país depende directamente de todas aquellas empresas que le conforman, las cuales contribuyen a la generación de empleos, bienestar social, flujo de efectivo y crecimiento económico. Es por eso que es vital que empresas sanas sean las que integren el sector empresarial de cualquier nación.

1.1 ¿Qué son las pymes?

Para comprender el mundo de las pymes, es importante partir desde su propia definición. “El acrónimo (pyme) hace referencia a la pequeña y mediana empresa. Se trata de la empresa mercantil, industrial o de servicios que tiene un número reducido de trabajadores y que registra un volumen de ingresos netos moderados”. (Porto, 2009)

Las pequeñas y medianas empresas (pymes) son empresas con características distintivas, y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. (Wilsoft, 2018)

Existen diferentes criterios para definirles, pero al menos las variables: número de trabajadores, nivel de ventas y nivel de activos no se pueden descartar. Sin embargo, en la práctica las limitaciones a la información permiten clasificar y calcular la dimensión de la empresa utilizando únicamente la variable: número de trabajadores.

Es importante aclarar que éstos indicadores cuantitativos (número de trabajadores y nivel promedio de ventas) son elementos que para su correcto análisis deberían

ir acompañados de criterios cualitativos. Esto significa que dichos parámetros tendrían que ser analizados considerando aspectos como: el tipo de actividad de la empresa (servicio, industria, comercio), antigüedad, recursos humanos, estacionalidad de las ventas, entre otros.

En ningún momento es aconsejable prescindir de los elementos cualitativos, ya que una definición basada solamente en aspectos cuantitativos estaría incompleta. Sin embargo, para efectos de esta investigación, los parámetros cuantitativos (número de trabajadores y nivel de ventas) serán los elementos que se utilicen para que resulte más sencilla su clasificación.

Tabla 2. Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de junio de 2009.

Tamaño	Sector	Rango No. trabajadores	Rango monto ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeñas	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Medianas	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250		250

Fuente: (INEGI, 2009)

Como se puede apreciar en la tabla anterior, los datos proporcionados dividen de forma adecuada a las empresas, clasificándoles en micro, pequeñas y medianas empresas, tomando en cuenta: sector al que se dedican, el número de trabajadores y el volumen de ventas anuales (expresado en millones de pesos).

Se puede observar que las micro empresas tienen menos de 10 trabajadores y ventas de hasta 4mdp anuales; las pequeñas empresas de 11 a 50 trabajadores y ventas de 4 a 100mdp anuales y las medianas empresas de 51 a 250 trabajadores y ventas de 100 a 250mdp anuales. Con esta estricta forma de clasificación, se puede ir visualizando el porqué es que existen tantas micros y pequeñas empresas en México y realmente pocas de tamaño mediano.

Dicha interpretación de datos se tomará en cuenta al momento de abordar las problemáticas que enfrentan las pymes y su posible acceso a las diversas fuentes de financiamiento existentes. Ya que son datos que al menos todos los prestamistas en el mercado toman en cuenta hoy día.

1.2 Características de las pymes

Cuando se habla de pymes, usualmente se piensa en una empresa informal, sin potencial de crecimiento, que depende en un cien por ciento de la capacidad de su dueño y de su habilidad en captar oportunidades específicas en el mercado. Pero vale la pena aclarar que existen numerosas pymes con personas competentes para administrar y manejar procesos eficientes, que saben planificar su crecimiento y compiten de igual a igual con empresas grandes en los mercados domésticos.

Con la finalidad de resaltar las características que distinguen a las pymes mexicanas, en la siguiente tabla se enlistan dichas afinidades:

Tabla 3. Características de las pymes mexicanas 2018

Características de las pymes mexicanas 2018
• Son empresas heterogéneas y diversas.
• Poseen entre 1 y 250 trabajadores.
• Son independientes y cumplen un papel fundamental en la economía de un país.
• El capital inicial es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad (comúnmente de carácter familiar).
• Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa.
• Dominan y abastecen un mercado regional amplio.
• Dependiendo de sus ventas y utilidades, obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado.
• Su tamaño es pequeño o mediano en relación con la competencia.
• Personal poco calificado o no profesional.
• Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
• Falta de información acerca del entorno y el mercado.
• Falta de innovación tecnológica, (puede deberse a escasez de recursos o por no contar con el espíritu innovador necesario).
• Falta de políticas de capacitación.
• Tienden a realizar sus procesos utilizando siempre el mismo método.
• Falta de liquidez.

Fuente: (Mariscal, Beltrán, Beltrán, & Haro, 2018)

De las diversas fuentes de información consultadas, las características mencionadas son las que aparecen con mayor frecuencia. De éstas, se rescatan algunas características positivas como: el dominio y abastecimiento de un mercado regional amplio, las ventajas fiscales que pueden llegar a obtener por parte del Estado o que son entes independientes. De lo contrario, las características de corte negativo son las que más predominan. Entre ellas: la falta de políticas, capacitación, organización, procesos, estrategias, innovación etc.

Esto quiere decir, que las pymes están reflejando una imagen de desorganización y de mala administración (que como ya se mencionó) probablemente podría deberse a la falta de capital. La cual es sin duda una de las aristas fundamentales de la investigación. Con base en ésta coyuntura, las dos modalidades de financiamiento propuestas podrían representar un camino de esperanza para las pymes mexicanas.

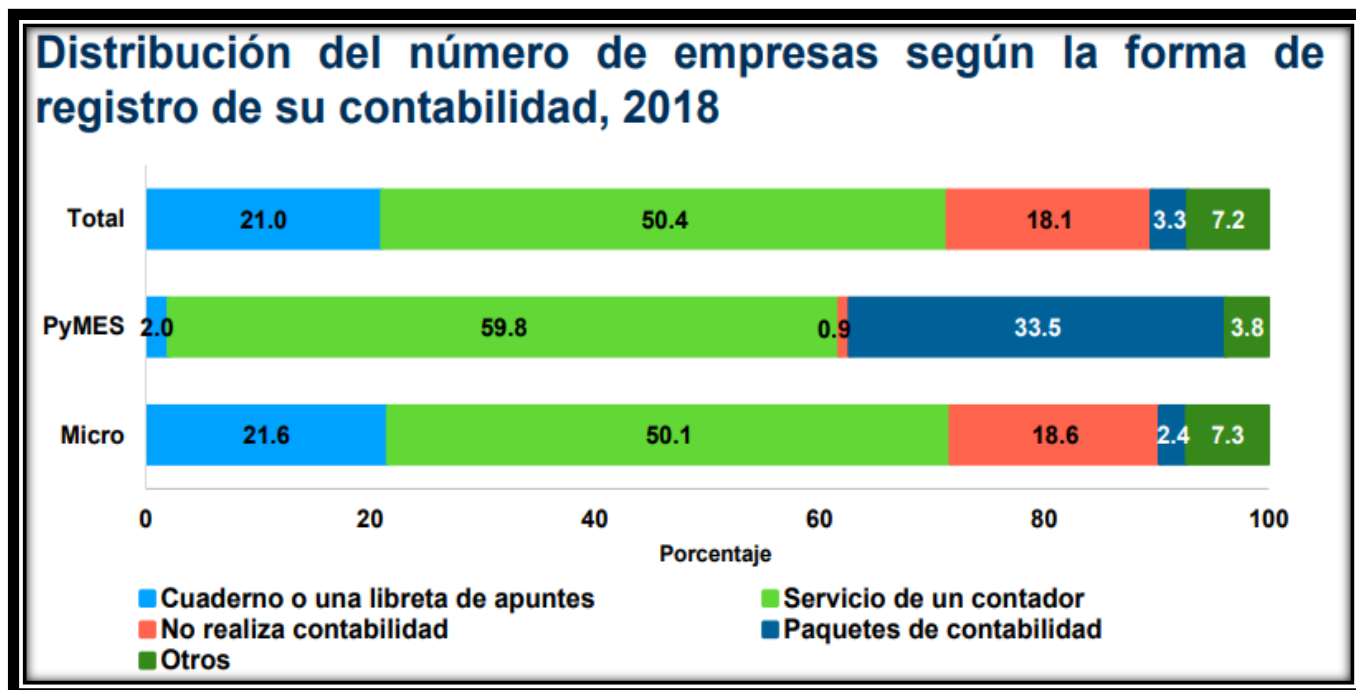
En México existen más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total.³ Dichas empresas se caracterizan por ser entes con una estructura organizacional muy sencilla. No tienen más de 10 empleados. Con propietarios y administración independientes. No dominan el sector de la actividad en que operan y sus ventas anuales son menores a los 4 millones de pesos. (Flores, Hernández, & Flores, 2017)

En la práctica, y ejemplificando cómo es que se administraría una microempresa: El dueño hace todas las labores (gerente, administrador, operador, vendedor, secretario, etc.). No se fija sueldo y toma los gastos personales de las entradas de dinero del negocio. Tiene gran conocimiento del producto que elabora pero poco conocimiento administrativo (desempeña la famosa administración de cajón).⁴ En la gráfica siguiente se puede observar datos estadísticos de cómo las empresas llevan a cabo su contabilidad y finanzas.

³ Revisar cifras completas y por subdivisiones en la página de la CONDUSEF en: <https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>.

⁴ La administración de cajón se refiere netamente a la desorganización administrativa del flujo de efectivo o caja que lleva el empresario sobre las finanzas de su empresa.

Gráfica 1. Distribución del número de empresas según la forma de registro de su contabilidad, 2018.



Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

Como se puede apreciar en la gráfica, un 50.4% de las empresas cuenta con el servicio de algún contador, 21% lleva su contabilidad en un cuaderno o libreta de apuntes y el 18.1% ni siquiera llevan una contabilidad.

La informalidad de las microempresas es tal que en ocasiones se localizan dentro del propio hogar. Comparten local, servicios públicos y vehículo. El equipo de trabajo es integrado por familiares (sin ninguna selección de personal o filtros) lo que a la larga repercute en conflictos familiares. Y como generalmente no se lleva una buena contabilidad ni estadística (tal y como se menciona en la gráfica) padecen de dificultades económicas, de liquidez y bajo margen de ganancias orillándolas a contraer préstamos con tasas de intereses que les sobrepasan. Lo que finalmente lleva a las microempresas a cerrar.

La importancia del sector micro empresarial de un país recae en su contribución como medio de distribución del ingreso y generación de empleo. Actualmente, las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar

problemas de desempleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial. Pues entre más gente este laborando, mayor bienestar económico y social habrá. (Mac-Clure, 2003)

Por su parte, según datos de 2015 sustraídos a través del INEGI, las pequeñas empresas suman alrededor de 174,800 unidades y representan 15.3% de la empleabilidad en México.⁵ Estas empresas se caracterizan por ser unidades económicas que tienen de 11 a 50 trabajadores, y generan anualmente ventas que oscilan entre los 4 millones y 100 millones de pesos anuales.

Tienen un ritmo de crecimiento comúnmente superior al de la microempresa. Con mayor división del trabajo y complejidad de las funciones para dar solución a los problemas que se presentan. Hay mejor organización en relación a coordinación del personal, recursos materiales, técnicos y financieros.

Utilizan mano de obra directa, aunque en muchos casos tiene un alto grado de mecanización y tecnificación. Se encuentran en una fuerte dinámica de competencia, es decir, compiten con otras pequeñas empresas que ofrecen productos o servicios similares. (Fleitman, 2000)

También tienen una gran capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona el internet, pueden traspasar las fronteras con sus productos y como menciona Humberto León (Director del Centro de Consulta e Innovación Empresarial del Tecnológico de Monterrey): "Las pymes que cuenten con portal de Internet o que efficienten sus procesos a través de plataformas tecnológicas tienen más oportunidades de crecer y sobrevivir".

⁵ La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) es una agencia gubernamental del gobierno mexicano que funciona como defensora de los usuarios de cualquier tipo de servicios financieros en México. Consultar datos en la página: www.condusef.gob.mx.

Por otro lado, existen alrededor de 34,960 medianas empresas que generan 15.9% del empleo nacional.⁶ Estas, se caracterizan por ser unidades económicas que tienen de 50 hasta 250 trabajadores y generar ventas que oscilan entre los 100 y 250 millones de pesos anuales. (Fleitman, 2000)

Representan una mayor organización en cuanto a procesos y habilidades empresariales. Poseen un alto nivel de complejidad en materia de coordinación y control por lo que tienen una gran oportunidad de desarrollar su competitividad en el mercado internacional.

A pesar de que representan casi el 1% de las empresas del país, generan más del 22% del Producto Interno Bruto (PIB)⁷ pues sirven de tejido auxiliar para las grandes empresas. Comúnmente realizan *outsourcing*⁸ llevándoles a cabo los procesos de producción o distribución.

Con estas condiciones, las medianas empresas obtienen cierta ventaja competitiva frente a otras empresas de menor tamaño o igual tamaño debido a sus características de madurez. Lo que quiere decir que tienen más posibilidades para obtener financiamiento privado o gubernamental; y mayor facilidad para acceder a mercados financieros e involucrarse en la emisión de activos bursátiles a través de la Bolsa Mexicana de Valores.

⁶Ver los datos completos en el portal del INEGI.

⁷ Datos recopilados del portal de SECRETARIA DE ECONOMÍA en: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/mediana-empresa>

⁸*Outsourcing* es un término en inglés que traducido al español significa subcontratación, externalización o tercerización. En el mundo empresarial es un proceso a través del cual una organización contrata a otras empresas para que se hagan cargo de parte de su actividad o producción.

1.3 Importancia de las pymes en México

El desarrollo económico de México depende de diversos factores, tales como: un marco jurídico estable; acuerdos comerciales y de cooperación económica que se firman con otros países; un ambiente favorable para emprender negocios; y un entorno empresarial sólido que sea competitivo e innovador que facilite y fortalezca la actividad económica. Para ello, es importante crear un ecosistema robusto, que se caracterice por incorporar a todo tipo de empresa a las cadenas de valor y que a su vez sean capaces de satisfacer la demanda de sus clientes para poder competir a nivel internacional. (INADEM, 2018)

Según datos de 2015 recopilados por el INEGI, en México existían 4 millones 48 mil 543 unidades empresariales de las cuales el 99.8% eran pymes que generaban el 72% del empleo total y 52% del Producto Interno Bruto.⁹

Tabla 4. Número de empresas por tamaño y personal ocupado.

NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO			
Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2015)

Del total de empresas registradas, el 97.6% eran microempresas y concentraron el 75.4% del personal total ocupado. Seguido por las pequeñas empresas con el 2.0% y el 13.5%. Y las medianas que representaron el 0.4% y el 11.1%, respectivamente. Esto quiere decir que las micro empresas acapararon la mayor parte del personal ocupado en México.

⁹ Ver tabla 4. *Número de empresas por tamaño y personal ocupado*. ENAPROCE. INEGI (2015).

Cifras más recientes de 2018,¹⁰ arrojan que hoy día ya hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total, 174,800 pequeñas empresas que aportan 15.3% y 34,960 medianas empresas que generan 15.9%. Lo que se traduce en un incremento respecto al número de pymes y número de personal ocupado comparado con cifras del 2015.

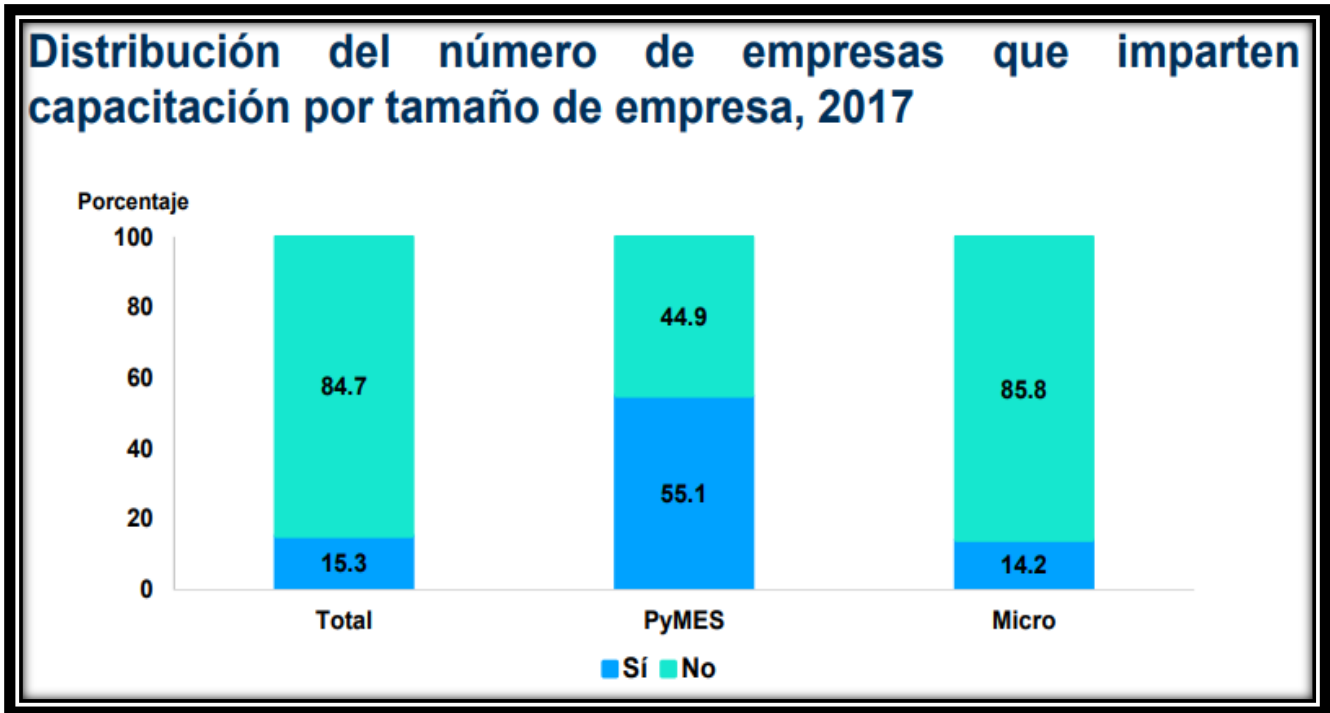
Si bien, es cierto que las microempresas siguen acaparando la mayor parte del personal ocupado, las pequeñas y medianas empresas avanzaron considerablemente en la generación de empleo. Con esto, podría especularse que el estándar de vida de la clase media en México se encuentra en aumento.

Apoyándose en la información de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018 en México existen ciertas cifras alarmantes con respecto a diversos temas como: características económicas y de operación; personal ocupado y capacitación; capacidades gerenciales y emprendimiento; ambiente de negocios y regulación; fuentes de financiamiento y apoyos gubernamentales; cadenas globales de valor; ciencia, tecnología e innovación.

Partiendo de esto y tomando en cuenta que las pymes son la columna vertebral de la economía mexicana, es importante generar mano de obra calificada y capacitada para laborar con altos índices de calidad. En la siguiente gráfica se muestran datos de las empresas que destinan recursos para impartir capacitación a su personal.

¹⁰ Datos de la ENAPROCE de 2018.

Gráfica 2. Distribución del número de empresas que imparten capacitación por tamaño de empresa, 2017.

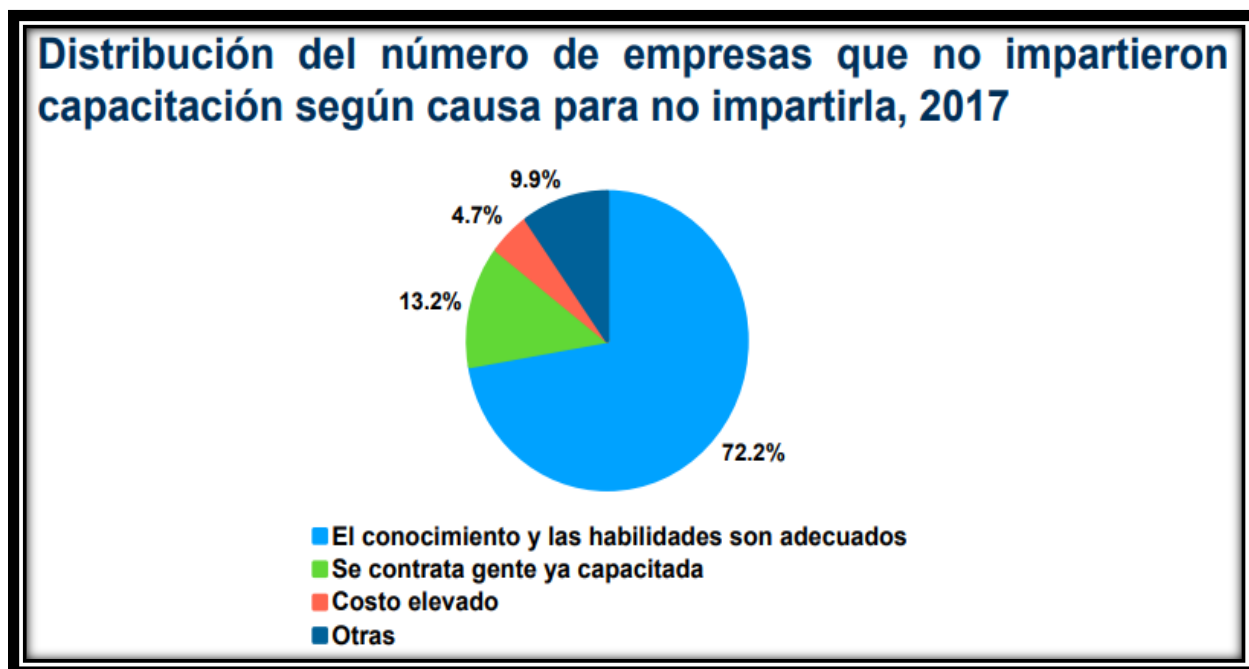


Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

Con respecto a las empresas consideradas en esta encuesta, 84.7% no imparte capacitación, sólo el 15.3% sí lo hace. De ellas, 55.1% son pymes y 14.2% microempresas. Esto quiere decir, que entre más grande es la corporación, mayor la capacitación. Y en efecto, capacitación, es sinónimo de desarrollo.

Dentro de las causas por las que se decidió no brindar capacitación a su personal ocupado se hizo la siguiente clasificación: el conocimiento y las habilidades son adecuados; se contrata gente ya capacitada; costo elevado y otras. Tales cifras se muestran en la siguiente gráfica.

Gráfica 3. Distribución del número de empresas que no impartieron capacitación según causa para no impartirla, 2017



Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

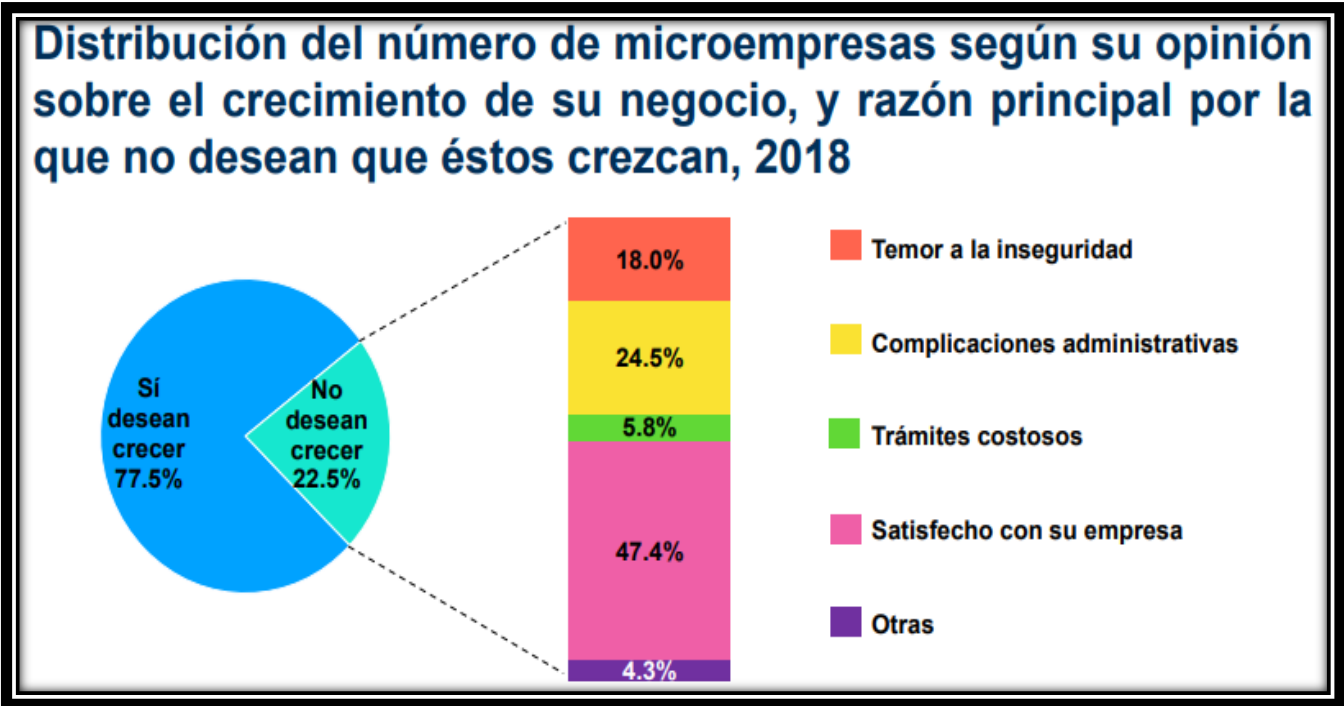
Como ya se ha mencionado, la existencia de las pymes es fundamental para la economía mexicana, sendos por el considerable empleo que generan como su aportación sustancial al PIB. Sin embargo, gracias al fenómeno de mortandad que atraviesan (en momentos de dificultades económicas) éstas podrían actuar como un freno económico para el país y representar un grave problema para el bienestar social.

El grave problema de mortandad al que se hace referencia se presenta en el momento específico en que la curva de crecimiento de una empresa se ve obstaculizada (por diversos factores ya descritos) lo que la lleva al estancamiento.

Por ejemplo, si una micro empresa brinda empleo a 10 personas y no lleva una correcta administración o adecuado manejo de sus finanzas durante sus primeros dos años de operaciones. Seguramente, para el tercer año entrará en una etapa de falta de liquidez, lo cual la conducirá al estancamiento, y a los pocos meses, a declararse en quiebra. Los trabajadores se quedarán sin empleo y se habrán perdido en su totalidad sendos tiempo y dinero.

Dicho ejemplo evidencia que la extinción de una empresa es una causa principal en el incremento de las estadísticas de desempleo cada año. Por ello, es importante profundizar en los hechos que llevan a estas corporaciones a cerrar. Sin más, se tienen que analizar sus comportamientos específicos, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presentan. Para ello en las siguientes gráficas se muestran datos interesantes.

Gráfica 4. Distribución del número de microempresas según su opinión sobre el crecimiento de su negocio, y razón principal por la que no desean que éstos crezcan, 2018

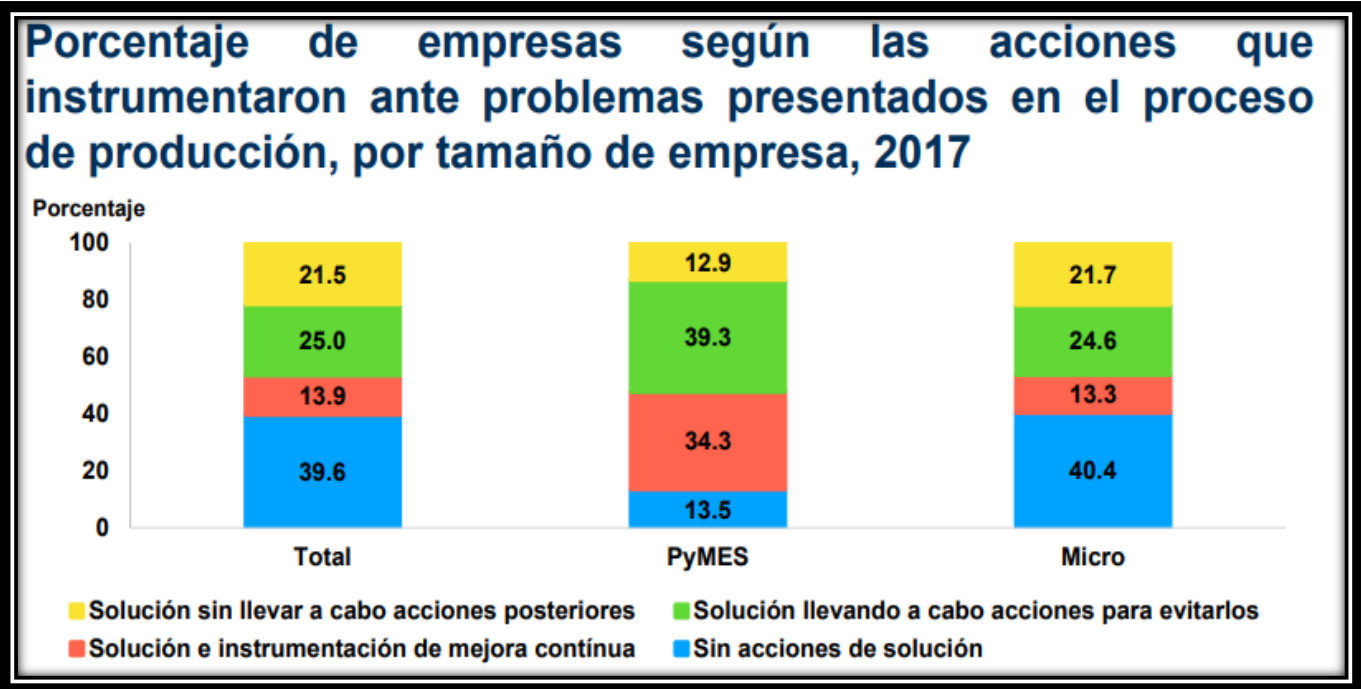


Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

Analizando los datos de la gráfica anterior, 77.5% de las empresas entrevistadas sí desean crecer y 22.5% no. Esto debido a diversas razones como el temor a la inseguridad, complicaciones administrativas, trámites costosos, etc. Sin embargo, la razón que sobresale es porque el dueño está satisfecho con su empresa, lo que da a entender que existe un cierto conformismo por parte de los pequeños empresarios mexicanos que tienen algún negocio que les esté dando utilidades. Que al final del día les reditúa únicamente para vivir..

En otros datos relevantes la siguiente gráfica presenta números estadísticos respecto a las acciones que llevaron a cabo las empresas ante problemáticas presentadas durante el proceso de producción.

Gráfica 5. Porcentaje de empresas según las acciones que instrumentaron ante problemas presentados en el proceso de producción, por tamaño de empresa, 2017

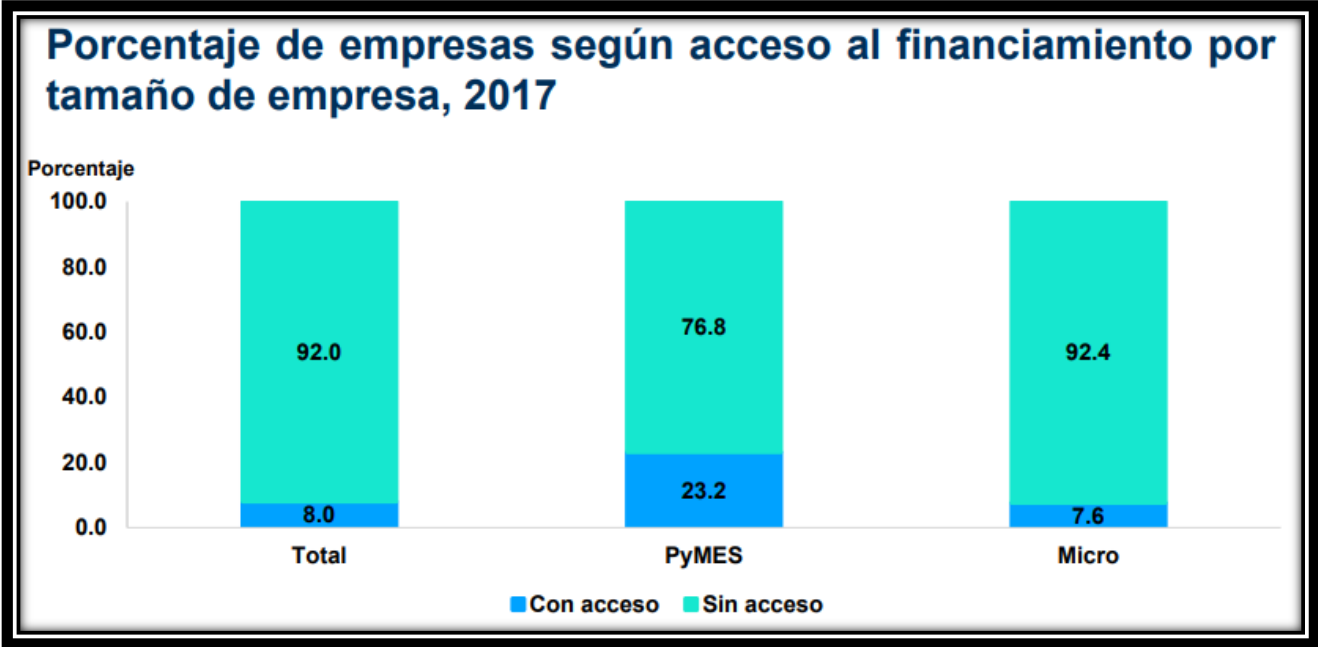


Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

Del total de las empresas que participaron en la encuesta, 39.6% no llevó a cabo acciones de solución, el 25% solucionó llevando a cabo acciones para evitarlos, 21.5% solucionó sin llevar a cabo acciones posteriores y únicamente el 13.9% solucionó e implementó instrumentos de mejora continua. Lo que quiere decir que las capacidades gerenciales en su mayoría no fueron eficientes ante las adversidades que se presentaron durante el proceso de producción.

La Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) elaborada en 2018 con el apoyo del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) confirma que existe un limitado acceso al financiamiento para las pymes y que ésta es una de las principales causas por las que no están creciendo.

Gráfica 6. Porcentaje de empresas según acceso al financiamiento por tamaño de empresa, 2017.



Fuente: (INEGI, a través de ENAPROCE, 2018)

En la gráfica se puede observar que del total de las empresas que participaron, un elevadísimo 92% no tiene acceso al financiamiento y un 8% sí. Esto puede deberse a que en México existe un fenómeno de elevadas tasas de interés y requisitos excesivos para la obtención de financiamiento que imponen las diversas instituciones financieras.

Definitivamente, una de las razones principales por lo que esto sucede es debido a que las financieras persiguen protegerse y asegurar su propia rentabilidad. Por eso en ciertos casos, el costo de un crédito puede ser exactamente el mismo tanto para una pyme como para una empresa de mayor tamaño.

La lógica aplicada es entendible debido a que las pymes despiertan cierta desconfianza en las instituciones financieras, en muchas ocasiones ligada a hechos como: fraudes, lavado de dinero, mala contabilidad, malas finanzas, etc. Es por eso que las solicitudes de crédito para proyectos de inversión son fácilmente rechazadas.

Según palabras del director general del BANCOMEXT (Alejandro Díaz de León Carrillo): “Es importante llevar a cabo encuestas como el ENAPROCE, ya que los resultados permiten entender de mejor manera la dinámica de las pymes, apoyar la vida y crecimiento de las mismas, y que las políticas públicas, los programas de financiamiento, los programas de capacitación y los servicios financieros en general que se pongan en marcha estén enfocados a mejorar las perspectivas de crecimiento”.

De hecho, en el actual gobierno encabezado por el presidente Andrés Manuel López Obrador (AMLO) y con el fin de incentivar a las empresas para satisfacer sus necesidades financieras, se tiene un plan para la generación de políticas de estímulo dirigido a las pymes y que además toma como punto focal la innovación.

En una entrevista realizada a AMLO por la revista Entrepreneur en Español se menciona que “se buscará fortalecer la banca de desarrollo y terminar con los intermediarios gubernamentales para que el apoyo llegue directamente a los emprendedores y pymes que necesiten financiamiento”. Esto sin duda, representa una gran oportunidad para los pequeños empresarios que realmente necesitan del apoyo. (Entrepreneur, 2018)

Dicha propuesta es bastante atractiva, aunque definitivamente podría tomar tiempo en concretarse y mucho más para que los resultados se comiencen a reflejar. Al menos ya se está incubando la iniciativa que podría atacar el fenómeno de mortandad empresarial prematura de México.

1.4 La globalización y el panorama internacional de las pymes

La globalización es un proceso histórico de integración mundial en todos los ámbitos: en lo político, económico, social, cultural y tecnológico que ha convertido a las distintas sociedades en un único mercado y al mundo en un lugar cada vez más interconectado.

Sin duda, es uno de los mayores retos que han tenido que enfrentar las pymes mexicanas, pues al volverse el mundo entero en un mercado de más fácil acceso, la competencia se agudiza, y los productos provenientes del exterior, su valor agregado y precios más bajos entran a competir al país.

Esto unido a la firma de tratados internacionales de libre comercio y la anulación de las barreras arancelarias y no arancelarias que por muchos años brindaron seguridad, estabilidad y posicionamiento a las pymes nacionales provocan que el mercado mexicano se vuelva vulnerable y quede desprotegido.¹¹

Entonces, la desaparición de cientos de pymes se hace evidente, lo cual trae como consecuencia la necesidad de rescate y atención por parte del Estado. Pues como ya se ha mencionado, estas empresas generan en conjunto, grandes riquezas para el país. Sin embargo, es obvio que debido a sus particularidades y languideces, necesiten protección e incentivos para poder hacerles frente a las grandes corporaciones internacionales que se establecen en México.

Hoy día, le compete al Estado crear las condiciones óptimas (incentivos fiscales¹² o programas de financiamiento) con la finalidad de que puedan incorporarse al proceso mundial con las herramientas suficientes para competir. Algunos de los instrumentos que suelen ofrecerse por parte del Estado para incentivar el desarrollo de las pymes son las líneas de crédito con condiciones especiales, los beneficios impositivos y las consultorías gratuitas.

¹¹ Para ver más información histórica referente al impacto de la globalización en la economía mexicana ir a: <http://www.noticiascoepesgto.mx/articulos/255-pymesroque>

¹² Para conocer más referente a los incentivos fiscales aplicables hoy día para las empresas mexicanas. Consultar: <https://mexico.smetoolkit.org/incentivos-fiscales-para-las-empresas/>

Por ejemplo, programas como las incubadoras de empresas que actualmente dirigen algunas universidades, centros tecnológicos o fundaciones de gobierno se centran en brindar apoyo a los emprendedores en los rubros de: diseño de plan de negocios, asesoría legal, logística, procesos, administración, gestión de riesgos, entre otros.

Esto representa un esfuerzo bastante bueno aunque al parecer insuficiente puesto que las cifras de mortandad siguen demostrando que únicamente 11 de cada 100 empresas que se crean logran sobrevivir al mercado por más de 25 años.

A nivel internacional, las pymes representan el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales. De hecho, se puede afirmar que el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las pymes.

Según datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios generan entre el 60% y el 70% del empleo mundial y son responsables del 50% del Producto Mundial Bruto (PMB). Por ello, son un factor clave en la lucha por la reducción de la pobreza y el fomento al desarrollo.¹³ A pesar de su aportación al crecimiento económico mundial, las pymes tienen que hacer frente a muchas dificultades en su funcionamiento día con día.

El acceso al financiamiento es el principal escollo al que deben enfrentarse, y que, según la ONU, les afecta de manera desproporcionada. Datos del Banco Mundial sostienen que entre 200 y 245 millones de empresas no disponen de financiamiento pues no tienen acceso a los préstamos. (Banco Mundial, 2018)

En un análisis realizado por la OCDE a 43 países miembros, entre los que se incluye a México, se afirma que las líneas de crédito a nivel mundial que otorga el

¹³ Consultar informe publicado por la ONU del 27 de junio de 2017 a través del Consejo Internacional para la pequeña empresa en conmemoración al día Internacional de las pymes.

sector bancario a las pymes han ido a la baja en los últimos años. Esto debido a condiciones macroeconómicas desfavorables y al aumento en la aversión al riesgo por parte de las entidades financieras. (OCDE, 2018)

El estudio también rescata que países como Francia ofrece una de las tasas de interés más bajas para las pymes, mientras que países emergentes como Chile muestran tasas más altas seguidas por Nueva Zelanda y México. Es por ello, que tal vez el acceso al financiamiento en México es algo costoso.

Evidentemente, un sector financiero desarrollado es fundamental para cualquier país, ya que además de contribuir a movilizar y redistribuir los recursos monetarios, proporciona mejores indicadores económicos. Los cuales, son tomados en cuenta por las instituciones financieras al momento de calificar aversiones al riesgo y otorgar créditos.

Dicho de otro modo, el acceso al crédito fortalecería al sector empresarial, generaría empleo y crecimiento económico, lo que se traduciría en un sector financiero más sólido. Es un círculo vicioso.

1.5 Complejidades a las que se enfrentan las pymes

Ya se ha visto que las pymes son entidades económicas muy importantes por las diversas funciones que cumplen dentro de la economía nacional. Ahora bien, no sólo es relevante saber el rol que juegan, también es crucial conocer las problemáticas que les aquejan y las causas que les impide desempeñarse correctamente.

Además de los factores externos como la globalización, la inversión extranjera, las barreras arancelarias, las políticas económicas y las condiciones macroeconómicas, las pymes se enfrentan a otro tipo de situaciones (factores

internos) que tienen que ver con la propia administración, control y organización. La atención a estos fallos podría representar la gran diferencia entre la supervivencia o la muerte.

Entre los problemas más comunes a los que se enfrentan las pymes se encuentran:

- a) Falta de capital. No gozan de un importante respaldo financiero, lo cual les impide embarcarse en negocios de gran envergadura.
- b) Languidez estructural y de políticas rígidas. Requieren de una constante revisión de su estructura formal y mayor solidez jurídica.
- c) Pérdida de control organizativo. Carencia de organización por falta de compromiso y seriedad.
- d) Falta de capacitación hacia el personal. No se invierte en capacitación.
- e) Administración inadecuada. No hay un control estricto de la entrada y la salida del dinero.
- f) Bajo nivel productivo. El reducido volumen de producción se refleja en la cuantía de los pedidos realizados a los proveedores, lo cual puede derivar en sobrecostos.
- g) No se adaptan al cambio. Se mueven por procesos improvisados y les cuesta trabajo adaptarse a la constante evolución del mercado.
- h) Problemas de publicidad. Si no se realiza una campaña publicitaria efectiva y constante, la empresa puede pasar desapercibida ante los consumidores.
- i) Falta de conocimiento y visión sobre negocios. Si no se tiene conocimiento y visión sobre el mundo de los negocios, las posibilidades de éxito son nulas. (El Financiero, 2018)

Como se puede observar en los puntos anteriores, el común denominador se centra en una cuestión de administración básica, es decir, las pymes no se están sabiendo manejar adecuadamente y están haciendo las cosas mal.

Cabe mencionar que sólo se está incurriendo en una generalización, lo que se traduce en que no necesariamente todas las empresas son mal administradas. De

lo contrario, también existen empresas que son muy bien dirigidas, que llevan una organización fenomenal y que tienen una excelente administración de su flujo de efectivo. Regularmente son las que sobreviven al mercado. Sin embargo, esto no garantiza que en algún punto a lo largo de su camino se les pueda presentar algún inconveniente.

Entre los problemas específicos de la microempresa, el principal escollo es la falta de financiamiento. Lo que incurre en muchas ocasiones en no poder marcarse objetivos más altos en un plazo más corto de tiempo y que limita las posibilidades de expansión tecnológica y geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en muchas ocasiones a limitar su mercado al consumo interno.

Dicho de otro modo, la competitividad y productividad de las microempresas está siendo amenazada por la incorporación de modernos conceptos de negocio, que dan evidencia de que las microempresas presentan:

1. Limitada profesionalización.
2. Crecimiento desordenado.
3. Rezago tecnológico.
4. Altos consumos de energía.
5. Imagen comercial descuidada e insalubre.
6. Administración informal.
7. Limitado acceso al financiamiento. (Ruiz, 2012)

Por otro lado, los problemas destacables para la pequeña empresa son: El incremento de gastos en activos fijos como el sueldo. La inconsistencia en el flujo de efectivo debido a que ya contraen gastos mayores (pagos de compensaciones y prestaciones laborales). Los empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo por tener un bajo nivel educativo y al igual que las microempresas siguen sin tener posibilidades de acceso al financiamiento. (Ruiz, 2012)

Finalmente, en el caso de las medianas empresas ya hay complejidad en materia de coordinación y control. Se incrementa el volumen de operaciones (lo que no le permite al propietario ejercitar por sí mismo la toma de decisiones) y se presentan mayores exigencias de comunicación. A su vez, aumenta la rigidez laboral y las dificultades para encontrar mano de obra especializada. Se tiene una cartera reducida de clientes y el volumen de beneficios es pequeño lo que a la larga imposibilita dedicar fondos a la investigación o inversiones.

El tamaño complica su entrada a mercados internacionales y al igual que las micro y pequeñas empresas, tienen dificultades para encontrar financiamiento a un costo y plazo adecuados. Para solucionar esto, comúnmente recurren a las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR).¹⁴

En síntesis, los problemas descritos se presentan en el siguiente cuadro como las debilidades de las pymes. Y en contraste, se muestran algunas de las fortalezas que pueden llegar a tener, que de ser utilizadas adecuadamente podrían significar una ventaja competitiva frente a los adversarios.

¹⁴ SGR: Son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en facilitar el acceso al crédito de las pymes a través de la prestación de avales ante bancos.

Tabla 5. Fortalezas y debilidades de las pymes

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Alta generación de empleo.• Facilitan la distribución del ingreso.• Elaboran productos especializados.• Fácil adaptación a los cambios del mercado.• Flexibilidad y capacidad para satisfacer la demanda de consumo de los grupos medios.• Son proveedores importantes de las grandes empresas• Flexibilidad en manejo de costos ante cambios en escalas de producción.	<ul style="list-style-type: none">• Rezago tecnológico.• Difícil acceso al financiamiento.• Débil poder de negociación ante proveedores de materias primas, capital, crédito.• Falta de información de procesos técnicos, de mercado y competencia.• Baja productividad y calidad de producto o servicio.• Bajo nivel de agrupación.• Baja capitalización

Fuente: (Martínez ,1994)

Evidentemente el ingrediente sustancial generador de las problemáticas señaladas es la mala administración, la cual provoca falta de capital. Que si bien es cierto que una adecuada administración, dirección y control de la empresa pueden llevar al desarrollo empresarial en el mediano y largo plazo. El contar con capital en primera instancia, hará que el proceso sea mucho más rápido. Suena ridículo pero es real. Si se tienen capital, se podría incrementar drásticamente la curva de crecimiento de la empresa y lograr el objetivo deseado.

Con ese fin, una de las alternativas que se propone para acelerar la capitalización, es hacer una inversión de cartera en los mercados financieros. Específicamente a

través de un portafolio de inversión¹⁵ para especular sobre los futuros movimientos de los activos bursátiles. La utilización de dicha herramienta puede brindar altos rendimientos en periodos de tiempo relativamente cortos, ¿acaso esto no es lo que toda empresa necesita?

Sin embargo, el problema recae en que en México la falta de conocimiento con respecto a las carteras de inversión y el mercado de valores en general impide que la capitalización empresarial sea posible. El hecho está en que los empresarios siguen recurriendo a los típicos instrumentos de inversión: Afores, Bancas de Ahorro y Fondos de Inversión, entre otros. Los cuales regularmente sí son redituables (ofrecen buenos rendimientos) pero en un horizonte temporal largo plazista.

1.6 Retos y oportunidades frente a la cambiante dinámica de mercado

Según la revista Forbes México, y a través de una encuesta realizada a pymes mexicanas, los principales retos que enfrentan las pymes en su gestión son: La velocidad de crecimiento y la escalabilidad. Los cuales se ven reflejados en el rápido estancamiento de ventas que se mantiene tras el paso de los años, como en la dificultad para aterrizar y ejecutar planes estratégicos.

Cerca de un 50% de las empresas que fueron entrevistadas muestran que su producción o el tamaño de clientes no han logrado escalar con el paso del tiempo, generando como resultado la falta de crecimiento en el volumen de ventas anuales. Por otro lado, el 66% de las empresas con menos de dos años en el mercado, declaran ventas menores a 500 mil pesos anuales (en promedio 42 mil pesos al mes).¹⁶ A medida que la antigüedad de la empresa crece, también el

¹⁵ Portafolio de inversión: Paquete de acciones, bonos, monedas, fondos, bienes raíces u otros activos financieros, en los que una persona o empresa deciden invertir su dinero.

¹⁶ Datos consultados en Forbes México.

volumen de ventas. Sin embargo, el 44% de las empresas con más de cinco años en el mercado, continúan con un volumen de ventas estancado en los 500 mil pesos anuales.

Otro de los retos a combatir es el acceso al financiamiento pues según Forbes, siete de cada diez empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso al crédito es la principal limitante a su crecimiento. No obstante, el 41.8% de los encuestados cuenta con crédito bancario o préstamos otorgados por instituciones financieras no bancarizadas.

A pesar de que el 100% de los encuestados menciona tener claro el uso que le dan a un crédito antes de solicitarlo, sólo el 50.48% lo utiliza realmente para alcanzar sus objetivos estratégicos. El reporte muestra cómo las empresas encuestadas enfocan sus necesidades de financiamiento para cubrir necesidades a corto plazo y no perder liquidez. Sólo el 45.89% de las micro, pequeñas y medianas empresas utilizan el crédito para impulsar el crecimiento de sus negocios. (Arana, 2018)

La atracción de capital, sin duda, es un reto prioritario y estratégico para el negocio. Afianzando capital y apoyándose en las experiencias o consejos de grandes inversionistas los empresarios podrían afinar su visión y planes a largo plazo.

Finalmente, otro de los retos importantes es promover la inversión en tecnología y talento. Hoy día, existe un grave estancamiento en dicho rubro, el cual podría atribuirse a la falta de planeación estratégica por parte de las empresas. Lo que ocasiona que enfoquen sus recursos en las operaciones del día a día y descuiden aquellas actividades que generarán un mayor impacto a largo plazo.

El propietario de una pyme comúnmente se concentra en objetivos a corto plazo y no piensa en una escalada exponencial. Una clara muestra de esto es que sólo el 16% de los encuestados por la revista Forbes, invierten en tecnología y talento. Lo cual refleja cifras alarmantes, ¿cómo es que las empresas pretenden innovar sin

tomarse la molestia de invertir capital en tecnología? Es aquí dónde está una de las claves del éxito para permanecer a la vanguardia y liderar el mercado.

CAPITULO 2. INVERSIÓN DE CARTERA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

A nivel internacional los mercados financieros son indispensables para el desarrollo económico y empresarial. Gracias a su tamaño, organización y complejidad garantizan la sostenibilidad de crecimiento y estabilidad económica.

Dentro de las funciones fundamentales que cumplen están: proteger a las empresas, incrementar la liquidez, permitir la inversión, reducir el riesgo de elevadas tasas de interés, reducir los costos de intermediación, suavizar los ciclos económicos globales e incrementar la conectividad entre mercados.

Si bien es cierto que la modalidad de financiamiento más tradicional es acudir a los bancos o entidades prestamistas. Hoy día, las empresas ya tienen diversas alternativas para la obtención de capital, y así poder concretar sus planes de crecimiento y expansión.

Una de ellas, y probablemente la mejor opción es: la inversión de cartera, que es una modalidad dónde se utiliza la especulación para la compra/venta de activos financieros basándose en un análisis técnico y/o fundamental. Ésta tiene la característica esencial de que puede brindar gran rentabilidad en el corto plazo ¿acaso no es lo que toda pyme necesita?

2.1 Conociendo los mercados financieros internacionales

Es importante comenzar definiendo qué es un mercado financiero. Un mercado financiero es un espacio que puede ser físico o virtual, a través del cual se intercambian activos bursátiles entre agentes económicos que definen los precios de dichos productos. (Sevilla, 2015)

Está regido por la ley de la oferta y la demanda. Es decir, cuando alguien quiere algo a un precio determinado, sólo lo podrá comprar a ese precio si hay otra persona dispuesta a venderle ese algo a dicho precio.

La función principal de un mercado financiero es la de intermediación entre la gente que ahorra y la gente que necesita financiación. Sin más, pone en contacto a compradores y vendedores. Gracias a ello, se fijan los precios a los activos comercializados, se proporciona liquidez a los mismos reduciendo los plazos y costes de intermediación para facilitar una mayor circulación de activos.

Por ello, los mercados financieros se encuentran regulados por diversas instituciones que aseguran su correcto funcionamiento. En México, por ejemplo, organizaciones como el Banco de México (BANXICO), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) y la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) se encargan de supervisar el sistema financiero mexicano.

Por otro lado, los mercados financieros se pueden autodefinir gracias a que presentan ciertas características:

- Amplitud: Un mercado financiero es más amplio en cuanto mayor es el volumen de activos que en él se negocian. Si hay muchos inversionistas en el mercado, se negociarán más activos y por tanto, habrá más amplitud.
- Transparencia: La facilidad de obtener información sobre el mercado financiero.

- Libertad: Determinada por la no existencia de barreras tanto para la compra como para la venta.
- Profundidad: Un mercado financiero es más profundo cuanto mayor es el número de órdenes de compra-venta.
- Flexibilidad: Facilidad para la rápida actuación de los agentes ante la aparición de un deseo de compra o venta (Arias, 2018)

Cuando todas las características mencionadas se desarrollan simultáneamente y funcionan como si fueran un engranaje, elevan la eficiencia y perfección del mercado a su máximo nivel. Lo que permitiría denominarle como un: “mercado perfecto o eficiente”.¹⁷ Pero, ¿quiénes son los participantes que hacen eficiente el mercado? Los mercados financieros están conformados por todas aquellas personas o empresas que intercambian activos financieros, es decir, prácticamente todo el mundo.

Por ejemplo, cuando un matrimonio ahorra dinero y lo invierte en un plan de pensiones está formando parte de los mercados financieros. Cuando alguien se compra una casa y pide una hipoteca también está formando parte de los mercados. Cuando alguien compra acciones, letras del tesoro o cuando el Gobierno o una empresa emiten deuda, también están formando parte de los mercados financieros.

Por obvias razones, hay agentes económicos que tienen más influencia que otros en los mercados financieros, es decir, una persona que invierte 1.000 millones de euros tendrá más poder de influencia que una persona que invierte 1.000 euros. Si una persona vende 1.000 euros apenas tendrá efecto en el mercado. En cambio, si una persona vende enormes cantidades de acciones de un banco, las acciones de este banco probablemente bajarán. En teoría, en el largo plazo, por muy elevado que sea el monto, si existe amplitud del mercado, la operación de ese

¹⁷ La teoría de los mercados eficientes fue desarrollada por el profesor Eugene Fama de la escuela de negocios de la Universidad de Chicago. La hipótesis dice que las acciones siempre se tranzan en su valor justo, haciendo imposible que los inversionistas compren acciones subvaloradas o vendan acciones con precios inflados.

inversionista se disolverá y hará que el mercado financiero refleje de nuevo un precio eficiente.

El sistema financiero internacional se divide principalmente en 5 mercados:

1. Mercado Monetario. Es el mercado del dinero. Se venden y se compran diariamente grandes cantidades de dinero. Está enfocado al corto plazo y es posible obtener rentabilidad en plazos desde 1 día hasta 18 meses. Este mercado está enfocado para las grandes empresas. Por su naturaleza de inversión sin riesgo, la ganancia suele ser baja, aunque muy rentable para esas grandes sumas de dinero que se negocian.

2. Mercado de Capitales. (Renta Fija). Son los bonos. En este mercado se negocia la deuda del emisor. Es un préstamo que se le hace al emisor, desde 1 año hasta 30 años. Este emisor paga intereses por ese préstamo que se le hace y a la finalización del contrato de adquisición del bono se devuelve la inversión inicial. Esta inversión se considera segura siempre y cuando provenga de un emisor con buena liquidez.

2.1 Mercado de Capitales. (Renta Variable). Son las acciones. Es lo que se denomina (invertir en bolsa), lo que significa invertir en los propios fondos de las empresas. Es un mercado que ofrece mayor rentabilidad comparado con el de renta fija.

3. Mercado de Commodities. Son las materias primas o productos básicos de consumo. Es de carácter descentralizado y en él se negocian estos productos no manufacturados y genéricos con bajo nivel de diferenciación.¹⁸

4. Mercado de Divisas. Se conoce como mercado FOREX (Foreign Exchange). Es un mercado mundial y descentralizado en el que se negocian divisas. Tiene un elevadísimo volumen diario de transacciones. Muy popular entre los inversionistas privados. Debido a sus cualidades, dicho mercado se utilizará más adelante para ejemplificar cómo manejar un portafolio de inversión.

¹⁸ *Commodities*: es un término que proviene del idioma inglés que corresponde al plural del término *commodity* que se utiliza para denominar a los productos, mercancías o materias primas.

5. Mercado de Derivados. Son los productos denominados futuros u opciones derivados de otros mercados. Cuando se hace una compra en un futuro de acciones, se puede obtener rentabilidad aunque baje el valor de la misma. Es el mercado más rentable de todos, aunque el más riesgoso. (González, 2010)

Con lo anterior, los mercados financieros facilitan: el aumento del capital (en los mercados de capitales), la transferencia de riesgo (en los mercados de derivados) y el comercio internacional (en los mercados de divisas).

2.2 Portafolios de inversión

Una cartera de inversión es aquella combinación de activos financieros en los que una persona o una empresa invierten con la idea de generar un retorno. También se conoce como portafolio de inversión o cartera de valores.

La composición de una cartera se deriva en función del perfil del inversionista. Si es conservador, moderado o agresivo, y en cuanto al riesgo que esté dispuesto a asumir. La rentabilidad que se obtenga dependerá de la composición del portafolio basándose en la proporcionalidad de la inversión sobre cada activo financiero.

Esto quiere decir que si el portafolio de inversión está diversificado entre 5 activos financieros (uno por cada mercado respectivamente). La estimación sobre la rentabilidad que se podría obtener en un plazo de 60 días, es de una ganancia promedio. En cambio si ese mismo portafolio, se encuentra dividido únicamente entre activos financieros del mercado de divisas, la rentabilidad en el mismo plazo podría ser muy alta aunque a expensas de una alta exposición de capital.

Existen dos tipos de carteras de inversión:

1. Cartera de préstamos: Es aquella en la que se mantiene la inversión por largo tiempo, encaminada a conseguir rentabilidad a largo plazo.

2. Cartera de endeudamiento: Se caracteriza por la inversión en activos a corto plazo. Es llamada así porque generalmente se contrae deuda para comprar y vender rápidamente los activos. (Neetwork, 2018)

Evidentemente, toda empresa debería considerar tener una cartera de inversión que le asegure rentabilidad y liquidez. Sean cuales sean los activos con los que se quiera conformar la cartera de inversión, es esencial realizar un análisis de los diferentes factores que involucran dichos activos previo a realizar una inversión. Entonces, la decisión de compra o venta estará correctamente planificada y el análisis será objetivo.

Primero, es importante definir el perfil del inversionista antes de pensar en qué se va a invertir. Se debe hacer una introspección personal para conocerse a sí mismo como inversionista. Para ello, se tiene que ser capaz de identificar el perfil que mejor encaje con usted en relación a la capacidad de tolerancia al riesgo. Definiéndose entonces como un inversionista conservador, moderado o agresivo. Hecho esto, se pueden buscar los activos financieros que mejor se adapten a sus necesidades.

Una vez determinado el riesgo que se está dispuesto a asumir en las inversiones, se debe de fijar una meta. ¿Para qué invertir? Para comprar maquinaria, para expandir el negocio, para contratar gente especializada, etc. Con estas metas en mente lo ideal es establecer una target de beneficios o ganancias que te permita conseguir la meta establecida.

Ahora bien, debe establecerse un calendario para su consecución. Una cartera de inversión equilibrada debería contemplar diferentes objetivos financieros a corto, medio y largo plazo. De forma aproximada: menos de 12 meses, de 12 meses a 5 años y más de 5 años. (BFF Banking Group, 2018)

En función a la aversión del riesgo, las expectativas de rentabilidad y horizontes temporales establecidos por cada inversionista, se podrá comenzar a valorar la incorporación de una serie de productos financieros u otro tipo de activos al portafolio de inversión.

Obviamente, se tienen que valorar las condiciones que ofrece cada producto, determinar su rentabilidad real, el nivel de riesgo que implica y el tiempo en el que se recuperará la inversión. Así se sabrá si el activo se ajusta o no a las necesidades y objetivos marcados en el plan inversión.

Además de valorar cada uno los activos de forma individual, a la hora de configurar la cartera de inversión, también se tiene que tomar en cuenta cómo funcionan en conjunto. Aquí entra en juego el concepto de la diversificación. Sea cual sea el perfil del inversionista, para montar una cartera de inversión equilibrada, se deberán combinar activos que presenten diferentes niveles de riesgo.

Como bien se sabe, el nivel de rentabilidad que ofrece una inversión es directamente proporcional al riesgo que entraña. Con esto en mente, la idea que presenta la diversificación sería la de neutralizar el alto nivel de riesgo de algunos productos financieros incluidos en la cartera.

Llevándolo a cabo correctamente, la cartera presentará una óptima rentabilidad potencial y se reducirá el nivel de riesgo global que aún en el peor de los escenarios posibles evitará que se pierda dinero.

Finalmente pero no menos importante, se deben valorar los gastos de inversión: comisiones, gastos de gestión, de mantenimiento, de transmisión, de asesoramiento, etc. Además, los productos financieros están sujetos a tributación, por lo que su fiscalidad será otro de los aspectos a considerar. Una inversión nunca será adecuada si estos gastos asociados merman en gran medida la rentabilidad prometida.

Sin más, una inversión correctamente planificada, con buena gestión de riesgos, objetivos establecidos, horizontes temporales definidos y que toma en cuenta todos los factores involucrados, será una inversión que generará ganancias.

2.3 Inversión de cartera en el mercado de divisas

De todos los mercados que conforman el complejo sistema financiero internacional, el mercado de divisas destaca sobre los demás debido a que es el mercado financiero más grande existente y a través del cual se mueve prácticamente todo el dinero del mundo.

Es un mercado fundamentalmente no organizado, lo que se denomina en inglés *Over The Counter* (OTC). Con un volumen medio diario negociado en torno a los 5 billones de dólares (más que todos los demás mercados bursátiles del planeta combinados) y una creciente electrificación.

El desglose de los 5 billones de dólares se divide en:

- \$ 1.654 billones en transacciones spot.
- \$ 700 mil millones en forwards.¹⁹
- \$ 2.383 billones en swaps de cambio de divisas.
- \$ 96 mil millones de swaps de divisas.
- \$ 254 mil millones en opciones y otros productos.

El mercado de divisas ha crecido tanto que en la actualidad el total de operaciones en moneda extranjera correspondientes a operaciones internacionales de bienes y servicios de consumo, representan un porcentaje casi residual. La mayor parte del dinero transado es por operaciones spot de compra/venta de divisas y los swaps cobrados por dichas operaciones. Por tanto, éste mercado se ha vuelto bastante independiente de las operaciones comerciales reales y como tal, las variaciones entre el precio de dos monedas no puede explicarse únicamente por las variaciones de los flujos comerciales. (Blanchard, 2017)

A diferencia de las bolsas de valores, que son mercados organizados con cámara de compensación o *clearing house*, el mercado de divisas es un mercado libre no

¹⁹ *Contratos forward*: Es un contrato a largo plazo entre dos partes para comprar o vender un activo a precio fijado y en una fecha determinada. Son operaciones OTC.

reglado de carácter privado en el que no existe un órgano de compensación²⁰ y liquidación que intermedie entre las partes y garantice el cumplimiento de las obligaciones convenidas por las mismas. Cada operación se cierra entre un contrato particular entre las partes.

El mercado de divisas está en funcionamiento 24 horas al día durante 5.5 días a la semana, comenzado a operar los domingos por la tarde con la apertura del mercado en Australia y finalizando los viernes con el cierre del mercado estadounidense.

Al ser un mercado fundamentalmente no organizado, presenta un gran número de centros operativos alrededor del mundo, destacando las siguientes ciudades: Tokio, Singapur, Sídney, Hong Kong, Bahrein, Londres, Frankfurt, Zúrich, Nueva York, Chicago y Toronto. (Fernández, 2017)

Es único debido al volumen de las transacciones, la liquidez y volatilidad que presenta, el gran número y variedad de participantes, su dispersión geográfica, los horarios de *trading*²¹ y la gran variedad de factores que generan las fluctuaciones en los tipos de cambio.

Por ello, dentro de las funciones principales del mercado de divisas está la obligación de proveer una estructura permanente descentralizada para la especulación de monedas. Por ende, como carece de una ubicación centralizada, el mercado FOREX opera como una red electrónica global de bancos, instituciones financieras y operadores individuales, todos dedicados a comprar o vender divisas.

Hacer una inversión de cartera en mercado de divisas, sin duda, es una opción muy redituable porque gracias a su esencia y características mencionadas, ofrece altos rendimientos en el corto plazo. Por lo cual, es indispensable tener al menos

²⁰ Una cámara de compensación de pagos o cámara de contrapartida central (clearing house, en inglés) es una institución financiera que ofrece servicios de compensación de pagos y liquidación a sus miembros sobre transacciones de productos financieros.

²¹ *Trading*: Es negociar y/o especular en los mercados financieros con el objetivo de generar rentabilidades en el tiempo. A diferencia de una inversión, el trading es más de corto plazo; semanas, días, horas e incluso minutos.

los conocimientos básicos puesto que existen muchos inversionistas que se adentran a invertir sin conocer y terminan perdiendo su dinero.

Para poder obtener beneficios del mercado de divisas es fundamental prepararse, planificar, ejecutar un buen plan de inversión, y entrenar la mente (psicología). Sin embargo, lo que verdaderamente te llevará a hacer dinero, es la constancia y esfuerzo que se apliquen.

“Las divisas constituyen el tema más importante de nuestras vidas pero irónicamente es el menos comprendido por las masas” *J.H. Gerard*.

Revisando un poco la historia, (como todos los avances de la humanidad) las divisas surgen por mera necesidad. Los bienes se vuelven insuficientes para acumular riquezas y entonces se crean las divisas para sustituirlos y seguir acumulando más valor. Es así como hace aproximadamente dos mil años A.C. se crea la primer divisa en forma de notas de papel y 500 años después comienzan a aparecer las primeras monedas acuñadas en oro, plata y bronce. Ya para el siglo VI, en China se crean las primeras divisas en papel moneda, como las que se utilizan hoy día. (J.H, 2015)

En las últimas décadas, el mercado FOREX ha sido una fuente de ingresos muy importante para las instituciones financieras. De hecho, era exclusivo de grandes bancos, luego se involucraron los manejadores de fondos, luego las corredoras, grandes corporaciones y finalmente todo individuo con acceso a internet.

Hoy en día, se cree que es el mercado financiero con mayor proyección de crecimiento en el mundo moderno. Gracias a esto, han surgido empresas especializadas que se encargan de brindar servicios de administración de cuentas, fondos de inversión y sistemas automatizados²².

Sin embargo, los *brokers* son las empresas más relevantes. Su propósito es fungir como intermediarios financieros y encargarse de proveer las herramientas necesarias para vincular al inversionista con el mercado a través de diversas

²² Para buscar más información con respecto a la automatización de los mercados financieros, buscar con las palabras clave: *High Frequency Trading* (HFT).

plataformas o softwares que se instalan en cualquier dispositivo con acceso a internet.

Ofrecen la posibilidad de abrir una cuenta de *trading* en línea basada en la divisa preferida y con un apalancamiento determinado.²³ Dada su importancia de estas empresas, regularmente están sujetas a diversos controles y auditorías. No obstante, al momento de elegir un *broker* para invertir en cualquier mercado financiero, es recomendable investigar su solidez, trayectoria y marco legal por el que se rige.

Así entonces, únicamente a través de los *brokers* es posible participar en los mercados financieros, realizar inversiones de cartera y abrir operaciones de compra/venta con la única finalidad de aprovechar las fluctuaciones de los precios y obtener ganancias.

Finalmente, destacar que se pretende incentivar a las pymes mexicanas para que verdaderamente se interesen y consideren abrir un portafolio de inversión en cualquiera de los mercados financieros hasta ahora mencionados y se inicien en el mundo de las inversiones.

Claramente, involucrarse en las inversiones de cartera implica comprometer algún ahorro o capital disponible. Sin embargo, tiene que ser dinero que se tenga como excedente para que en el peor de los casos, si se pierde, no se comprometa ninguna funcionalidad de la propia empresa (salario de trabajadores, pago de renta, compra de insumos, etc.).

²³ El apalancamiento es el factor multiplicativo del capital que tienes para operar. Por ejemplo: un apalancamiento de 100:1 indica que sólo necesitas \$1,000USD para controlar \$100,000 en el mercado

2.4 Activos financieros del mercado de divisas

A diferencia de miles de compañías que operan en la bolsa de valores, en el mercado de divisas la mayoría de las transacciones son basadas en unas cuantas monedas de los países con mayor importancia económica a nivel mundial. Estas son: dólar norteamericano (USD), euro (EUR), yen japonés (YEN), libra inglesa esterlina (GBP), franco suizo (CHF), dólar canadiense (CAD), dólar australiano (AUD) y dólar neozelandés (NZD).

De la combinación de estas 8 divisas mayores surgen entre 22 y 24 pares. Entre estos pares los más importantes y seguidos del mercado son aquéllos que integran al dólar norteamericano (USD) versus cada una de las otras 7 divisas como lo son:

- **EUR/USD**
- **GBP/USD**
- **AUD/USD**
- **NZD/USD**
- **USD/CAD**
- **USD/JPY**
- **USD/CHF**

Las monedas se identifican por un código de 3 letras (ISO 4217) y los pares de divisas se identifican por una expresión de 6 letras, por ejemplo, el tipo de cambio del dólar respecto al euro (EUR/USD).

Las tres primeras letras del par se refieren siempre a la moneda base (EUR). Las tres segundas letras del par se refieren siempre a la moneda cotizada (USD). Y el precio de un par de divisas define el número de unidades de moneda cotizada (X\$) por unidad de moneda base (1€). (Fernández, 2017)

Lo anterior se puede explicar con la siguiente tabla:

Tabla 6. Distribución de divisas por volumen de negocios en el mercado FOREX

Distribución de divisas por volumen de negocios en el mercado FX			
Rango	Divisa	Código ISO 4217 (Símbolo)	% Porcentaje (Abril de 2016)
1	 Dólar estadounidense	USD (\$)	87,6%
2	 Euro	EUR (€)	31,4%
3	 Yen japonés	JPY (¥)	21,6%
4	 Libra esterlina	GBP (£)	12,8%
5	 Dólar australiano	AUD (\$)	6,9%
6	 Dólar canadiense	CAD (\$)	5,1%
7	 Franco suizo	CHF (Fr)	4,8%
8	 Yuan chino	CNY (yn)	4,0%
9	 Corona sueca	SEK (kr)	2,2%
10	 Dólar neozelandés	NZD (\$)	2,1%
11	 Peso mexicano	MXN (\$)	1,9%
12	 Dólar de Singapur	SGD (\$)	1,8%
13	 Dólar de Hong Kong	HKD (\$)	1,7%
14	 Corona noruega	NOK (kr)	1,7%
15	 Wõn surcoreano	KRW (₩)	1,7%
16	 Lira Turca	TRY (TL)	1,4%
17	 Rublo ruso	RUB (pyб)	1,1%
18	 Rupia india	INR (₹)	1,1%
19	 Real brasileño	BRL (R\$)	1,0%
20	 Rand sudafricano	ZAR (R)	1,0%
		Otras	7,1%
		Total	200%^{nota 1}

Fuente: (Bancos de Pagos Internacionales, 2016)

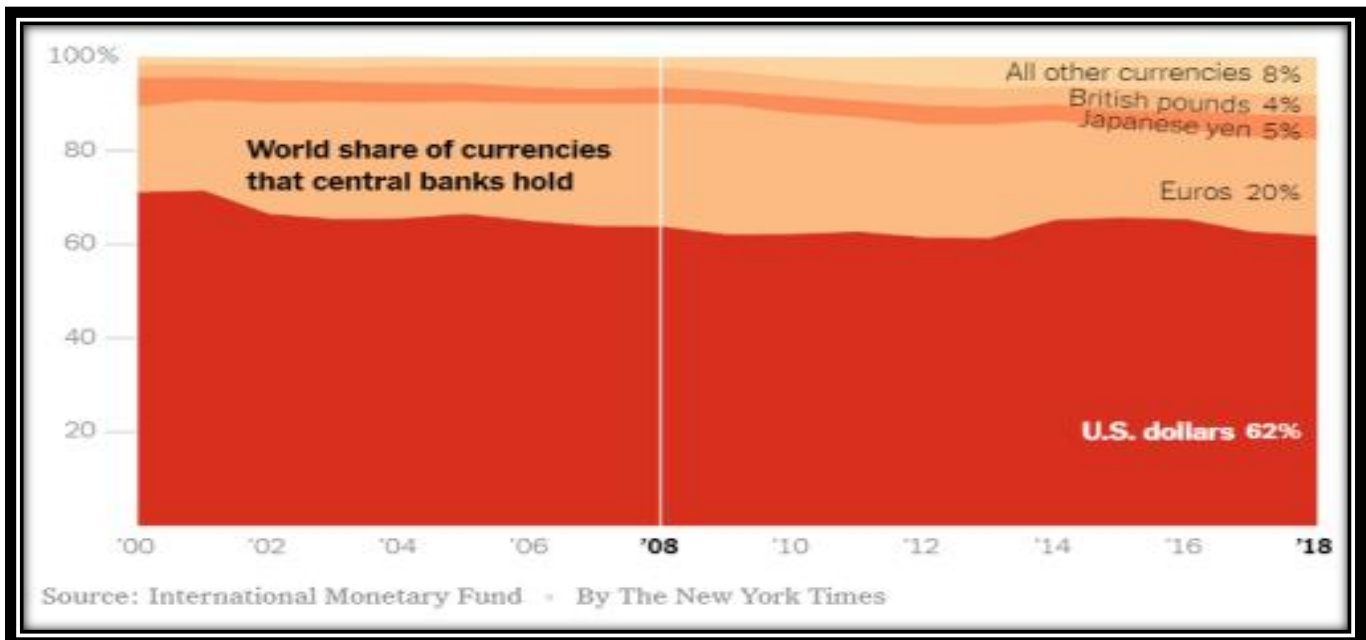
En la tabla se muestran las 20 monedas más comercializadas dentro del mercado de divisas. Como se puede apreciar, el poder del dólar estadounidense (USD) es abrumador frente al resto. Su volumen de negociación oscila en 87.6% del volumen total, seguido del euro con 31.4%, el yen japonés con 21.6% y la libra esterlina con 12.8%. Esto quiere decir que el poderío del dólar es inigualable.

De hecho, desde hace algunos años, el dólar ha cimentado más su posición como el depósito preferido de los ahorros globales, el refugio supremo en épocas de crisis y el medio clave para el intercambio de materias primas como el petróleo.

“No existe otra alternativa al dólar. No podemos vivir sin el dólar y eso le da a Estados Unidos un poder estructural impresionante”. Menciona Mark Blyth, economista político internacional de la Universidad de Brown.

Esta es la realidad a pesar de que muchos analistas predijeron tras la crisis financiera de 2008 que el dólar quizá por fin perdería parte de su dominio y que era tiempo de que la moneda de otro país lo sustituyera.

Gráfica 7. Cantidad global de reserva de divisas en los bancos centrales



Fuente: (Fondo Monetario Internacional por New York Times, 2019)

La permanencia innegable del dólar, aunque parezca incomprensible, se solidificó durante la crisis global que estalló en 2008. Lo que explica que entre principios de 2008 y finales de 2018, la proporción de reservas en dólares de los bancos centrales de todo el mundo se mantuvo casi constante, solo cayó del 63 al 61 por ciento del total. Así se comportó con todo y que las reservas totales (el dinero que

los bancos centrales conservan en su balance general) se ampliaran a más de la mitad. (Goodman, 2019)

2.5 Metodologías utilizadas en la especulación de activos financieros

Para llevar a cabo la especulación de cualquier tipo de activo financiero existen dos metodologías universalmente utilizadas por todos aquéllos operadores. Por un lado, se encuentra el análisis fundamental por medio del cual se intenta establecer el precio teórico de un activo bursátil a través de variables que afectan su valor.

¿Qué quiere decir esto? Quiere decir que se pretende calcular cuál debe ser el precio de dicho activo para que esté justamente valorado. Con lo cual, el operador no se aventura simplemente a decir si el precio debe subir o bajar, sino que establece que a largo plazo el valor debe aproximarse a un precio en específico.

Si el activo que se va especular es una empresa, distintas variables entran en juego como lo son: estados financieros, planes de expansión futuros, sector al que pertenece la empresa o entorno económico del país o países en los que opera.

En el mercado FOREX, las variables que se pueden tomar en cuenta para su correcto análisis son: el estado macroeconómico del país de proveniencia, los eventos geopolíticos domésticos y los acontecimientos internacionales que incidan sobre dicho país. Esto quiere decir, que el análisis fundamental se basa en las noticias internacionales o sucesos que puedan afectar el producto afín. Por ejemplo, los reportes económicos sobre políticas fiscales y monetarias son eventos frecuentes en el mercado y tales mueven fuertemente el valor de los activos.

De hecho, a los movimientos de gran escala y fuera de lo ordinario se les denomina “fundamentales”. Ocurren casi siempre al instante tras las publicaciones de los reportes económicos.

Gráfica 8. Fundamentales en el activo bursátil oro vs el dólar norteamericano (XAUUSD).



Fuente: (Elaboración propia con datos de Tradingview, 2020)

En este gráfico se puede apreciar la trayectoria del oro y su valor desde agosto de 2019 a enero de 2020. Básicamente, el valor del oro había estado oscilando entre los 1,550usd y 1,450usd. Sin embargo, al inicio del 2020 acontecimientos internacionales como el asesinato de Qasem Soleimani (general de división iraní, comandante de la Fuerza Quds) perpetrado por los Estados Unidos hizo que el valor del oro se moviera bruscamente alcanzando el tope de los 1600usd, apreciándose su valor en hasta un 8%. En el cuadro verde se observan los fundamentales o movimientos provocados en el mercado después del bombardeo de EEUU en suelo iraní.

Por otro lado, existe el análisis técnico, el cual se ha popularizado en las últimas décadas y consiste prácticamente en el uso de gráficos que reflejan los precios de los activos. Sobre los cuales se pueden trazar líneas de tendencias, niveles de soporte, niveles de resistencia, utilizar indicadores técnicos e infinidad de

herramientas que se basan en la data histórica del precio. Todo ello con la finalidad de proyectar posibles comportamientos futuros en el valor de los activos. En palabras más simples, el análisis técnico se conoce como la interpretación racional de gráficos.

Para efectos de esta investigación y con la intención de solucionar las urgentes necesidades de las pymes mexicanas, el análisis técnico es en el que se hará hincapié, puesto que es la metodología que mejor funciona en el corto y mediano plazo. Su efectividad es bastante alta gracias a que se pueden pronosticar inclusive los movimientos más frecuentes y las oscilaciones diarias de los activos financieros.

Esto no descarta que a la hora de operar los mercados financieros el análisis fundamental sea efectivo, sino que en la práctica, el análisis técnico bien aplicado es más preciso.

Así entonces, cualquier empresario que tenga planes de expansión y crecimiento para su empresa debería tomar en cuenta utilizar este tipo de análisis a la hora de realizar inversiones de cartera. Aquí algunos ejemplos:

Gráfica 9. Evolución del dólar norteamericano frente al peso mexicano (USD/MXN) de enero de 2017 a febrero de 2019



Fuente: (Elaboración propia con datos de Tradingview, 2019)

En éste gráfico se muestra la aplicación de un análisis técnico a la data histórica del activo USD/MXN, donde las líneas rojas representan las resistencias del precio (los puntos más altos alcanzados), las líneas negras representan los soportes del precio (los puntos más bajos alcanzados), las zonas azules representan los rangos o acumulaciones del precio (donde éste se estanca a través del tiempo) y finalmente la zona verde junto con las líneas azules representan la proyección que se tiene para el próximo movimiento del precio.

Se plantea la posibilidad de un escenario bajista para el dólar norteamericano (USD), es decir, se especula que el peso mexicano (MXN) tenga una revaluación frente al USD en el futuro. Se estipula que el USD llegue a tener un valor de 18.00MXN.

Gráfica 10. Análisis técnico aplicado a la materia prima oro (*gold*) y ejecución de una orden de compra (*buy*)



Fuente: (Elaboración propia con datos de Metatrader 4.0, 2019)

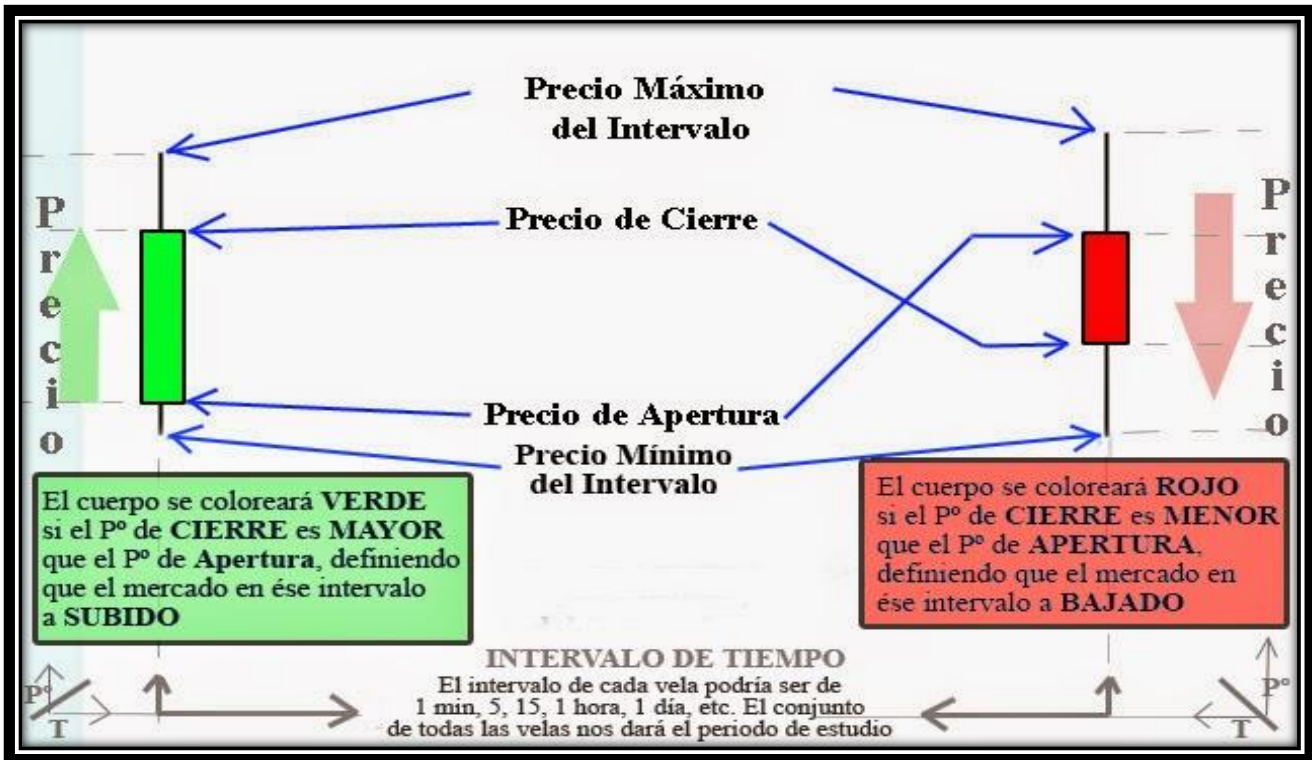
En este otro gráfico de la materia prima oro (gracias al análisis técnico aplicado) se especula un posible escenario alcista para el valor del activo. Se pronostica que llegue a valer 1,225.00usd por onza de oro troy. Para tal efecto, se colocaron dos líneas negras que representan los niveles relevantes o zonas donde el precio ha encontrado resistencia y/o soporte.

Se puede observar que el 14 de noviembre el precio dio un impulso alcista. Movimiento que súbitamente fue frenado por el nivel 1,215.70 y a partir de entonces el precio se ha mantenido oscilando en un rango de aproximadamente dos días (48 *candelsticks* de 1 hora).²⁴ Entonces, comenzó a comprimirse hacia la

²⁴ *Japanese candlestick*: Su traducción al español es vela japonesa. Se trata de un tipo de gráfico muy utilizado en el análisis técnico bursátil que refleja: el precio de apertura de un valor, el precio de cierre de un valor, el precio máximo y precio mínimo que ha encontrado el valor de un activo en un marco temporal determinado.

alza dejando en su camino, bajos cada vez más altos y altos uniformes sobre el nivel negro 1,215.70. Las probabilidades de que el precio continúe en la dirección del impulso previo son altas. Por tal motivo, se ha decidido colocar dos órdenes de compra (*buy*) para obtener una ganancia aproximada de 100pips.²⁵

Ilustración 1. Partes que conforman una vela japonesa



Fuente: (Ibolution, 2018)

El análisis de las velas japonesas es la forma de análisis técnico más antigua que se conoce y se remonta al siglo XVIII en Japón. Por aquellos años sólo se comercializaba el arroz de forma física. Si había, se compraba o se vendía, si no había, no se tenía negocio.

En 1710 aparece el Dojima Rice de la Bolsa de Osaka (el primer mercado de futuros del mundo) con la promesa de hacer una entrega de arroz en un tiempo futuro a cambio de unos cupones o contratos que lo valoraban en cierto precio pactado. En medio de todo este floreciente mercado, un rico comerciante de arroz,

²⁵ *Pip*: Es la unidad que mide la variación más pequeña posible en el precio de una divisa. En todos los pares de moneda esa variación tiene cuatro decimales, por lo que el **PIP** es de 0,0001

Munehisa Homma (1724-1803) de Sakata, que negociaba contratos en dicho mercado, estableció una red personal de hombres entre Sakata y Osaka (una distancia de unos 600 km) para comunicar los precios de mercado. De esta manera podía anticiparse al precio del arroz y podía establecer contratos de futuros que le fueran rentables. (Deja Vu, 2017)

Se dice que fue capaz de realizar cien operaciones ganadoras consecutivas. Reconocido por su éxito en los mercados, Homma se convirtió en un asesor financiero del gobierno y se le otorgó el rango de Samurái de Honor.

Posiblemente se empezaría a utilizar los gráficos como se conocen hoy a partir del periodo Meiji, en el siglo XIX. Pero esto no le quita mérito a Homma, que es ampliamente reconocido como un pionero en el análisis técnico y es considerado como el padre de las velas japonesas o *candelsticks*, ya que sentó las bases para que sean tal y como se conocen en la actualidad. (Deja Vu, 2017)

2.6 Los estilos de los operadores de portafolios de inversión

Existen varios tipos de operadores clasificados según el tiempo que mantienen sus posiciones abiertas: Por un lado, están los famosos *scalpers* que son operadores de corto plazo. Mantienen sus posiciones desde unos segundos a algunos minutos como mucho. Su principal objetivo es ir consiguiendo pequeñas cantidades de pips en numerosas veces a lo largo del día.

Otro tipo de operador es el *day trader* que también se desempeña en el corto plazo y normalmente toma posiciones en una dirección determinada al comienzo del día de trading y finalizan el día cerrando la operación ya sea con pérdida o ganancias. Suelen hacer pocas operaciones al día en comparación con un *scalper*.

A su vez, están los *swings traders* que son operadores ya de mediano plazo pues mantienen sus operaciones durante varios días. Y debido a la falta de tiempo, este tipo de *traders* suelen dedicarle sólo 1 o 2 horas al análisis del mercado cada día para tomar decisiones sobre sus operaciones que a diferencia de los *scalpers* y *day traders* quienes dedican más de 4 horas al día.

Finalmente, se encuentran los *position traders* que son operadores de largo plazo. Mantienen sus operaciones durante varias semanas, meses e incluso años. Estos *traders* suelen estar capacitados en análisis fundamental y es regularmente su principal fuente de análisis a la hora de tomar decisiones. (Indicatori, 2017)

Es posible manejar varios estilos de trading a la vez o en su defecto especializarse solamente en uno. Sin embargo, lo más importante de todo es que encaje según el estilo, personalidad, experiencia y habilidades del inversionista.

Por razones apegadas a esta investigación, el estilo de operador que se recomienda adoptar es alguno del corto o mediano plazo (*day trading* y o *swing trading*) ya que una pyme no puede esperar años para ver los beneficios y por ende capitalizarse. La urgencia de las pymes es liquidez inmediata, entonces hacer inversión de cartera con un riesgo moderado al corto o mediano plazo puede ser la opción ideal.

El *trading* en general, no requiere de mucho sacrificio de tiempo frente al monitor. Con una dedicación de entre 1 a 2 horas al día es suficiente para realizar el análisis técnico correspondiente y monitorear las operaciones entre sesiones.

Por otro lado, uno de los aspectos más importantes a considerar al momento de operar los mercados financieros es hacer un correcto manejo del riesgo. Si el empresario ya está familiarizado con este concepto, entonces le será más fácil desarrollarse con éxito en la especulación.

La administración de riesgos es un término aplicado a un método lógico y sistemático de establecer el contexto, identificar, analizar, evaluar, tratar, monitorear y comunicar los riesgos asociados con una actividad, función o proceso

de una forma que permita a las organizaciones minimizar pérdidas y maximizar oportunidades. (Madriz, 2010)

En la inversión de cartera, hablar de una gestión de riesgos, es prácticamente establecer cuánto dinero se está dispuesto a perder en cada operación y al igual que en la administración general de cualquier empresa, deben tenerse en cuenta ciertas directrices:

- Costos. Mantener los costos bajos y establecer una política constante donde se busquen estrategias para reducirlos cada año.
- Beneficios. Anualmente los beneficios deben por lo menos duplicar las pérdidas. En caso ideal triplicarlos.
- Diversificación. No poner todo el capital en un solo activo, lo ideal es tener un portafolio con distintos activos trabajando al mismo tiempo. En palabras más coloquiales, se refiere a evitar poner todos los huevos en la misma canasta.
- Retorno. El capital invertido (efectivo, inmuebles, maquinarias, etc.) debe producir un retorno anual atractivo.
- Innovación. Los conocimientos deben estar siempre a la vanguardia. Nunca se deja de aprender algo nuevo. Los mercados son extremadamente cambiantes y siempre hay que estar un paso al frente ante cualquier situación o acontecimiento. (González, 2001)

Evidentemente son directrices que regularmente siguen las empresas, sin embargo, en lo que se refiere a inversiones de cartera, tomar en cuenta dichos parámetros puede marcar la diferencia y brindar esa ventaja competitiva para ser un inversionista exitoso.

2.7 El juego psicológico en la especulación

La psicología juega un papel muy importante al momento de operar los Mercados financieros. La diferencia entre un operador exitoso y la del 95% de las personas que pierden su dinero, es la flexibilidad mental. En la medida en que se desarrolle la capacidad de adaptarse a los cambios continuos que experimentan los mercados día con día, el inversionista se volverá más consciente y responsable de las acciones que tome.

La mejor forma de afrontar la inversión de cartera y especular adecuadamente es neutralizando las emociones y ser frívolo ante los eventos que se presenten pues una amplia gama de emociones pueden afectar las operaciones, tanto en sentido positivo como negativo. Las operaciones emocionales pueden tener diversas formas, pero casi siempre son una mala idea.

Al momento de invertir en los mercados financieros se pueden experimentar diversas emociones, tales como: el miedo, cuando es su propio dinero el que está en juego; ansiedad, de que la operación vaya mal y se pierda dinero y codicia, cuando las operaciones van bien, resulta natural estar emocionado por la posibilidad de conseguir ganancias aún mayores. En esos momentos resulta fundamental seguir las normas del plan de *trading*: si los signos indican que es hora de cerrar la operación y recoger sus ganancias, el operador, no debería seguir esperando sólo por la ilusión de ganar aún más dinero. Más vale pájaro en mano, que cientos volando.

También existen momentos en los que se debe evitar operar, por ejemplo, en ocasiones de estrés, es mejor no operar. Un problema o una preocupación familiar o laboral pueden nublar el juicio y afectar las operaciones. Del mismo modo, los momentos especialmente felices pueden afectar las operaciones. El sentirse demasiado optimista puede resultar en correr riesgos que en otra situación no se tomarían.

Finalmente, se deben evitar las reacciones irreflexivas. Así, por ejemplo: sentirse enfadado consigo mismo por haber tomado una decisión errónea puede ser fatal. (Díaz E. , 2015)

Para evitar todas las emociones mencionadas, la mejor medicina aplicable, es la paciencia. Ésta, es una virtud y se aprende fundamentalmente a través de la experiencia. Después de abrir una operación, se le debe dar tiempo al mercado para que reaccione como se desea. No hay que impacientarse y cerrar la posición antes de que el mercado tenga tiempo para evolucionar.

Mantener la calma es vital. Algunas personas son más tranquilas que otras simplemente por su propia naturaleza, sin embargo, el mundo de las operaciones bursátiles puede ser frenético casi para la mayoría de las personas. Cuando el ritmo de los mercados sea demasiado, es indispensable buscar estrategias para mantener la mente fría y los nervios calmados.

2.8 Proceso de inversión de cartera

En resumen, en este capítulo se muestra de forma general cómo está conformado el sistema financiero internacional y cuáles son los mercados bursátiles que le integran. Dentro de los cinco mercados existentes, se hace hincapié en el mercado de divisas o mercado FOREX debido a su gran tamaño y liquidez que representa para la economía mundial.

Adentrándose en el mercado de divisas, se exaltan ciertas características que lo hacen único. Se retoman datos históricos y se habla del crecimiento exponencial que ha experimentado. A su vez, se explica qué son los instrumentos financieros, los *brokers*, el apalancamiento, etc.

Unido a lo anterior, se pone en la mesa el tema de las diferentes metodologías existentes para poder especular no sólo el mercado de divisas, sino cualquier mercado financiero. Se habla de los diversos estilos de inversionistas que existen. Se evidencia la importancia que tiene la administración de riesgos y beneficios en la operativa de cualquier especulador. Y finalmente, se destaca el papel que juega la neutralización de las emociones al momento de invertir en los mercados.

Dicho lo anterior, a continuación se desglosan los pasos a seguir para que el empresario promedio pueda realizar en cualquier momento una inversión de cartera en el mercado financiero que se desee:

1. Lo primero que se debe hacer es seleccionar un tipo de mercado financiero. (en el caso de las pymes, se recomienda el mercado de divisas).
2. Una vez seleccionado el mercado financiero en el cual se desea invertir, se debe seleccionar un *broker* (ya que éste es el que permite conectarse con el mercado).
3. Abrir una cuenta personal de inversión con el *broker* seleccionado.
4. Analizar cuánto dinero se está dispuesto a invertir. Esto será proporcional a las ganancias que se obtengan.
5. Antes de realizar cualquier operación, obligatoriamente se debe atravesar por la etapa de investigación. La cual le brindará los conocimientos básicos para enfrentarse al mercado.
6. Apoyarse con gente profesional del medio siempre le ayudará a tener mejores herramientas. También invertir capital en educación será muy útil.
7. Elaborar un plan de *trading* sólidamente fundamentado en tu conocimiento, personalidad, necesidades, objetivos, etc.
8. Aquí es donde entra la etapa de la simulación. En esta etapa se podrán realizar operaciones pero en una cuenta demo proporcionada por el mismo *broker* seleccionado.
9. A medida que se vayan desarrollando habilidades especulativas y se aprenda a neutralizar las emociones, entonces se podrá pasar a la última etapa.

10. La etapa de operador en cuenta real. Aquí es dónde se hace el depósito de fondos a la cuenta real personal y dónde la esencia del trading cobrará relevancia. Los resultados se verán reflejados proporcionalmente al tiempo que invertido en la formación.
11. El último paso, es lograr la rentabilidad en el corto y mediano plazo.
12. Hacer dinero.

Si se siguen con precisión todos los pasos anteriores, (tomándose el tiempo adecuado en cada uno de ellos) cualquier empresario propietario de una pyme tendrá la habilidad de invertir capital de forma personal en los mercados financieros, con el único objetivo de obtener ganancias que puedan ser de gran utilidad para inyectar liquidez y potencializar el crecimiento de su empresa.²⁶

CAPÍTULO 3. COLOCACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS A TRAVÉS DEL MERCADO MEXICANO DE VALORES

Además de la inversión de cartera, existe otra alternativa de financiamiento para las pymes mexicanas: la emisión o colocación de activos financieros en el mercado mexicano de valores. Ésta modalidad de financiamiento bursátil es bastante eficaz porque permite a las empresas capitalizarse rápidamente para que puedan ejecutar sus proyectos de inversión y atender sus necesidades financieras, lo que a su vez, redundará en mejoras y expansión, así como en la

²⁶ Ir a la sección de: ejemplos de operaciones especulativas para conocer cómo luce una cuenta real, el balance, las operaciones, etc.

capacidad de aprovechar una serie de beneficios que incrementen el potencial del negocio.

La emisión de valores es una alternativa bastante viable que supone un incremento en el capital social de la empresa, (sin necesidades de contraer deudas como con los créditos tradicionales) con las condiciones fundamentales de volver socios a los compradores de los títulos (inversionistas) y generarles un retorno de acuerdo a su inversión. Es así como una empresa se puede financiar a través de la emisión de valores de deuda y/o de capitales

En esta modalidad, la pyme se desempeña tomando un rol de emisor, no de inversionista como en la inversión de cartera. Sin embargo, la única inversión que la pyme sí debe realizar, serán los gastos referentes para llevar a cabo el proceso de aprobación y calificación como agente emisor e ingresar a la Bolsa Mexicana de Valores.

3.1 El proceso operativo para el financiamiento de las pymes por medio de la BMV

El mercado de valores mexicano es un medio que permite realizar la emisión, colocación y distribución de los valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y aprobados por la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Como en todo mercado, existe un componente de oferta y otro de demanda. En este caso, la oferta está representada por títulos emitidos, en tanto que la demanda la constituyen los fondos disponibles procedentes de personas físicas o morales. (Díaz A. , 2012)

La BMV es una institución privada, constituida legalmente como sociedad anónima de capital variable, que opera por concesión de la Secretaria de Hacienda y

Crédito Público (SHCP), con apego a la Ley del Mercado de Valores. (Ocampo, 1995)

La BMV tiene como objetivos: facilitar las operaciones de compra-venta de los títulos listados en la misma para que las emisoras puedan captar recursos frescos para la realización de sus proyectos y promover el desarrollo del mercado bursátil brindando un servicio eficaz que contribuya al desarrollo de la economía nacional.²⁷

De acuerdo con datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), el mercado de capitales financió durante la administración de Vicente Fox, un monto de 65 mil 308 millones de pesos, mediante 18 emisiones. Más tarde, de 2007 a 2011, el financiamiento alcanzó un monto de 150 mil 703 millones de pesos, con 41 emisiones.

Recientemente, entre 2012 y 2017, fueron financiados 486 mil 557 millones de pesos mediante 217 emisiones; sin contar las dos ofertas más importantes del 2018, las Fibras E de CFE, por 16 mil 388 millones de pesos y la del Nuevo Aeropuerto Internacional de México por 30 mil millones de pesos.

Esto quiere decir que el financiamiento bursátil en México ha ido creciendo considerablemente en los últimos años, lo cual es un signo bastante positivo para las pymes que pretenden emitir valores de deuda o capital pues el mercado financiero mexicano está reflejando expansionismo, liquidez y solidez.

Dentro del mercado de valores intervienen diversas instituciones del sistema financiero que participan regulando y complementando las operaciones que se llevan a cabo dentro del mercado. Las siguientes cuatro entidades son las más importantes:

- 1) Bolsa de Valores. Su principal función es brindar una estructura operativa a las operaciones financieras, registrando y supervisando los movimientos efectuados por oferentes y demandantes de recursos. Además, da fe a las

²⁷ Objetivo sustraído de la página: <https://www.bmv.com.mx/> Fecha de consulta: 19/04/19

cotizaciones e informa al inversionista de la situación financiera y económica de la empresa y del comportamiento de sus instrumentos financieros.

- 2) Emisoras. Son entidades que colocan acciones u obligaciones con el fin de obtener recursos del público inversionista. Las emisoras pueden ser sociedades anónimas, el gobierno federal, instituciones de crédito o entidades públicas descentralizadas.
- 3) Intermediarios o Casas de Bolsa: Realizan las operaciones de compra y venta de acciones, así como, administración de carteras y portafolio de inversión de terceros.
- 4) Inversionistas. Los inversionistas pueden categorizarse en persona física, persona jurídica, inversionista extranjero, inversionista institucional o inversionista calificado. Son personas o instituciones con recursos económicos excedentes y disponibles para invertir en valores. (BMV, 2020)

El fungir como inversionista en el mercado de valores es lo mismo que realizar una inversión de cartera tal y como se menciona en el capítulo dos. En este caso, con la diferencia de que los activos del portafolio serían acciones, bonos, fibras, entre otros.

Para efectos de este capítulo, se hará hincapié en las emisoras, pues como tal, en lugar de comprar y vender activos financieros, se estarían emitiendo los mismos. Por tanto, se deja a un lado la inversión de cartera y entra en juego la colocación de activos bursátiles, lo que podría suponer una alternativa de financiamiento altamente rentable para las pymes mexicanas que pretendan involucrarse.

En el mercado de valores mexicano se manejan diversos instrumentos que de acuerdo a sus características son usados entre las empresas para afianzar capital. Por ejemplo, las acciones (comúnmente las más recurridas) son títulos de crédito que representan parte del capital social de una empresa. En este tipo de instrumentos se tiene una relación de propiedad con la empresa, así que al adquirir una acción, se pasa inmediatamente a ser propietario de una parte de la misma.

La tenencia de acciones otorga a sus compradores los derechos de un socio y existen dos formas en que se obtienen ganancias cuando se poseen: Por un lado hay dividendos, lo que quiere decir que parte de las utilidades de la empresa se reparte entre los accionistas. En la otra mano, están las ganancias de capital que es en sí, la diferencia entre el precio de compra y precio de venta de la acción.

Otro de los instrumentos al que más se recurre después de las acciones, son los bonos. Los cuales, como activo bursátil indican que el emisor está buscando financiamiento, que debe una cantidad específica de dinero, y que adicionalmente ha acordado pagar intereses sobre esta cantidad en una o más fechas indicadas, por lo regular al vencimiento de su plazo. Por la naturaleza de este instrumento, es el más recomendable y adecuado para que las pymes levanten capital.

También existen los *warrants*, que son un título opcional muy parecido a una opción de compra o venta, sólo que otorgan a sus tenedores el derecho de comprar o vender pero no la obligación de hacerlo, y esto se hace dentro de un determinado periodo de tiempo, a un precio pactado, y pagando antes una prima.

El comportamiento de la inversión en *warrants* es distinto al de la inversión directa en el subyacente y que permite obtener rendimientos en función de la evolución de dicho subyacente, sin tener que operar directamente sobre éste. (Rodríguez, 2013)

Otro de los activos bursátiles disponibles son los Fideicomisos de Inversión en Bienes Raíces, por sus siglas (FIBRAS), son títulos que otorgan al tenedor el derecho de una renta fija a través de las rentas que otorga cada título, o bien, de renta variable mediante ganancia de capital al comprar y vender dicho título.

Las FIBRAS representan el financiamiento de bienes raíces en el mercado, y ofrecen al inversionista minoritario la posibilidad de incursionarse en el mercado de bienes raíces con menor capital de inversión.

Por otro lado, se encuentran los famosos Certificados de Capital de Desarrollo (CKDES), son instrumentos financieros destinados hacia diversos sectores

económicos en crecimiento, por ejemplo: infraestructura, minería, comunicaciones, carreteras, puertos, fondos de capital privado, capital privado para empresas, etc. Con este tipo de instrumentos se financian las grandes obras millonarias.

Existe un activo bursátil al que se le denomina Título Referenciado a Activos (TRAC) que es como una canasta de activos financieros de distintos sectores. Se adquiere como una acción pero al comprarlo se obtiene un paquete de valores. Más específicamente, son certificados de participación que representan el patrimonio de fideicomisos de inversión cuyo portafolio está formado de acciones o instrumentos financieros que cotizan en Bolsa. Su principal objetivo es replicar el comportamiento de las acciones o portafolio al que está referido (activo subyacente). (BMV, 2020)

Los TRAC's son colocados en Bolsas de Valores y permiten al inversionista comprar o vender un índice o portafolio de activos a través de un solo título, lo que proporciona al público inversionista profundidad, liquidez y mayores opciones de inversión.

Similares a los TRAC's, se encuentran los *Exchange Trade Funds* (ETF's) que son títulos que representan a sectores, países o índices bursátiles. Su funcionamiento es sencillo. Un título de ETF replica el funcionamiento de una cesta de activos, por ejemplo: el IPC en México, que se valoriza de acuerdo al funcionamiento y salud financiera de las 35 empresas más importantes del país. Esto quiere decir que una sola acción contiene varias acciones en el interior, haciendo así más sencilla la participación en el mercado de valores con una gestión pasiva. (Siu, 1997)

Finalmente, está el *Special Purpose Acquisition Company* (SPAC) que es una especie de fondo de inversión que se utiliza para que un promotor realice una *Initial Public Offer* (OPI) para canalizar recursos del público inversionista, los cuales serán utilizados para adquirir empresas en un plazo de dos años.

Este es de los instrumentos más recientes integrados a la BMV, su primera colocación fue llevada a cabo por la empresa *Vista Oil & Gas* en 2017, la cual canalizó 650 millones de dólares en su primer año.²⁸

Así bien, en síntesis, la importancia de conocer los instrumentos que ofrece el mercado de valores mexicano recae en ampliar el horizonte del pequeño y mediano empresario para que tenga no sólo una, sino varias opciones de inversión que como ya se ha mencionado con anterioridad sirvan para canalizar recursos que ayuden al financiamiento. Sin embargo, no todo es tan sencillo como se escucha pues cada tipo de instrumento requiere cierto grado de institucionalización por parte de la empresa emisora y un nivel financiero obligatorio.

Por ejemplo, si una mediana empresa dedicada al sector de la construcción busca expandirse por todo el territorio nacional para implementar proyectos de infraestructura y construir nuevos puntos de distribución en el norte de México. Inicialmente, lo primordial sería capitalizarse a través de la colocación de bonos o acciones. Una vez lograda cierta rentabilidad financiera y crecimiento, la necesidad de expansión surgirá por sí misma. Hasta entonces, se podrá pensar en emitir algún otro tipo de activo de mayor complejidad como lo son las: FIBRAS, CKDES o un SPAC.

3.2 Requisitos para cotizar en la BMV

De las diversas herramientas existentes disponibles en el mercado, la emisión de activos bursátiles, sin duda, es una de las opciones más dinámicas y tal vez la que genera mayores rendimientos.

²⁸ Datos y especificaciones de *Vista Oil & Gas* encontradas en el portal de la BMV.

A diferencia de lo que sería acudir a la banca tradicional para solicitar un crédito, cuando se recurre al financiamiento bursátil de este tipo, en realidad lo que se hace es obtener capital del público inversionista, obviamente a través de la emisión de acciones, obligaciones o deuda. (BMV, 2020)

Para ello, existen ciertos criterios que deben cumplirse y de acuerdo con el reglamento interno de la Bolsa Mexicana de Valores para listar una empresa como Sociedad Anónima Bursátil (S.A.B.), es decir como empresa que cotiza en bolsa se deben tener los siguientes requisitos:

- a) Contar con un historial de operación de al menos 3 años.
- b) Ventas por encima de los 200 millones de pesos anuales
- c) El último Estado de situación financiera debe reflejar un saldo mayor a los 20 millones de Unidades de Inversión (UDI).²⁹ No se aceptarán estados financieros no auditados ni mayores a 6 meses.
- d) La suma de la utilidad de operación de los últimos 3 años deberá ser positiva.
- e) La cantidad mínima de títulos a emitir será de 10, 000, 000 y su precio mínimo será de 1 UDI.
- f) Como mínimo deberá colocar el 15% del capital social pagado.
- g) Alcanzar un mínimo de 200 inversionistas.
- h) El 50% del monto de la emisión será colocada entre inversionistas que no excedan el 5% de tenencia accionaria.
- i) Ningún inversionista podrá adquirir más del 50% del monto total a colocar.
- j) La nueva emisora deberá adaptarse al Código de Ética y Mejores Prácticas Corporativas.³⁰

²⁹ Las Unidades de Inversión (UDI) son unidades de valor que establece el Banco de México para solventar las obligaciones de los créditos hipotecarios o de cualquier acto mercantil o financiero. El valor de las UDI se establece tomando en cuenta las variaciones del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC)

Dicho lo anterior, el proceso para cotizar en bolsa consiste en seis fases fundamentales:

Ilustración 2. Procedimiento para cotizar en Bolsa Mexicana de Valores



Fuente: (BMV, 2020)

De acuerdo con el cuadro anterior, el procedimiento para cotizar en BMV no es tan complejo, realmente lo complicado es lograr reunir los requisitos previamente enlistados.³¹

³⁰ El Código de Ética y Mejores Prácticas Corporativas se puede consultar en la siguiente PDF <http://cce.org.mx/sites/default/files/CMPCinternet1.pdf>

³¹ En el portal de la BMV: https://www.bmv.com.mx/es/Grupo_BMV/Como_listarse_en_Bolsa se pueden encontrar las guías detalladas con los requisitos para cada tipo de activo financiero que se pretende emitir.

En la lógica de estos criterios, las microempresas difícilmente podrían calificar para enlistarse en Bolsa pues como se menciona en el capítulo uno, la supervivencia de dichas empresas no tiende a ser mayor a dos años, entonces automáticamente quedarían imposibilitadas.

Para ingresar a Bolsa, se piden por lo menos tres años de operaciones y un nivel de ventas promedio de 200 millones de pesos anuales. Cuando se habla del nivel de ventas, las pequeñas empresas también estarían descartadas por no cumplir dicho requerimiento, ya que su rango de ventas promedio está entre los cuatro y 100 millones de pesos anuales. Abordándolo desde este punto de vista, a las micro y pequeñas empresas les quedaría únicamente utilizar la alternativa de financiamiento (inversión de cartera), que como se menciona en el capítulo dos, es altamente rentable y viable en el corto y mediano plazo.

Entonces la oportunidad real de cotizar en Bolsa, se torna a favor de las medianas empresas debido a que su tamaño y nivel de ventas superiores a los 200 millones de pesos anuales les permite ser candidatas. A pesar de esto, no todas las medianas empresas logran reunir todos los requisitos, en parte, por las complejidades y retos que enfrentan (como los mencionados en el capítulo uno) que se vuelven factores de freno.

Evidentemente, el proceso para ingresar a la Bolsa implica un gran esfuerzo de preparación de entre dos a cuatro años y de una trayectoria de crecimiento sólida. Sin embargo, si se profundiza y se analizan a detalle los requisitos, no son inalcanzables (como todo objetivo en la vida) y hasta cierto punto son bastante flexibles pues mirándolos desde un enfoque más crítico, lograr reunir dichos requisitos es como sembrar un árbol frutal. Desde que se pone la semilla hasta que se cosechan los frutos, existe un lapso largo de tiempo y esfuerzo entre ambos.

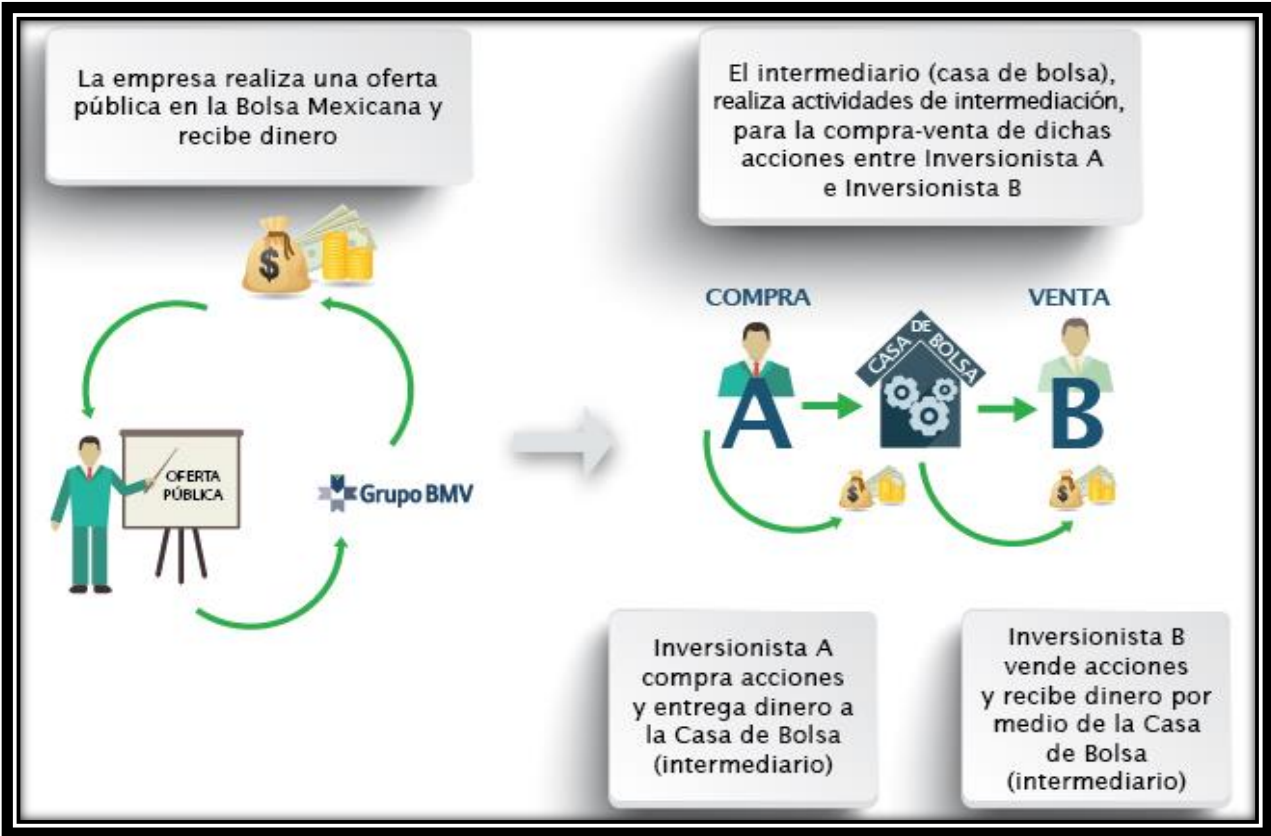
Entonces, desde el momento en que se inicia una empresa, se deben sembrar esas semillas como objetivos estratégicos que permitan orientar a la empresa hacia el desarrollo con la finalidad de alcanzar las metas planteadas. En tal caso,

los requisitos solicitados para ingresar a Bolsa serían alcanzables, ¿valdrá la pena realizar dicha inversión?

Poniendo lo anterior como otra analogía, el realizar dicha inversión sería como planear unas vacaciones por Tailandia. Lo complicado realmente es recaudar el capital para los gastos que implica el viaje, ¿quién no quisiera tomar un avión hoy mismo e irse al sur de Asia de vacaciones durante un mes? Por ello, dentro de las reglas de oro que toda pyme debe seguir, dos de ellas fundamentalmente son el ahorro y la inversión.

En fin, una vez reunidos todos los requisitos para cotizar en Bolsa, es importante conocer cómo se realiza una Oferta Pública Inicial (OPI) y un proceso de compra-venta de acciones y a través de las cuales se canalizaran los beneficios.

Ilustración 3. Proceso de OPI y compra-venta de acciones



Fuente: (BMV, 2020)

Como se puede apreciar en el la ilustración, una empresa comienza a cotizar en Bolsa realizando una OPI, la cual se establece en un día específico y se promociona previamente a su apertura, difundiendo información financiera de la empresa y las características del activo que se emitirá, por ejemplo: balances financieros, precio de apertura, plazos de retorno, riesgo del activo.

Sin más, el día de la OPI, la empresa se inicia en Bolsa, es entonces cuando los inversionistas interesados en adquirir esos activos se involucran y comienzan a realizar las compras pertinentes. Eventualmente, existirán inversionistas de corto plazo que únicamente pretenden especular con el valor de los activos y venderán sus títulos rápidamente. Aquí es cuando un activo financiero entra en sintonía con la oferta y la demanda. Por ende, el precio del activo comenzará a fluctuar de abajo a arriba y viceversa. (BMV, 2020)

En este punto, la empresa emisora comenzará a recaudar capital derivado primeramente de la compra de los títulos y luego de la valorización de los mismos a precio de mercado. Sin embargo, no todo es color de rosas, pues la valorización del activo al final del día podría caer por debajo de su precio de apertura y la empresa se vería inmersa en pérdidas. Por ejemplo, si una empresa emite acciones en 15usd y el activo al cierre del mercado cae hasta 11.50usd, se estarían perdiendo 3.5usd por título. Lo interesante de los mercados bursátiles, es que no se sabe si el próximo día, las acciones ya puedan valer 25usd.

Como se puede apreciar, el financiamiento bursátil a través de la emisión y oferta pública de acciones es sencillo y podría decirse que es la fórmula más competitiva de obtención de recursos de mediano y largo plazo para toda empresa. Cuando la empresa desea allegarse de recursos sin incrementar sus pasivos y obtener capital fresco, la mejor alternativa para ello es la emisión de acciones, las cuales incrementarán su Capital Social con base en sus estrategias de crecimiento y expansión. (BMV, 2020)

3.3 El mercado de deuda mexicano y los certificados bursátiles

El mercado de deuda en México comienza a operar en 1978 cuando el Gobierno Federal emite los primeros Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES). En 1977 se emiten los petrobonos, cuyo rendimiento era determinado por el precio del petróleo. Sin embargo, la flexibilidad de los CETES para realizar operaciones de compra/venta dentro y fuera de la BMV contribuyó a elevar el número de operaciones de dicho instrumento iniciando entonces el desarrollo del mercado de deuda. (Solano, 2001)

Durante la década de los ochenta nacen las primeras casas de bolsa, ofreciendo a los intermediarios nuevas formas de financiamiento encaminadas al mercado de deuda. En los noventa, la liberalización de las tasas de interés y la decisión del Gobierno Federal de financiar todo su déficit presupuestal con la emisión de deuda tuvo como consecuencia una mayor participación de los intermediarios en éste mercado.

Como tal, el mercado de deuda privada se empieza a formar a partir de la reforma financiera de 1988 que terminó con la reprivatización de la banca en 1991. Es en éste periodo que se empiezan a comercializar formalmente los títulos de deuda privada. En 1988 aparecen las aceptaciones bancarias y el papel comercial. Finalmente, en 2000, nacen los certificados bursátiles, cuya principal característica es la flexibilidad que tienen en cuanto al monto y al plazo de financiamiento. (Banco de México, 2017)

En enero de 2000, y con el propósito de impulsar el desarrollo en el mercado de deuda a través de instrumentos de mayor plazo, el Gobierno Federal emitió los primeros bonos a tasa fija con un plazo de 3 años. Actualmente existen referencias de 3, 5, 10, 20 y 30 años.

Recientemente, desde 2011, Nacional Financiera y la Secretaría de Economía implementaron el programa Mercado Institucional de Deuda Alternativa Societaria (MIDAS), para que las pymes emitan deuda como una alternativa de financiamiento a mediano y largo plazo.

El Programa está dirigido a empresas con ventas de 300 millones de pesos al año, con posibilidad de obtener recursos desde 300 millones hasta 2,000 millones de pesos a un plazo de tres a cinco años, con una tasa de interés de TIIE³² + 7.5%. (Expansion, 2017)

Dentro del mercado de deuda mexicano, existen diversos tipos de instrumentos que se pueden utilizar para su emisión y que dependiendo la entidad colocadora, los nombres o formas de llamarlos varía. En la siguiente tabla se puede observar la clasificación estricta:

Tabla 7. Clasificación de los instrumentos de deuda

Cuadro 1. Clasificación de instrumentos de deuda

Emisor	Instrumento	
Gobierno Federal	Certificados de la Tesorería (cetes)	
	Bonos de Desarrollo (Bondes)	
	Bonos M	
	Bonos denominados en UDIs (Udibonos)	
Instituto para la Protección al Ahorro Bancario	Bonos IPAB (BPA, y BPAT y BPA182)	
Banco de México	Bonos de Regulación Monetaria (BREM)	
Empresas paraestatales e instituciones públicas	Certificados bursátiles y bonos	
		Aceptaciones bancarias
		Certificados de depósito
		Bonos bancarios
		Certificados bursátiles
		Obligaciones bancarias y pagarés
Empresas privadas	Papel comercial	
	Obligaciones Privadas	
	Certificados de Participación Ordinaria (CPO y CPI)	
	Pagarés	
	Certificados bursátiles	
Gobiernos estatales y municipales	Certificados bursátiles	

Fuente: (BANXICO, 2018)

³² La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) es una tasa representativa de las operaciones de crédito entre bancos calculada por el Banco de México. Esta tasa se usa como referencia para establecer algunas tasas comerciales a nivel bancario.

Como se puede observar en la tabla anterior, existen diferentes denominaciones para cada tipo de instrumento de deuda. El nombre se ajusta dependiendo a la entidad emisora. Aunque para efectos de ésta investigación, la atención se centrará en los certificados bursátiles o bonos que pueden ser emitidos por prácticamente todas las entidades: empresas paraestatales, instituciones públicas, la banca comercial, empresas privadas, gobiernos estatales y municipales.

Los bonos son contratos de deuda, es decir, es un instrumento que da la posibilidad a las empresas de determinar por sí mismas el plazo de la deuda, el monto, las condiciones generales de pago y la tasa de interés. Prometiendo un pago futuro a cambio de un precio.

La deuda emitida mediante certificados bursátiles puede estar respaldada por activos no productivos, por ejemplo: las cuentas por cobrar. Sin duda, es la mejor opción para las pymes mexicanas gracias a su naturaleza flexible que permite adecuarse a las necesidades de las mismas.

3.4 Costos y ventajas del financiamiento bursátil

Buscar financiamiento en la BMV mediante una emisión de acciones puede llegar a tener un costo de entre 200 y 300 millones de pesos, o hasta el 5 por ciento del total de los recursos obtenidos en el mercado.

En 2015, una de las Ofertas Públicas Iniciales más grande fue de la inmobiliaria GICSA, que destinó el 4 por ciento de los recursos obtenidos a gastos relacionados con la colocación, alrededor de 289 millones de pesos.

En promedio, en México la comisión por colocación en una OPI ronda entre el 2.5 y el 3.5 por ciento, pero adicionalmente, hay que pagar entre 1.5 y 2 por ciento de otros gastos, como contadores, abogados e inscripción en Bolsa, etcétera.

El costo de entrar a la BMV es menor que en Estados Unidos, ya que México es un mercado menos profundo y desarrollado que las bolsas neoyorquinas. En Estados Unidos, el costo es más alto, ya que sólo la comisión de los intermediarios colocadores llega a ser de entre el 5 y 7 por ciento.

Una gran ventaja que tiene el bono frente a los distintos instrumentos que existen, es que incurre en menos costos de colocación, es decir, los gastos para la empresa que lo emite son menores que emitir una acción o una FIBRA por ejemplo.

En este cuadro justamente se puede apreciar la ventaja de costos a la que se está haciendo referencia. Se pueden observar activos como acciones, FIBRAS y deuda emitidas por distintas empresas, el monto recaudado por la emisión y los costos de colocación (expresado en millones de pesos y en porcentaje).

Tabla 8. Costos de colocación que incurren distintos instrumentos financieros

EL FINANCIERO		EMPRESAS	
Diferencias			
Emitir deuda es menos costoso que algún otro tipo de financiamiento en la BMV.			
Instrumento	Acciones	Fibras	Deuda
Empresa	Nemak	Fibra HD	Chedraui
Monto levantado*	10,752	1,088	10,000
Costo de colocación*	393.0	55.4	1.1
Costo/monto	4%	5%	0.01%
Datos en millones de pesos		*Sin considerar sobreasignación	

Fuente: (Valle, Ana, El Financiero, 2015)

Claramente, como se ha mencionado a lo largo de este capítulo, emitir acciones o deuda en los mercados financieros tiene grandes beneficios. Para las pymes mexicanas, esto aseguraría su permanencia en el mercado, reduciría los índices

de mortandad y conseguiría que empresas más competitivas representen a México en el escenario internacional.

Cuando se acude al financiamiento bursátil, automáticamente se aumenta el valor de la empresa. Las empresas que emiten valores (acciones, deuda, CKD's, FIBRAS, etc.) generan valor agregado a accionistas, proveedores y clientes. Contribuyen a mejorar la economía del país y se vuelven más atractivas a nivel internacional debido a su seriedad institucional y financiera.

El fortalecimiento de su estructura financiera le permitiría mejorar procesos como: la optimización de costos, incremento de los márgenes de utilidad, obtención de liquidez, modernización, crecimiento, consolidación de pasivos, financiamiento para la investigación, sustentabilidad y desarrollo de capital humano.

El acceso al financiamiento bursátil a través de la colocación de acciones o la emisión de títulos de deuda en el mercado de valores es un procedimiento exigente. Obtenerlo constituye un reconocimiento al grado de madurez de la empresa y de liderazgo de sus directivos, derivado de la mejora en el proceso de toma de decisiones en el órgano de gobierno. (Banco de México, 2017)

Otra de las ventajas competitivas que ofrece el financiamiento bursátil es que flexibiliza las finanzas de los empresarios y la capitalización. Los accionistas pueden diversificar su inversión/riesgo, incrementar su liquidez y brindar facilidad para la toma de decisiones sobre su patrimonio. También abre puertas a más fuentes de financiamiento incrementando fuertemente las posibilidades de obtención de recursos para la realización de proyectos de inversión atractivos. (BMV, 2020)

Finalmente cotizar en la BMV constituye un poderoso atractivo que puede ser empleado para respaldar todas aquellas estrategias destinadas a fortalecer la competitividad de la organización, facilitando alianzas, fusiones y adquisiciones. Una empresa que cotiza en Bolsa puede acceder a los mercados globales, generar credibilidad ante inversionistas extranjeros, acceder a clientes

internacionales, estandarizar procesos y obtener reconocimiento de su marca, producto o servicio. (BMV, 2020)

Como ya se ha mencionado en varias ocasiones, el lograr ingresar a la BMV no es nada sencillo. De conseguirlo, el capital que se puede llegar a levantar es exorbitante. Por ello, preparar una empresa para que logre calificar probablemente sea la tarea más complicada (Roma no se construyó en un día). Aunque eso sí, el resultado podría culminar en convertirse en una empresa multinacional.

CAPITULO 4. CAPITALIZACIÓN, DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN. DE PYME A EMPRESA INTERNACIONAL

En este último capítulo se hablará del clímax de crecimiento que toda empresa pretende alcanzar, así como del proceso y las fases de desarrollo por las que se atraviesan para lograr dicha meta.

El esfuerzo se enfocará en el *knowhow* (el cómo saber hacer las cosas) y en el *know why* (saber por qué las cosas son de tal manera) una vez conseguido el financiamiento o reunido el capital necesario. La aplicación de dichos beneficios se focalizará al desarrollo de la internacionalización.

La administración empresarial y sus etapas (planeación, organización, dirección, control e integración) es uno de los temas obligatorios en este capítulo pues gran parte del éxito de una empresa dependerá directamente de cómo es administrada.

Dentro de la planeación, se mencionarán las tácticas, estrategias y políticas a seguir que fungirán como eje rector de toda acción empresarial. La diversificación de ganancias es una prioridad en el proceso administrativo.

Los negocios internacionales entran a jugar un papel clave pues como tal en la hipótesis de la investigación se pretende que las pymes logren desarrollarse en el mercado como empresas internacionales apoyándose en un ambiente de negocios óptimo. En este punto, la visión y misión que las empresas persiguen podrán ser replanteadas y orientadas a un horizonte de constante crecimiento.

Dicho de otro modo, en este capítulo se da pauta para responder: ¿qué se debe hacer con el dinero canalizado y en qué debe invertirse? Englobando como un proceso conjunto, la toma de decisiones y las acciones que se tienen que llevar a cabo para mejorar la empresa.

4.1 Etapas del desarrollo empresarial

El camino que recorre una pequeña empresa hasta volverse una gran corporación está lleno de retos y oportunidades. Desde la consecución de clientes en los inicios de la empresa hasta la selección de directivos en la fase de crecimiento y la definición de las estrategias. Todo tiene un momento y una razón de ser. Sin embargo, es la capacidad del empresario de adaptarse a los requerimientos en cada etapa del crecimiento lo que, en últimas, le permite a la empresa evolucionar.

Según el nivel de complejidad de la firma, ésta se encontrará ubicada en alguna de las cinco etapas de desarrollo empresarial: nacimiento, supervivencia, crecimiento o aceleración, madurez y renacimiento. En cada una de ellas, el papel de los empresarios tiene una connotación diferente, y conforme se avanza en las etapas, la estructura organizacional y las estrategias se vuelven más sofisticadas. (La nota económica, 2018)

Las empresas, al igual que los productos, tienen que pasar por un ciclo de vida y generar cambios en sus diversas etapas. Las personas que se inician con pequeñas empresas deben comprender que consolidarlas toma su tiempo y que los cambios son consecuencia de las diferentes etapas del desarrollo del negocio.

Etapa 1: Nacimiento

Este es el punto de partida de la mayoría de empresas. Se parte de una idea de negocio. Se establece el giro. Se desarrolla un plan de negocios. Se busca financiamiento. Se estructura el primer cuerpo de trabajo.

Aquí, todos los esfuerzos apuntan al desarrollo de productos y estrategias para obtener clientes y entregar el producto y/o servicio ofertado en tiempo y forma. Por lo general, la organización es bastante simple y el dueño es quien lleva sobre sus hombros prácticamente todas las actividades de la empresa.

La facilidad de adaptación en ésta etapa permite cumplir con la promesa de valor de la empresa y ajustarse con rapidez a lo que demandan los clientes. Es una etapa en la que no existen ganancias netas iniciales. (Tecnología Negocios, 2017)

Etapa 2: Supervivencia

En esta fase, el negocio ha demostrado ser viable, tiene suficientes clientes y la oferta de productos es capaz de mantener la base de consumidores. La estrategia principal es la de equilibrar los ingresos con los gastos y formar alianzas estratégicas con otras empresas del sector.

Para esto, debe avanzarse en la planeación y proyección de los flujos de efectivo. Así, no solo se tiene claridad acerca de las perspectivas de la empresa, sino también se mitiga la percepción de riesgo que puede llegar a tener la firma.

Aunque se atraviesa por un momento máximo de innovación, ésta es la etapa más arriesgada y costosa. Las utilidades suelen ser negativas o bajas y los precios

altos. La estructura organizacional es pequeña e informal y regularmente tres cuartas partes de las empresas no sobreviven. (Tecnología Negocios, 2017)

Etapa 3: Crecimiento o aceleración

Superadas las primeras dos etapas, la empresa ya cuenta con reconocimiento en el mercado, es rentable y autosostenible. Su estructura organizacional es más compleja y cuenta con cabezas responsables en diferentes áreas. Ahora, la supervisión por parte del dueño debe estar más enfocada en la planeación estratégica y no en la microgerencia.

En este escenario, los expertos en desarrollo empresarial afirman que el empresario se enfrenta a una dicotomía donde o apalanca el crecimiento de la empresa aprovechando los logros cosechados o la mantiene como una fuente de ingresos mientras se dedica a otras actividades. (La nota económica, 2018)

En esta etapa, las ventas suben. Se logra una cartera de clientes satisfecha y su lealtad. La distribución pasa a ser intensiva y las utilidades aumentan. Se comienzan a buscar la expansión a nuevos mercados. Se desarrollan nuevos productos.

Si las prácticas de la empresa en las dos etapas anteriores fueron adecuadas, la empresa entra en la fase de aceleración, en la que tiene la oportunidad de encaminarse hacia las grandes ligas del sector empresarial. Tanto la planeación operativa como la estratégica entran a desempeñar un papel fundamental para el futuro de la empresa.

Etapa 4: Madurez

En esta etapa se alcanza el tamaño óptimo de la empresa. Las ventas, la promoción y los productos están en su punto máximo. Se vuelve obligatoria la descentralización de la estructura organizacional y la sistematización. Esto aplica

para los procesos de fabricación de productos, para la prestación de servicios ofrecidos o para el control interno de la misma, por ejemplo, innovación de sistemas de gestión de recursos humanos, supervisión de estándares de calidad, mejoramiento de manejo de inventarios, entre otros.

Paralelamente, aunque ahora la empresa ha llegado a la cúspide del mundo empresarial, si quiere mantener ese estatus, debe fusionarse, innovar o rediseñar sus productos y/o servicios.

El riesgo en esta etapa lo puede suponer el exceso de confianza al pensar que el tamaño de la empresa es un blindaje frente a nuevos competidores, productos y tecnologías.

Es por esto que, la planeación estratégica y la adaptación son elementos de vital importancia para la compañía. Su adecuado desarrollo y aplicación le permitirán identificar y prepararse para los cambios en las tendencias del mercado, lo que reducirá sus posibilidades de fracaso e incrementarán su posibilidad de mantenerse en la cima. (Taggart, 1996)

Etapa 5: Declive y Renacimiento

La fase de rápido crecimiento no puede mantenerse indefinidamente. Tarde o temprano, la tasa de expansión se moderará y la empresa entrará en una etapa de declive en la que la estabilidad se vuelve un tema central. Las ventas y utilidades van hacia la baja. Se producen recortes en productos y servicios.

En esta etapa, se debe hacer un autoanálisis y profundizar en los cambios estructurales, organizacionales y estratégicos planteados en etapas anteriores. El declive puede deberse a la falta de adaptación a los cambios de tendencias del mercado, falta de innovación o mantenimiento de estructuras excesivamente burocráticas.

Pronto se identifiquen los puntos de fallo, errores o languideces presentadas, la empresa estará lista para pasar a una fase de renacimiento. Aquí se corrige el rumbo. Se estabilizan los precios bajos y las utilidades vuelven a flote pero surge la necesidad de reinversión. Para ello, se descentralizan las decisiones. Se fomenta la innovación. Se pasa a crear divisiones, filiales y alianzas estratégicas. (Tecnología Negocios, 2017)

La empresa que logra recuperarse de las caídas y superar dichas adversidades tiene camino libre para convertirse en un pulpo empresarial con tentáculos en cada país y habitante del planeta. Con un reconocimiento internacional inigualable. Es en este punto dónde se consolidan las grandes empresas globales o multinacionales.

4.2 El proceso de internacionalización

La internacionalización de las pymes mexicanas es la arteria principal de dicha investigación. Gracias a la capitalización obtenida al utilizar la inversión de cartera o a la emisión de valores, el proceso de internacionalización se vuelve más sencillo y rápido.

Sin embargo, surgen las siguientes interrogantes: ¿qué necesita una empresa para internacionalizarse además de capital? ¿En qué momento una empresa se vuelve internacional? ¿Qué estrategias se deben utilizar para afianzar la internacionalización? Para dar respuesta a ello se apoyará en el modelo de estrategia internacional de Michael Porter y su adaptación de la cadena de valor de 1985.

Ilustración 4. Modelo de estrategia internacional de Michael Porter



Fuente: (Adaptación de la cadena de valor de Porter, 1985)

El concepto de la cadena de valor se apoya en la operativa de la multinacional como una serie de actividades distintas pero interrelacionadas que pueden categorizarse como primarias o secundarias. Las cinco actividades primarias son: logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas y servicios postventa.

Por otro lado, las actividades de soporte son: aprovisionamiento, desarrollo tecnológico, recursos humanos e infraestructura de la empresa. Dentro del contexto de las estrategias multinacionales, la cadena de valor representa la base para el análisis estratégico de cualquier empresa. (Taggart, 1996)

Entonces dependerá de la coordinación y control que se tenga sobre la cadena de valor para que el margen (beneficios) y el valor de la empresa aumenten. Las empresas con el fin de obtener una ventaja competitiva frente a los oponentes, podrían optar por utilizar diversas estrategias, por ejemplo: el bajo costo o la diferenciación del producto, entre otras.

Algunos de los puntos clave que se deben tomar en cuenta al momento de internacionalizarse son:

1) Capacidad para identificar las barreras. Una empresa debe conocer qué es lo que le está impidiendo crecer. Para ello, es primordial realizar un análisis interno, donde se examina si la empresa está preparada para cumplir con las demandas del mercado que quiere cubrir.

2) Reconocer el producto que se va a ofrecer. Hay que evaluar las oportunidades del producto o servicio que se está ofreciendo, ¿en qué países podrá tener éxito?, ¿será atractivo para los clientes potenciales? Si una empresa quiere expandir su negocio a mercados internacionales, no bastará con que su producto sea popular en el país donde ya se ha asentado, tendrá que serlo también en los demás países objetivo.

3) Ser mejor que su competencia. La empresa que quiera internacionalizarse tendrá que ofrecer un producto o servicio mejorado al de su competencia, si es que la tiene. Por esta razón, expandirse en otros mercados significa estar muy al tanto de lo que hacen otras empresas en el mismo sector. Examinar el consumo de lo que ofrece la competencia puede ayudar a conocer el nivel de oportunidades que se tiene en ese mercado

4) Elaborar un plan. Una empresa no puede internacionalizarse sin un plan de negocio que determine los pasos a seguir, donde se apunten todas las acciones, objetivos, metas, fallos, aciertos, estrategias, etc.

5) Cada gasto es una inversión a realizar. Es importante tener en cuenta que los beneficios pueden ser a largo plazo, que tal vez no se vean reflejados de inmediato y que siempre habrá gastos o inversiones que realizarse (maquinaria, personal, logística, inversiones de cartera, emisión de bonos, expansión de instalaciones, etc.) Todo al final será una inversión destinada al desarrollo y crecimiento. (Galiana, 2018)

Afortunadamente, la interdependencia del mundo actual permite a las empresas expandir sus operaciones hasta límites impensables. Antes, el alcance de la

actividad de una empresa no solía ir más allá de las fronteras del país en el que se encontraba. Ahora, gracias a la globalización, cualquier emprendedor (por pequeño que sea) tiene la posibilidad de llevar su negocio a cualquier parte del mundo.

La internacionalización empresarial se presenta como uno de los elementos clave para garantizar el crecimiento y las perspectivas de futuro de las organizaciones. Abre un abanico de posibilidades a las empresas, no solo en el aspecto comercial para llegar a un mayor número de clientes con diferentes culturas. Además de eso, las empresas tienen la posibilidad de negociar con diferentes proveedores de todo el mundo e incluso llegar a trasladar sus procesos productivos a cualquier país. (Acosta, 2017)

La internacionalización permite la diversificación de los mercados y las inversiones, lo cual ayuda a romper con los ciclos económicos de cada zona y reducir los riesgos empresariales. Por ejemplo, si un país entra en crisis y una empresa tiene actividad en muchos más, no sentirá tanto la caída coyuntural.

En años recientes, la apuesta por la internacionalización se ha visto reforzada por las crisis económicas (que fuerzan a las empresas a buscar nuevos mercados), la aceleración tecnológica (que conecta polos con una rapidez inimaginable) y la dinámica de mercado global (que impulsa el intercambio de mercancías y servicios de forma exorbitante). (Acosta, 2017)

Esto ha permitido a las empresas elegir mejor sus modelos de gestión. De tal forma que se puedan ahorrar costes, mejorar procesos, capacidades productivas y aumentar los beneficios en el corto, mediano y largo plazo.

4.3 Afianzando la internacionalización de las pymes

Toda pyme que pretenda sumergirse en las someras aguas de los negocios internacionales debe contar con estrategias que le permitan salir a flote cuando se presenten escenarios de adversidad e incertidumbre.

Cabe destacar que las empresas que consiguen internacionalizarse se les denomina empresas multinacionales o transnacionales, las cuales según su definición: son aquéllas que no sólo operan y se rigen en su país de origen, sino que también tienen presencia y se constituyen en otros países. (Ecu Red, 2018)

Toda multinacional está envuelta en negocios internacionales, por ello también es importante conocer su definición. Los negocios internacionales son todas aquéllas transacciones (exportaciones, importaciones, inversiones y financiaciones) privadas o gubernamentales que involucran a dos o más países. (DDE, 2016).

En el mundo de los negocios existen diversas estrategias que de ser aplicadas correctamente pueden marcar la diferencia entre posicionarse a nivel global o desaparecer. La última fase del proceso, y la que define el cambio de empresa nacional a internacional, es la implantación física en otros países, ya sea a través de filiales o franquicias.

Sin embargo, conseguir internacionalizarse nunca será suficiente. Mantener la presencia internacional es el verdadero reto. Por ello, de las dos tareas más importantes que tienen los directivos de una empresa multinacional son: determinar la dirección estratégica general de la empresa y construir una forma organizacional que brinde el desempeño requerido por la planeación táctica, operativa y estratégica.

Uno de los mejores ejemplos que permite visualizar la evolución y cambios que puede experimentar una pequeña empresa es Starbucks. Una pequeña cafetería con origen en Seattle, Washington que pasó a convertirse en la cadena internacional de café más grande del mundo.

En México, en febrero de 2002, ALSEA (la empresa operadora líder en restaurantes en América Latina y España) celebró un contrato de asociación con *Starbucks Coffee International* (SCI) para promover y desarrollar la marca Starbucks en México a través de la subsidiaria Café Sirena. En septiembre de ese año, ALSEA abrió el primer Starbucks en México.

Desde septiembre de 2002, cuando ALSEA comenzó la operación de *Starbucks*, el precio de sus acciones se ha multiplicado casi 50 veces, al pasar de 1.28 a 63.7 pesos. Hoy día, ALSEA no solo opera *Starbucks* en México, también lo hace en Argentina, Colombia y Chile. En conjunto, los cuatro países suman 847 unidades al cierre del primer semestre de 2017. (Expansión, 2017)

Estas cifras son el resultado de la capitalización que obtuvo ALSEA (una empresa mexicana que desde 1998 ya cotizaba en la BMV) por medio de la asociación con *Starbucks* levantando capital suficiente como para inyectar alrededor de 5,000 millones de pesos al crecimiento de la marca. *Starbucks* ha afianzado su internacionalización al crecer, expandirse y posicionarse en México y en América Latina.

CONCLUSIONES

Comprender cómo utilizar adecuadamente los mercados financieros para obtener ganancias de ellos y financiarse es un proceso que toma tiempo. Ninguna persona se ha vuelto millonaria de la noche a la mañana con el hecho de invertir, eso es seguro. De lo contrario, aquéllas personas que llegan a comprender cómo funcionan los mercados y que utilizan ese conocimiento a su favor al momento de realizar inversiones, son los que verdaderamente se vuelven ricos.

A lo largo de la historia, cientos de empresarios se han apalancado exitosamente de los mercados bursátiles para sacar beneficios, algunos colocando sus empresas en Bolsa, otros tantos emitiendo deuda, y los más aventurados, realizando operaciones especulativas.

Los beneficios que se puede obtener a través de la especulación o la propia colocación de activos en Bolsa son inimaginables. En México, todas las grandes empresas utilizan el mercado de valores para obtener rentabilidad. Alrededor del mundo, la mayoría de las multinacionales más importantes, cotizan, participan e invierten en los mercados financieros para extraer dinero. Lo que quiere decir, que el financiamiento bursátil es una alternativa real y eficaz que permite a las empresas atender sus necesidades financieras, crecer, ejecutar sus proyectos de inversión y expansionismo.

Toda pequeña y mediana empresa que pretenda potencializar su crecimiento debería repensar sus fuentes tradicionales de financiamiento y voltear a ver los mercados financieros como una alternativa viable para levantar capital.

Acudir a este tipo de financiamiento puede representar una solución efectiva para resolver el asunto de los elevados índices de mortandad empresarial en el país atacando problemas como la escasez de capital y el acceso al crédito.

Evidentemente, el dinero no es la solución a todo. Para que funcione, las pymes deben atender otras necesidades como: la falta de organización, la mala administración, la pérdida de control, falta de planeación, falta de capacitación,

bajo nivel productivo, problemas de adaptación, falta de visión sobre los negocios, etc. Eventualmente, si se cuenta con capital suficiente, estas complejidades se podrían ir atacando de forma gradual hasta el punto de suprimirles.

Finalmente, invertir en mercados financieros representa una posibilidad real de generar efectivo, acortar tiempos de crecimiento y capitalizar cualquier empresa de una forma no ordinaria. A su vez, también significa la oportunidad de eliminar barreras físicas y psicológicas que sólo lastran la correcta planeación operativa, táctica y estratégica de las empresas. Así, las pymes podrán ser conducidas hacia un horizonte adecuado para estimular su internacionalización.

RECOMENDACIONES

Cabe mencionar que la inversión de cartera y la colocación de activos financieros en mercados bursátiles son actividades económicas que implican riesgos elevados. Sin embargo, ambas modalidades merecen la pena el esfuerzo si se practican con su debida seriedad. Con el adecuado uso del conocimiento, la visión correcta, la constancia y el deseo, todo en la vida se puede conseguir.

Para realizar inversión de cartera en los mercados financieros es fundamental adentrarse a ellos, conocerles, y saber lo que se está haciendo. Muchas personas cometen el error de no prepararse lo suficiente y actúan de forma emocional al momento de especular los mercados. Lo cual, les orilla a operar como si estuvieran apostando en un casino. Cabe destacar que los mercados financieros no son para nada como un casino aunque sí existe una línea muy delgada entre invertir adecuadamente y apostar.

Por otro lado, si se pretende participar en los mercados financieros para colocar activos bursátiles, es prudente revisar con precisión el proceso y las condiciones específicas que maneja la Bolsa Mexicana de Valores para poder emitir valores.

Para ambas modalidades se recomienda tomar cursos, leer, informarse, practicar y prepararse profesionalmente pues como dice Warren Buffet: “Nunca inviertas en un negocio que no entiendas”

EJEMPLOS DE OPERACIONES BURSÁTILES

Gráfica 11. Análisis técnico aplicado al activo bursátil GBP/CAD



Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Metatrader 4.0, 2019)

En este gráfico del activo financiero libra esterlina vs dólar canadiense que por sus siglas en inglés, *Great Britain Pound vs Canadian Dólar* (GBP/CAD), se puede apreciar la aplicación de un análisis técnico mediante la colocación de líneas negras horizontales que funcionan como soportes y resistencias en el valor

del activo. A su vez, en la parte superior, se observa perfectamente la formación de un rango, lo que significa que el precio ha estado oscilando entre los valores de 1.7350 y 1.7500 en repetidas ocasiones. Para el día 29 de junio, el precio realiza un primer impulso hacia la baja y rompe el mínimo de 1.7500. Lo que se traduciría como una señal de venta. Sin embargo, para poder ejecutar alguna orden de venta, únicamente se esperarí la confirmación del precio, lo que quiere decir, que el precio debe mantenerse por debajo de 1.7500 para realmente asegurar su caída.

Aquí es donde entra la oportunidad de los operadores de cartera para poder ingresar al mercado y ejecutar órdenes de venta tal y como las que se colocaron con un lotaje de 0.50 por pip (5USD/pip). Finalmente, el escenario planteado fue válido y el valor de la libra esterlina cayó 200pips frente al dólar canadiense generando una ganancia aproximada de 1000USD hasta el objetivo planteado.

Gráfica 12. Análisis técnico aplicado al activo bursátil EUR/CAD



Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Metatrader 4.0, 2019)

En este gráfico del activo financiero euro vs dólar canadiense que por sus siglas en inglés, *Euro vs Canadian Dólar* (EUR/CAD), se puede apreciar la aplicación de un análisis técnico mediante la colocación de dos líneas blancas horizontales que funcionan una como soporte en 1.50620 y otra como resistencia en 1.51195, lo que quiere decir que el precio ha estado encapsulado y oscilando dentro de esos dos precios.

Sin embargo se puede observar que el precio se ha ido alejando del soporte, formando mínimos cada vez más altos y presionando fuertemente la

resistencia. Lo cual da una primera señal de que un fuerte movimiento se aproxima en dirección al alza. Por tanto, se decide colocar una orden de compra por encima del nivel 1.51195 para que al momento de que el movimiento rompa ese máximo, la orden de compra se active.

Finalmente, el escenario es válido y el valor del euro sube fuertemente frente al valor del dólar canadiense con un movimiento de aproximadamente 100pips o una ganancia de 500USD con respecto al lotaje de 0.50 colocado en la orden.

Gráfica 13. Análisis técnico aplicado al activo bursátil JP225

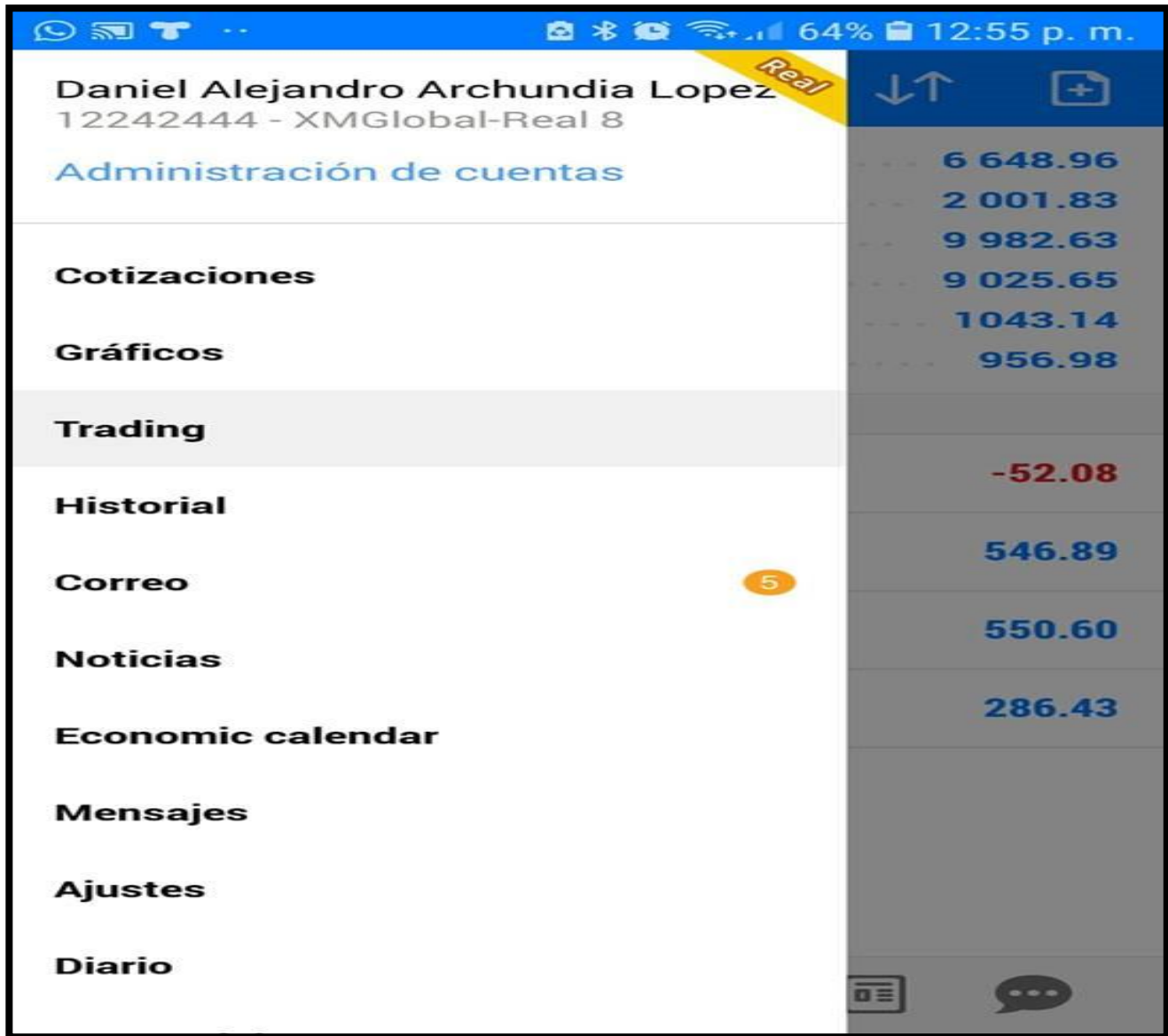


Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Metatrader 4.0, 2019)

En este gráfico del activo financiero índice japonés que por sus siglas en inglés, *Japanese Index 225* (JP225), se puede apreciar la aplicación de un análisis técnico mediante la utilización del indicador *moving average* (línea de movimiento promedio) con tres diferentes configuraciones: La línea azul con 50 periodos, la línea roja con 20 periodos y la línea amarilla con 5 periodos, (ambas con una desviación estándar de 2.0.) Los periodos son las velas que recoge el indicador y de acuerdo con la data del *Open, Close, High & Low* (OCHL) dividido entre cuatro arroja una línea de movimiento promedio.

En este caso, la señal de compra se da cuando la línea roja y la línea azul se cruzan hacia la alza. Es entonces cuando se emite una orden de compra (*buy*) con un lotaje de 1.0 (10USD/pip). Finalmente el escenario es válido y se da un fuerte movimiento al alza en el valor del índice japonés llegando a las 22040 unidades con una ganancia aproximada de 4,000usd.

Ilustración 5. Cuenta real en broker XM



Fuente: (Elaboración propia con base en la interfaz del programa Metatrader 4.0 vista desde un celular, 2019)

En la imagen se puede apreciar cómo luce una cuenta real para realizar inversión de cartera y operar los mercados financieros. En este caso la cuenta está a nombre de Daniel Alejandro Archundia López, con número de cuenta 12242444 y con el *broker XM Global*, el cual, es uno de los *brokers* más importantes a nivel mundial.

Gráfica 14. Análisis técnico aplicado al activo bursátil del petróleo (OIL)



Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Tradingview, 2019)

En este gráfico del activo financiero del petróleo se puede apreciar la aplicación de un análisis técnico mediante la colocación de líneas negras de soporte y resistencia. A su vez, se identifican los altos y los bajos que ha ido plasmando el precio. En la parte superior, el precio intenta continuar a la alza, sin embargo, hace un falso rompimiento a la resistencia en la zona azul (una trampa muy común utilizada para generar liquidez y atrapar compradores). Es aquí donde se especula que el precio podría caer. Por tanto, se emite una orden de venta. La caja roja muestra el *stop loss* o paro de pérdida representando el riesgo que se asumirá en la posición y la caja verde muestra la entrada o precio al que se vendió y el posible objetivo a alcanzar (*take profit*).

Ilustración 6. Desglose de operaciones ganadoras ejecutadas en cuenta real

Operación	Fecha y Hora	Beneficio
Beneficio:		1 539.95
Balance:		1 539.95
GBPJPY, sell 1.00 136.674 → 135.906	2019.07.02 23:59	711.63
EURJPY, sell 1.00 122.236 → 121.761	2019.07.02 22:56	440.18
GBPJPY, sell 1.00 136.670 → 135.998	2019.07.02 22:31	622.79
OIL-AUG19, sell 10.00 58.55 → 56.89	2019.07.02 17:55	1 660.00
USDJPY, sell 1.00 108.252 → 108.120	2019.07.02 17:50	122.09
CHFJPY, sell 1.00 109.612 → 109.574	2019.07.02 14:03	35.09
GBPJPY, sell 1.00 136.853 → 136.709	2019.07.02 14:03	132.99
GBPNZD, sell 1.00 1.89320 → 1.89407	2019.07.02 14:03	-58.01
USDZAR, buy 0.80 14.1671 → 14.1398	2019.07.02 14:03	-154.46

Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Metatrader 4.0, con vista desde un celular, 2019)

Desglose de operaciones ejecutadas y cerradas con ganancias. Se realizaron operaciones en diversos activos AUD/JPY, GBP/JPY, EUR/JPY, USD/JPY, CHF/JPY y OIL-AUG19. Hay una ganancia total de 3,070usd. La operación de petróleo es la que se analizó en la gráfica 14.

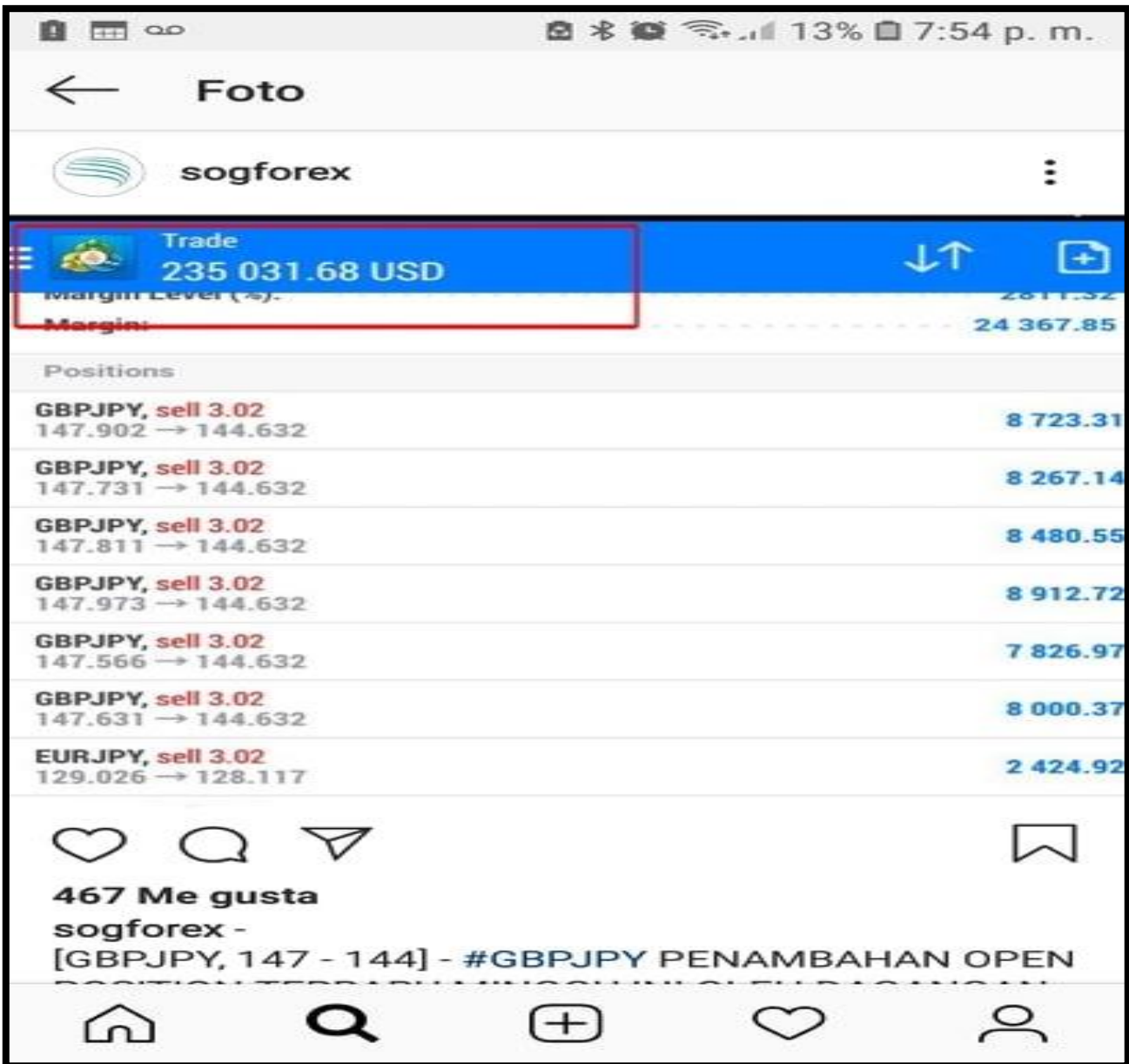
Ilustración 7. Desglose de operaciones perdedoras ejecutadas en cuenta real

Operación	Fecha y Hora	Pérdida (USD)
Beneficio:		-1 152.73
Balance:		-1 152.73
AUDJPY, sell 0.50 79.218 → 79.650	2019.03.01 15:06	-193.04
AUDJPY, sell 0.50 79.216 → 79.650	2019.03.01 15:06	-193.93
AUDJPY, sell 0.50 79.214 → 79.650	2019.03.01 15:06	-194.83
AUDJPY, sell 0.50 79.213 → 79.650	2019.03.01 15:06	-195.27
NZDJPY, sell 0.50 75.920 → 76.300	2019.03.01 09:58	-169.92
NZDJPY, sell 0.50 75.920 → 76.300	2019.03.01 09:58	-169.92

Fuente: (Elaboración propia con base en datos del programa Metatrader 4.0, con vista desde un celular, 2019)

Desglose de operaciones ejecutadas y cerradas con pérdidas. Se realizaron operaciones en el activo AUDJPY (*Australian Dólar vs Japanese Yen*). Se perdieron 1,152.73USD en posiciones de venta.

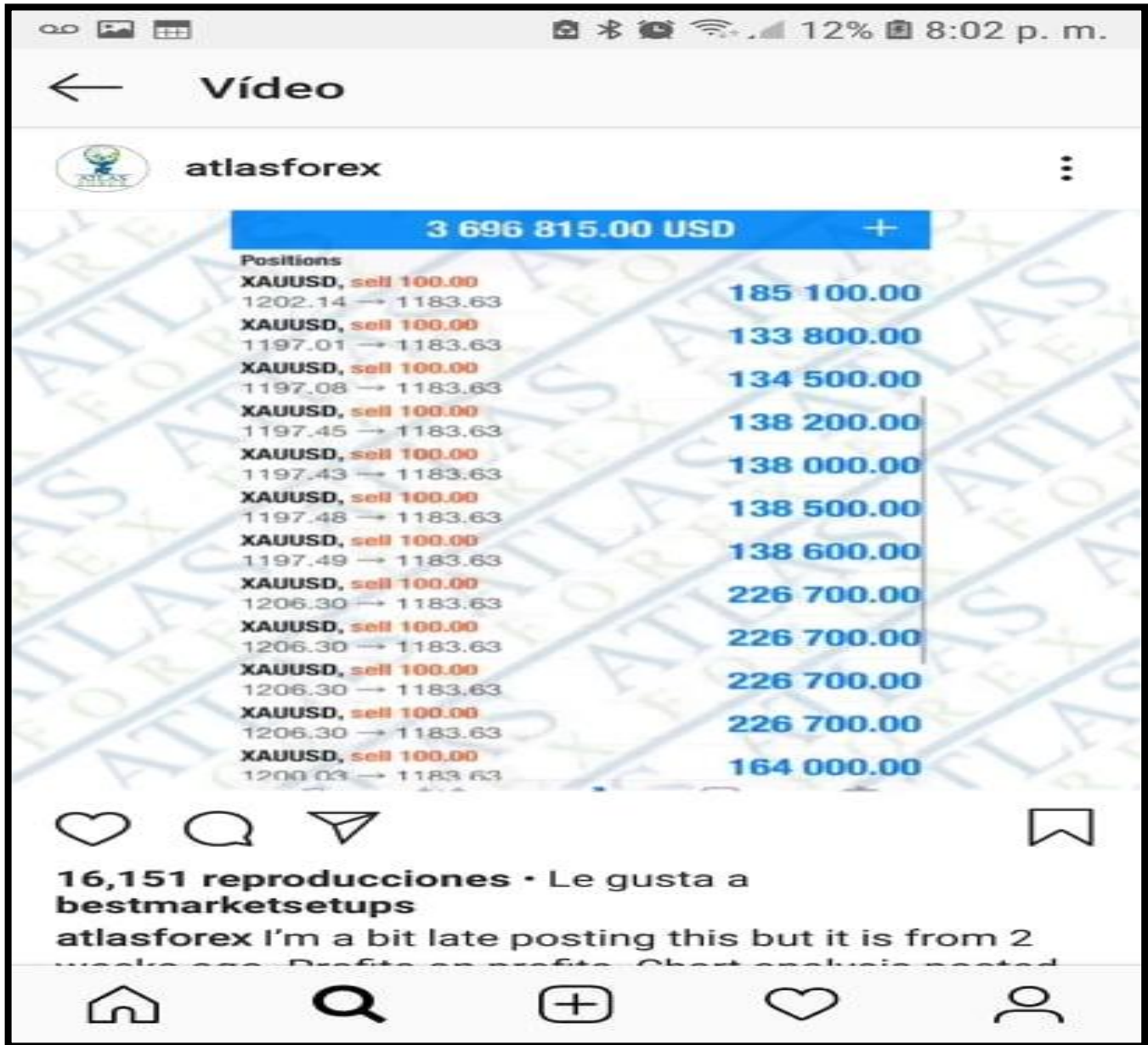
Ilustración 8. Beneficios de la inversión de cartera a nivel profesional



(Fuente: Sogforex, 2019)

Captura de pantalla obtenida de la cuenta de @sogforex en *Instagram* dónde se muestran las operaciones realizadas y beneficios obtenidos por un especulador profesional. En un lapso de 2 semanas, se obtuvo una ganancia de 235,031.68USD

Ilustración 9. Beneficios de la inversión de cartera a nivel institucional



Fuente: (Atlasforex, 2019)

Captura de pantalla obtenida de la cuenta de @atlasforex en *Instagram* dónde se muestran las operaciones realizadas y beneficios obtenidos por un especulador institucional donde se puede apreciar una ganancia de 3, 696,815.00USD que se obtuvo en aproximadamente dos meses de operativa. Dicha imagen es el ejemplo perfecto para darse una idea de hasta dónde se puede llegar y cuánto se puede ganar invirtiendo en los mercados financieros.

EJEMPLOS DE COLOCACIONES EN BOLSA. CASOS DE ÉXITO

Desarrollo inmobiliario *BeGrand*

BeGrand es una empresa que se constituyó en el 2014 y que está enfocada en crear e incrementar el valor de la inversión para los clientes, accionistas, inversionistas, colaboradores y comunidades, mediante la transformación del entorno urbano, su principal objetivo es desarrollar espacios de convivencia confortables, innovadores, de excelente calidad y en armonía con el medio ambiente; el tiempo de construcción es de aproximadamente 4 años e involucra tres procesos, desde la compra del terreno, hasta el término de la obra y su venta.

En febrero del 2018, *BeGrand* obtuvo una capitalización del Mercado de Valores por \$1,500 millones de pesos a 3 años, los cuales fueron utilizados principalmente para pagar créditos previamente adquiridos, así como para participar en el desarrollo de diversos proyectos. (Expansion, 2017)



Fuente: (BeGrand, 2019)

En agosto de 2018, regresaron al mercado a través de un Certificado de Capital de Desarrollo (CKD), con el cual obtuvieron hasta \$4 mil millones de pesos, mismos que se utilizan para la continuidad de sus proyectos. *BeGrand* es una empresa que ha sabido aprovechar diferentes instrumentos del Mercado de Valores para potencializar su crecimiento. (Expansión, 2017)

Inmobilia



Fuente: (Inmobilia, 2019)

Inmobilia fue constituida hace más de 27 años, se especializa en el desarrollo y comercialización de proyectos inmobiliarios (principalmente en el sureste de México), consta de 34 proyectos residenciales y de usos mixtos que representan 4.4 millones de m² de área bruta rentable o vendible. Sus próximos proyectos se desarrollarán principalmente en ciudades medianas y grandes, tales como la Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Mérida, Cancún, Puebla, León, Querétaro, entre otros.

Inmobilia Management pertenece al Grupo Inmobilia y será la encargada de la administración de los recursos provenientes de la emisión de un CKD que colocaron el 25 de julio de julio de 2018, por un monto Global de \$6 mil millones de pesos, y con una primera disposición por \$550 millones de pesos, con el objetivo de invertir en el sector inmobiliario residencial, comercial, industrial, de oficinas, usos mixtos y hoteles en México. Asimismo, Grupo Inmobilia cuenta con alianzas estratégicas con empresas de su mismo sector como: Related, Thor Urbana Capital, Wall Grow, Artigas, SLS Hotels, Ekogolf, U-calli, Edsa, Greg Norman, Mikyoung Kim Design y One Eighty. (Expansión, 2017)

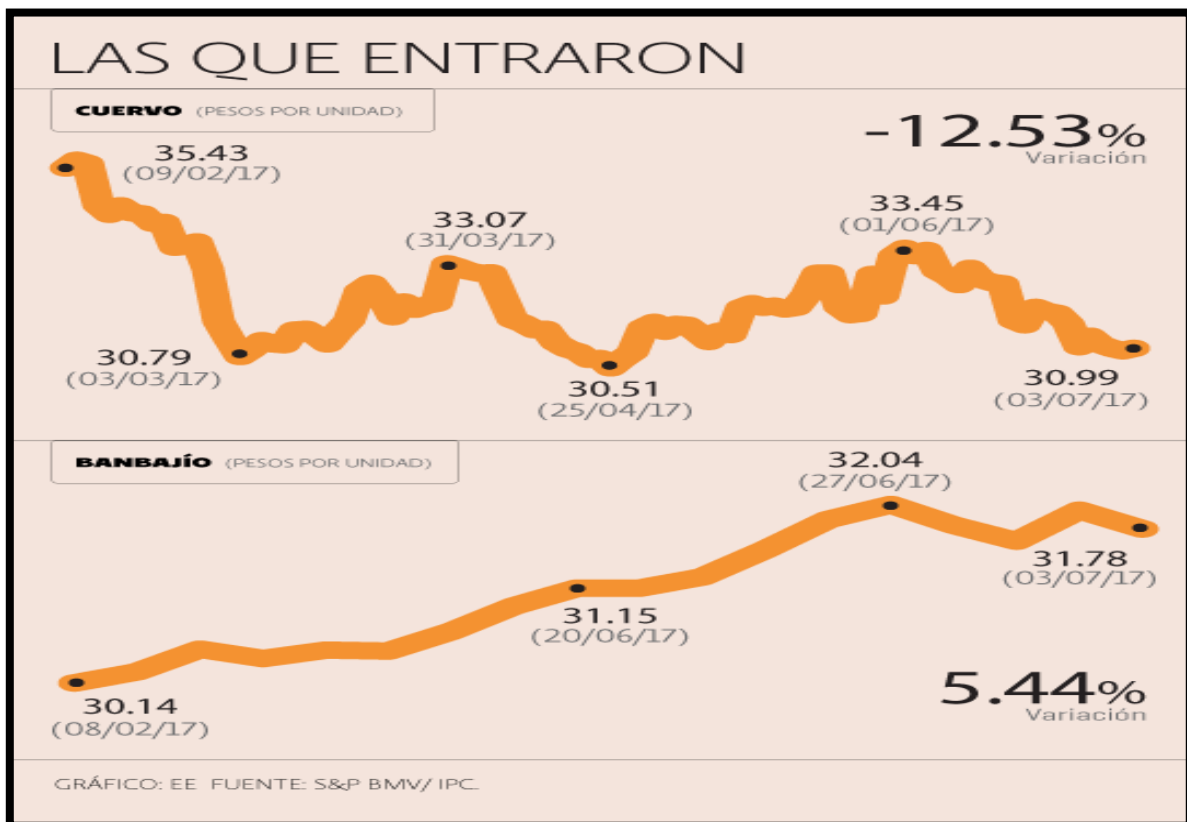
José Cuervo y Banbajío



Fuente: (El Financiero Bloomberg, 2020)

En conjunto, José Cuervo y Banbajío obtuvieron financiamiento por 27 mil 427 millones de pesos al colocar sus acciones en la BMV. Las acciones del productor de tequila más importante del mundo se intercambian hoy día por encima de los 36 pesos. Su valor inicial era de 34 pesos. Un incremento del 5.5%. Una capitalización de 18 mil 600 millones de pesos.

Gráfica 15. Gráfico de evolución del valor de las acciones de José Cuervo y Banbajío desde su OPI en la BMV



Fuente: (S&P BMV/IPC, 2019)

Por otro lado, los títulos del Banbajío se han apreciado 7.73%, al ubicarse a un precio de 31.78 pesos por papel, desde los 29.50 pesos con los que inició cotización. Ha levantado capital por un valor aproximado de 8 mil 800 millones de pesos.

Grupo FEMSA

Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V., conocida comúnmente como FEMSA, es una empresa multinacional mexicana que participa en la industria de las bebidas, en el sector comercial y de restaurantes. Tiene su sede en Monterrey, Nuevo León, y opera en 10 países de Latinoamérica y en Filipinas. Es el embotellador más grande del sistema Coca-Cola en el mundo. En México, embotella las marcas de The Coca-Cola Company en el centro y sur del país.

FEMSA cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores y en la Bolsa de Nueva York. Sus acciones son parte del IPC, el principal índice accionario de la Bolsa Mexicana de Valores, y del S&P Latin America 40, el cual incluye las acciones de las compañías blue chip latinoamericanas más líquidas. (Wikipedia, 2020)

Gráfica 16. Capitalización bursátil y principales indicadores de FEMSA



Fuente: (El Financiero Bloomberg, 2020)

En gráfica anterior se muestra la trayectoria y el progreso que ha tenido el corporativo desde que ingreso a la BMV en 2001. Su valor inicial por acción fue de 10.00 MXN. Hoy día su valor cotiza alrededor de los 169.00 MXN reflejando una capitalización bursátil de aproximadamente 579.15 mil millones de pesos.

Amazon



Fuente: (Amazon, 2020)

En el escenario internacional y los mercados de valores internacionales un gran ejemplo de caso de éxito es el de Amazon. Cuando Jeff Bezos creó Amazon en 1994, probablemente no se esperaba llegar a ser lo que es hoy día. Fue necesario recurrir al apalancamiento financiero para desarrollar nuevos proyectos, hasta que en 1997 se decidió salir al mercado financiero, con una cotización inicial de 18 dólares por acción. Al final del día su valor de mercado creció 54 millones de dólares y llegó a 438 millones. Hoy día se puede decir que Amazon continúa siendo unas de las empresas más rentables en Bolsa, y sus acciones continúan creciendo. (Expansión, 2017)

Google



Fuente: (Google, 2020)

No se puede hablar de empresas de éxito sin nombrar a Google. Larry Page y Sergey (sus creadores) lanzaron la compañía a Bolsa en 2004 (seis años después de su creación). La oferta pública inicial fue de 28.000 millones de dólares y un precio inicial de 85 dólares por acción que ascendió un 18% sólo con lanzarla. En ese mismo día se vendieron 19,6 millones de acciones capitalizables para la empresa. (Expansión, 2017)

FUENTES DE INFORMACIÓN

Acosta, M. (2017). *Emprende Pyme Net*. Obtenido de La importancia de la internacionalización de las empresas: <https://www.emprendepyme.net/internacionalizacion-empresarial>

Arana, D. (31 de enero de 2018). *Forbes México*. Obtenido de Pymes mexicanas. Un panorama para 2018: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>

Arias, A. (2018). *Economipedia*. Obtenido de Características del mercado financiero: [:/https://economipedia.com/definiciones/mercados-financieros.html](https://economipedia.com/definiciones/mercados-financieros.html).

Banco de México. (2017). *BANXICO*. Obtenido de Sistema Financiero. Mercado de Deuda: <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/sistema-financiero/sistema-financiero.html>

Banco Mundial. (2018). *Banco Mundial*. Obtenido de Informe Anual 2018: <http://www.bancomundial.org/es/about/annual-report/our-work>

BFF Banking Group. (25 de junio de 2018). *Facto*. Obtenido de Seis pasos para configurar la cartera de inversión: <http://www.cuentafacto.es/tu-interes/que-es-cartera-inversion-que-saber-configurarla/>

Blanchard, O. (2017). *Macroeconomía*. México: Prentice Hall Pearson.

BMV. (2012). *Bolsa Mexicana de Valores*. Obtenido de Mi empresa en Bolsa: <https://www.bmv.com.mx/>

BMV. (2020). *Grupo Bolsa Mexicana de Valores*. Obtenido de Grupo Bolsa Mexicana de Valores: <https://www.bmv.com.mx/>

DDE. (2016). *DDE*. Obtenido de Definición, importancia y actividades incluidas en los negocios internacionales: <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/negocios-internacionales-definicion.html>

- Deja Vu, M. (12 de septiembre de 2017). *esBolsa*. Obtenido de Velas japonesas. Su historia y significado: <https://esbolsa.com/blog/analisis-tecnico/velas-japonesas-historia/>
- Díaz, A. (2012). *Introducción al mercado bursátil*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Díaz, E. (2015). *Psicología del trading*. Buenos Aires: McGraw-Hill. Obtenido de Psicología del Trading.
- Ecu Red. (2018). *Ecu Red*. Obtenido de Empresa Multinacional: https://www.ecured.cu/Empresa_Multinacional
- El Financiero. (22 de Agosto de 2018). *El Financiero*. Obtenido de 10 errores que frenan el crecimiento de las pymes en México: <https://www.elfinanciero.com.mx/pyme/10-errores-que-frenan-el-crecimiento-de-las-pymes-en-mexico>
- Entrepreneur. (2018). *Entrepreneur*. Obtenido de Este es el plan de López Obrador para los emprendedores: <https://www.entrepreneur.com/article/316050>
- Expansión. (2017). *Expansión*. Obtenido de Los 15 datos de los 15 años de Starbucks en México: <https://expansion.mx/empresas/2017/09/04/los-15-datos-de-los-15-anos-de-starbucks-en-mexico>
- Expansion. (7 de julio de 2017). *Revista Expansion*. Obtenido de Claves para que tu empresa acceda al mercado de deuda: <https://expansion.mx/emprendedores/2015/07/06/mercado-de-deuda-alejado-para-las-pymes>
- Fernández, F. (26 de mayo de 2017). *BBVA* . Obtenido de El Mercado de divisas ¿qué es y cómo funciona?: <https://www.bbva.com/es/mercado-divisas-que-es-como-funciona/>
- Fleitman, J. (2000). *Negocios exitoso: cómo empezar, administrar y operar eficientemente un negocio*. . México: McGraw-Hill Interamericana.

- Flores, R., Hernández, I., & Flores, I. (2017). Caracterización general de las pymes e importancia de la capacitación. *XIII Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas La administración frente a la globalización: Gobernabilidad y desarrollo*, (págs. 1-10).
- Galiana, P. (2018). *Retos de las exportaciones. Cómo crear una estrategia para internacionalizar una empresa*. México: FCE.
- González, C. (16 de septiembre de 2010). *Negocios1000.com*. Obtenido de Tipos de mercados financieros donde invertir nuestros ahorros: <https://www.negocios1000.com/2010/09/tipos-de-mercados-financieros-donde.html>
- González, J. (2001). *Las bases de las finanzas empresariales*. La Habana: Gente Nueva.
- Goodman, P. (25 de febrero de 2019). *Nwe York Times*. Obtenido de ¿Por qué el dólar sigue siendo la moneda del mundo?: <https://www.nytimes.com/es/2019/02/25/dolar-moneda-precio/>
- INADEM. (1 de marzo de 2018). *Blog del Emprendedor*. Obtenido de La MyPyME en México: retos y oportunidades: <https://www.inadem.gob.mx/las-mipyme-en-mexico-retos-y-oportunidades/>
- Indicatori, N. (1 de agosto de 2017). *EFXTO*. Obtenido de Tipos de traders. ¿cuál es el tuyo?: <https://efxto.com/que-tipo-de-trader-eres>
- J.H, G. (2015). *Introducción a la especulación de divisas. Como aprovechar los ciclos económicos globales, preservar tu patrimonio y multiplicar tus ahorros*. España: Independiente.
- La nota económica. (2018). *La nota económica*. Obtenido de Las cinco etapas del crecimiento empresarial: <http://lanotaeconomica.com.co/negocios/las-cinco-etapas-del-crecimiento-empresarial.html>

- La nota económica. (2018). *La nota Económica*. Obtenido de Las cinco etapas del crecimiento empresarial: <http://lanotaeconomica.com.co/negocios/las-cinco-etapas-del-crecimiento-empresarial.html>
- Mac-Clure, O. (2003). *Las microempresas ¿una solución a los problemas de empleo?* Chile: Ediciones SUR. Obtenido de Las microempresas: ¿una solución a los problemas de empleo?: <file:///C:/Users/hp/Documents/Pymes%20una%20solucion%20a%20los%20problemas%20de%20empleo.pdf>
- Madriz, G. (2010). *Gestiopolis*. Obtenido de Administración de riesgos empresariales: definición y proceso: <https://www.gestiopolis.com/administracion-de-riesgos-empresariales-definicion-y-proceso/>
- Mariscal, D., Beltrán, I., Beltrán, L., & Haro, J. (2018). Profile of the family businesses of the City Center of Tepic, Nayarit. *EDUCATECONCIENCIA*, 187-202.
- Neetwork. (2018). *Neetwork*. Obtenido de Cartera de inversión ¿qué es y cómo la podemos hacer?: <https://neetwork.com/cartera-de-inversion/>
- Ocampo, A. (1995). *El marco legal del mercado mexicano de valores*. México: FCE.
- OCDE. (2018). *OCDE*. Obtenido de Financiamiento de pymes y emprendedores 2018: Un marcador de la OCDE: <https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>
- Porto, J. P. (2009). *Definición.de*. Obtenido de Definición de Pyme: <https://definicion.de/pyme/>
- Rodriguez, M. (2013). *Finanzas Personales, Acciones Y Bonos*. México: ALFAOMEGA.

- Ruiz, P. (18 de abril de 2012). *Definición.de*. Obtenido de Definición de mypymes:
<http://definiciondemipymes.blogspot.com/>
- Salles Sainz Grant Thornton. (02 de Septiembre de 2017). *Grant Thornton*.
Obtenido de Mejora la salud financiera de tu empresa:
<https://www.grantthornton.mx>
- Sevilla, A. (2015). *Economipedia*. Obtenido de Mercados Financieros:
<https://economipedia.com/definiciones/mercados-financieros.html>
- Siu, C. (1997). *Instrumentos de financiamiento del mercado de valores*. . México:
Calidad Isef.
- Solano, E. (2001). *Moneda, banca y mercados financieros. instituciones e
instrumentos en países de desarrollo*. México: Pearson Education.
- Taggart, J. (1996). *La esencia de los negocios internacionales*. México: Prentice
Hall Hispaniamérica.
- Tecnología Negocios. (2017). *Tecnología Negocios Estrategía*. Obtenido de Paso
a paso: fases para el desarrollo empresarial: [http://circulotne.com/paso-a-
paso-fases-para-el-desarrollo-empresarial.html](http://circulotne.com/paso-a-paso-fases-para-el-desarrollo-empresarial.html)
- Wikipedia. (2020). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia:
[https://es.wikipedia.org/wiki/Fomento_Econ%C3%B3mico_Mexicano#cite_n
ote-1](https://es.wikipedia.org/wiki/Fomento_Econ%C3%B3mico_Mexicano#cite_note-1)
- Wilsoft. (12 de enero de 2018). *Wilsoft*. Obtenido de Qué son las Pymes:
<http://www.wilsoft-la.com/que-son-las-pyme/>