

Capítulo 2. Análisis de dos alternativas de inversión en México.

2.1 La Bolsa Mexicana de Valores y el Sistema Financiero Mexicano.

Con el fin de proveer, tanto a los grandes inversionistas como a la sociedad ahorradora en general, al gobierno y a empresas, la Bolsa Mexicana de Valores es un servicio alternativo para el financiamiento, inversión e incluso el ahorro de los usuarios antes mencionados tanto nacionales como internacionales.

La BMV forma parte del Sistema financiero Mexicano el cual según Alfredo Díaz Mata y Luis Ascensión Hernández Almora en su libro “Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en Internet”, se puede definir como “el conjunto de personas y organizaciones, tanto públicas como privadas, por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diversos agentes económicos, dentro del marco de la legislación correspondiente”.

2.1.1 Breve historia del Sistema Financiero Mexicano.¹

El Sistema Financiero tal como lo conocemos se inicia en el año 1830 cuando se origina Banco de Avío, el cual tenía por objetivo el llevar a cabo la promoción industrial; para 1849 la Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad es creada y cinco años mas tarde en 1854 el Código de Comercio es establecido para que en 1884 cediera facultades al Banco de México como Banco Central, permitiendo con este desarrollo la creación de la Bolsa de México, S.A. en 1894, predecesora de la ahora Bolsa Mexicana de Valores como centro de operaciones bursátiles.

Durante la 1ª Convención Bancaria en 1917 se propone un nuevo Sistema Financiero por medio de la Constitución y durante la primera mitad del siglo veinte fue que dieron inicio los cambios, destacando la creación de Nacional Financiera en 1934,

¹ Tutorial ACCIGAME Banamex <http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/itam/sistemafinanciero.htm>

convirtiéndose en el primer Banco de Fomento en el país; legalmente en 1946 se regularizó la actividad bursátil instituyendo a la Comisión Nacional de Valores para ello.

De ahí se dieron en los setenta las reglas de la Banca Múltiple en 1976, así como nuevos instrumentos financieros y de inversión como los Petrobonos, los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) y el papel comercial.

Para los Ochentas el Sistema Financiero quedó en manos del Banco de México para el control de manejo internacional de divisas conjuntamente con las Sociedades de Inversión en el mercado de dinero

Hoy en día, el Sistema Financiero Mexicano por medio de los organismos e instituciones que lo componen se encarga de llevar a cabo actividades de: captación, manejo y administración, regulación, desarrollo y canalización de los capitales que ingresan provenientes de inversionistas o ahorradores nacionales e internacionales. La estructura de participantes en este sistema puede ser mejor visualizada de la siguiente forma²:

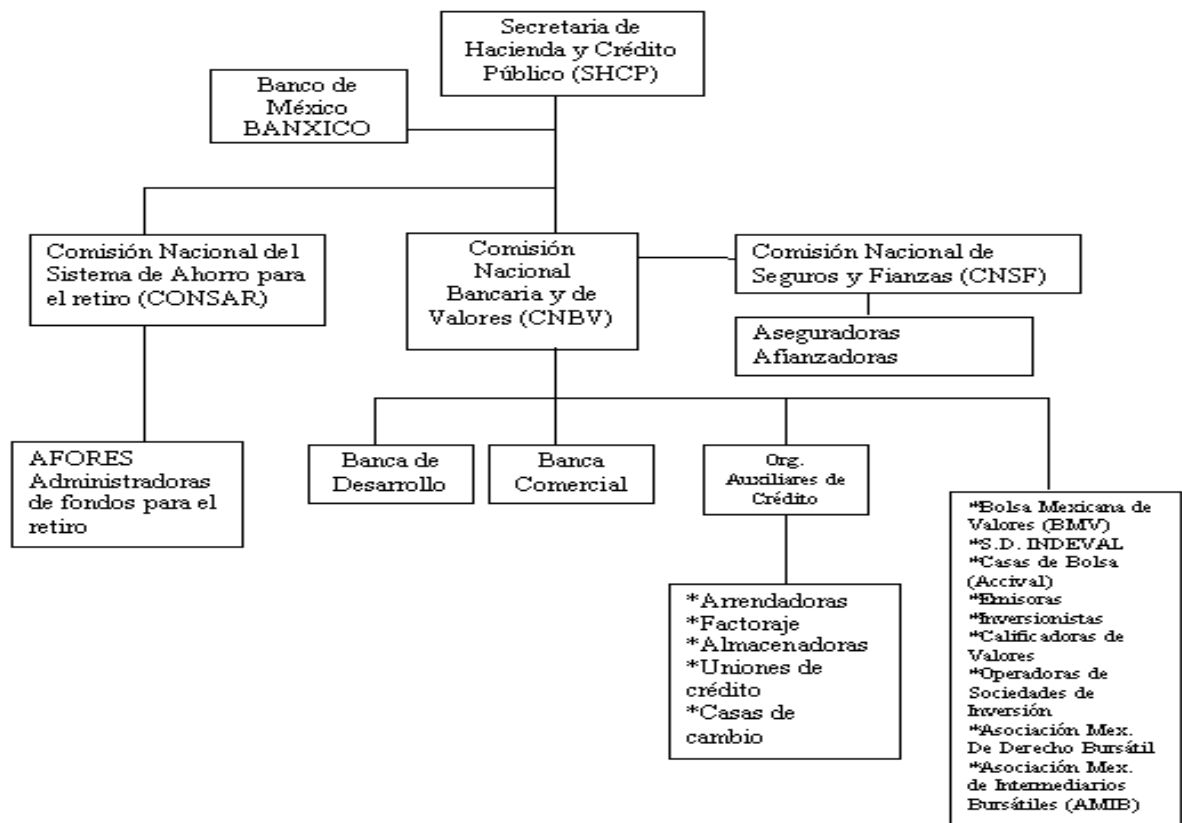
1. Las instituciones reguladoras.
2. Las instituciones financieras, que realizan propiamente las actividades financieras
3. Las personas y las organizaciones que realizan operaciones, en calidad de clientes, con las instituciones financieras.
4. El conjunto de las organizaciones que se pueden considerar como auxiliares, por ejemplo, las asociaciones de bancos o de aseguradoras.

A continuación se presenta una gráfica que describe la estructura del Sistema Financiero en México³.

² Alfredo Díaz Mata y Luis Ascensión Hernández Almora. "Sistemas Financieros Mexicano e Internacional en Internet". Editorial Sicco 1999

³Tutorial ACCIGAME Banamex, <http://accigame.banamex.com.mx/capacitacion/up/participantes/inicio.htm>

GRÁFICA 2.1 Organigrama del Sistema Financiero Mexicano.



2.1.2 Antecedentes Históricos de la BMV.

La Bolsa Mexicana de Valores fue creada en nuestro país como una institución de carácter privado, cuyas operaciones son realizadas bajo la vigilancia y concesión de la Ley del Mercado de Valores y la Secretaría de Hacienda. A continuación una breve descripción de la historia de la BMV⁴.

⁴ www.bmv.com.mx

- 1850.- Negociación de primeros títulos accionarios de empresas mineras
- 1867.- Se promulga la Ley Reglamentaria del Corretaje de Valores
- 1880-1900.- Las calles de Plateros y Cadena, en el centro de la Ciudad de México, atestiguan reuniones en las que los corredores y empresarios buscan realizar compraventas de todo tipo de bienes y valores en la vía pública. Posteriormente se van conformando grupos cerrados de accionistas y emisores, que se reúnen a negociar a puerta cerrada, en diferentes puntos de la ciudad.
- 1886.- Se constituye la Bolsa Mercantil de México.
- 1895.- Se inaugura en la calle de Plateros (hoy Madero) el centro de operaciones bursátiles Bolsa de México, S.A.
- 1908.- Luego de periodos de inactividad bursátil, provocados por crisis económicas y en los precios internacionales de los metales, se inaugura la Bolsa de Valores de México, SCL, en el Callejón de 5 de Mayo.
- 1920.- La Bolsa de Valores de México, SCL., adquiere un predio en Uruguay 68, que operara como sede bursátil hasta 1957.
- 1933.- Comienza la vida bursátil del México moderno. Se promulga la Ley Reglamentaria de Bolsas y se constituye la Bolsa de Mercado de Valores de México, S.A., supervisada por la Comisión Nacional de Valores (hoy Comisión Nacional Bancaria y de Valores).
- 1975.- Entra en vigor la Ley del Mercado de Valores, y la Bolsa cambia su denominación a Bolsa Mexicana de Valores, e incorpora en su seno a las Bolsas que operaban en Guadalajara y Monterrey.
- 1995.- Introducción del BMV-SENTRA Títulos de Deuda. La totalidad de este mercado es operado por este medio electrónico.
- 1998.- Constitución de la empresa Servicios de Integración Financiera (SIF), para la operación del sistema de negociación de instrumentos del mercado de títulos de deuda (BMV-SENTRA Títulos de Deuda).
- 1999.- El 11 de Enero, la totalidad de la negociación accionaria incorporó al sistema electrónico. A partir de entonces, el mercado de capitales de la Bolsa opera completamente a través del sistema electrónico de negociación BMV-SENTRA Capitales. En este año también se listaron los contratos de futuros sobre el IPC de

MexDer y el principal indicador alcanzó un máximo histórico de 7,129.88 puntos el 30 de diciembre.

- 2001.- El día 17 de Mayo del 2001 se registró la jornada más activa en la historia de la Bolsa Mexicana de Valores estableciendo niveles récord de operatividad. El récord de operaciones ascendió a 11,031 cifra superior en 516 operaciones (+4.91) respecto al nivel máximo anterior registrado el día tres de Marzo del 2000.
- 2002.- el 1° de Enero del 2002 se constituye la empresa de servicios Corporativo Mexicano del Mercado de Valores, S.A. de C.V. para la contratación, administración y control del personal de la Bolsa y de las demás instituciones financieras del Centro Bursátil que se sumaron a este proceso.

2.1.3 Funciones y Actividades.

La BMV pretende cumplir con dos objetivos importantes en, que son el de fungir como facilitadora de las transacciones del mercado de valores, a su vez que desarrolla la capacidad del mercado, aumentado así su competitividad. Para ello sus funciones⁵ se han determinado como sigue:

- Establecer los locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores, títulos de crédito y demás documentos inscritos en el Registro Nacional de Valores (RNV), así como prestar los servicios necesarios para la realización de los procesos de emisión , colocación en intercambio de los referidos valores;
- Proporcionar, mantener a disposición del público y hacer publicaciones sobre la información relativa a los valores inscritos en la BMV y los listados en el Sistema Internacional de Cotizaciones de la propia Bolsa, sobre sus emisores y las operaciones que en ella se realicen;
- Establecer las medidas necesarias para que las operaciones que se realicen en la BMV por las casas de bolsa, se sujeten a las disposiciones que les sean aplicables;

⁵ www.bmv.com.mx

- Expedir normas que establezcan estándares y esquemas operativos y de conducta que promuevan prácticas justas y equitativas en el mercado de valores, así como vigilar su observancia e imponer medidas disciplinarias y correctivas por su incumplimiento, obligatorias para las casas de bolsa y emisoras con valores inscritos en la BMV.

2.1.4 Su Legislación.

La Bolsa Mexicana de Valores esta regulada por las siguientes instituciones, leyes y reglamentos:

- Secretaria de Hacienda y Crédito Público(SHCP);
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV);
- Banco de México(BANXICO);
- Por la misma Bolsa Mexicana de Valores;
- Ley del Mercado de Valores;
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito;
- Ley de Sociedades de Inversión;
- Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores;
- Reglamento interior de la BMV.

2.1.5 El Índice de Precios y Cotizaciones como instrumento financiero de inversión.⁶

El Índice de Precios y Cotizaciones es un indicador creado por la BMV cuyo objetivo primordial es el de proveer al público inversionista o usuario del mercado accionario, un indicador que represente fielmente y de manera confiable el desempeño de dicho mercado a través de las operaciones que se realizan día con día en la BMV.

El funcionamiento de este índice consiste en expresar los rendimientos, bursatilidad, desarrollo y dinamismo del mercado accionario y de acuerdo a las fluctuaciones de precios

⁶ www.bmv.com.mx

de una muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto total de acciones que cotizan y conforman la Bolsa en México.

Ahora bien, las acciones que conforma la muestra mencionada anteriormente esta compuesta por acciones industriales, comerciales y de servicio desde 1978 teniendo como característica desde ese entonces un alto movimiento en precios y rendimientos traduciéndose esto en una gran respuesta de la oferta y demanda que se genera bajo expectativas de desarrollo y resultados de las empresas emisoras y, obviamente, al clima económico nacional en su tiempo.

Sin embargo, para que el IPC cumpla con su función de reflejar consistentemente las fluctuaciones del mercado en general se deben tener en cuenta dos conceptos medulares:

1. Representatividad de la muestra en cuanto a la operatividad del mercado, que es asegurada mediante la selección de las emisoras líderes, determinadas éstas a través de su nivel de bursatilidad.
2. Estructura de cálculo que contempla la dinámica del valor de capitalización del mercado representado éste por el valor de capitalización de las emisoras que constituyen la muestra del IPC

Por lo tanto, para el cálculo del IPC fue necesario tomar en cuenta los métodos utilizados en los Índices Internacionales de mayor importancia y prestigio por la confianza generada en sus usuarios bursátiles. A continuación, un cuadro con la explicación de los conceptos que integran el cálculo del IPC:

TABLA 2.1 Cálculo del IPC.

Concepto	Características	Criterio de Selección
Fórmula	Mide el cambio diario del valor de capitalización de una muestra de valores	Esta fórmula evalúa la trayectoria del mercado, y facilita su reproducción en portafolios, sociedades de inversión y carteras de valores que pretendan obtener el rendimiento promedio que ofrece el mercado.
Ponderación	La ponderación es realizada con el valor total de capitalización de cada serie accionaria.	Con la finalidad de que el IPC permita una apropiada distribución de riesgo en los portafolios se pretende diversificar la muestra de tal suerte que la ponderación resulte en una muestra con el mejor balance posible.
Criterios de Selección	1.- Bursatilidad (alta y media) 2.- Valor de Capitalización Restricciones adicionales	Con este indicador se asegura que las empresas sean las de mayor negociación en la BMV Este criterio busca que las empresas consideradas, sean significativas en su ponderación y distribución en la muestra. Con las medidas establecidas en este rubro, se permite tener condiciones claras en el mantenimiento y selección de empresas para la muestra.
Tamaño de la muestra	3.- Actualmente es de 35 series accionarias (ha oscilado entre 35 y 50)	El tamaño está determinado en función de los siguientes aspectos: Número de empresas que reúnan todos los criterios establecidos. Características del Mercado Mexicano. Amplitud suficiente como para no catalogarse como un Índice estrecho ("Narrow Index").
Periodicidad de la revisión de la muestra	Cada año	La revisión será anual de acuerdo a los criterios establecidos en los puntos anteriores. Se comunicará con la mayor oportunidad posible las empresas que se determine tengan que salir y entrar en la muestra. Esta medida permite que los administradores de valores puedan prever la reconstitución de sus carteras con toda anticipación.

Fuente: www.bmv.com.mx

A continuación, la metodología precisa para el cálculo del IPC⁷:

⁷ www.bmv.com.mx

Base: 0.78 = 30 de octubre de 1978.

Clase: Índice ponderado por Valor de Capitalización.

Muestra: Actualmente está integrada por 35 emisoras

$$I_t = I_{t-1} \left(\frac{\sum P_{it} * Q_{it}}{\sum P_{it-1} * Q_{it-1}} \right)$$

Donde:

I_t = Índice en tiempo t

P_{it} = Precio de la emisora i el día t

Q_{it} = Acciones de la emisora i el día t

i = 1, 2, 3, ..., n

A continuación un ejemplo numérico:

Información al cierre del día 2

Emisora	\$ por acción	Volumen (acciones)
Telmex – L	\$ 20.35	20,000
Cemex – CPO	\$ 66.77	10,000
GCarso – A1	\$ 46.31	1,400
GModelo – C	\$ 30.50	6,500
Tlevisa – CPO	\$ 26.00	8,000

Índice de Precios y Cotizaciones al cierre del día 1: 5000 puntos.

Aplicando los datos anteriores, a la formula tenemos que:

$$I(\text{día 2}) = 5000 - 1 * [(20.35 * 20,000) + (66.77 * 10,000) + (46.31 * 1,400) + (30.50 * 6,500) + (26 * 8,000)] / [((20.35 - 1) * (20,000 - 1)) + ((66.77 - 1) * (10,000 - 1)) + ((46.31 - 1) * (1,400 - 1)) + ((30.50 - 1) * (6,500 - 1)) + ((26 - 1) * (8,000 - 1))]$$

$$I(\text{ día 2}) = 5000 - 1 * (1,545,784 / 1,499,699.07)$$

$$I(\text{ día 2}) = 5000 - (1.03)$$

$$I(\text{día 2}) = 4,998.97 \text{ puntos}$$

2.2 Franquicias.

2.2.1 Desarrollo de las Franquicias en México.

En 1985 llegó a la Ciudad de México un nuevo negocio, que cambiaría para muchos empresarios la forma de ver las cosas. McDonald's abrió las puertas de su primer restaurante en la zona de Perisur, trayendo a nuestro país cosas impensables como la contratación por hora, posiciones laborales de aprendiz, mercadotecnia agresiva y un producto con un alto nivel de estandarización.

En un entorno que aún entonces no protegía mucho las marcas ni la propiedad industrial, McDonald's fue un pionero al reconocer la enorme oportunidad de mercado y jugársela en México bajo el modelo comercial de la franquicia, entonces aún no reglamentado en nuestro país.

Hacia finales de los años 80 otras marcas se aventuraron a venir a México. Tal fue el caso de Domino's Pizza y Howard Johnson, quienes utilizaron un modelo diferente al de McDonald's para su ingreso al país. En el caso de esta última, la empresa estableció, junto con socios mexicanos, una oficina propia en nuestro país. Las otras dos marcas entraron en base a contratos de Franquicia Maestra, es decir, un grupo mexicano adquirió los derechos exclusivos de desarrollar y franquiciar las marcas en México. Kentucky Fried Chicken, Holanda, Bing, Holiday Inn y Pizza Hut entre otros, fueron los siguientes en incorporarse al sistema de franquicias.

Es hacia principios de 1989 cuando, reconociendo la necesidad de dar una formalidad a un esquema de negocios que aún no era legislado pero cada vez se hacía más común, un grupo de empresarios funda la Asociación Mexicana de Franquicias, con el firme propósito de dar un impulso a este modelo comercial y promover la correcta regulación del mismo. Actualmente el Presidente de esta Asociación es el Licenciado en Administración de empresas Ferenz Feher Tocatli, quien es maestro de la materia de Desarrollo de Sistemas de Franquicias en el Tecnológico de Monterrey Campus Estado de México.

Así, es en 1991 cuando, en el marco de la nueva Ley de la Propiedad Industrial, aparece finalmente definida la franquicia en su artículo 142 de la siguiente manera: "Existirá una Franquicia, cuando con la licencia de uso de una marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue."

Por otro lado, el IMCP también define a las franquicias en el Apéndice B, Anexo II del boletín C-8 para los activos intangibles, de la siguiente forma "Es un arreglo contractual bajo el cual el franquiciador otorga al franquiciatario el derecho a vender ciertos productos

o servicios, a usar ciertas marcas o nombres registrados, o a desarrollar algunas funciones, usualmente en un área geográfica determinada.”

2.2.2 Aspectos Fundamentales de las Franquicias.

Para entender como funciona el sistema de franquicias en México es necesario saber que es un franquiciante y un franquiciatario. El franquiciante es aquel que posee una determinada marca y tecnología de comercialización de un bien o servicio, cediendo contractualmente los derechos de uso de esta, dando a asistencia técnica y organización gerencial al negocio de los franquiciatarios. A su vez el franquiciatario es el que adquiere el derecho de comercializar un bien o servicio dentro de un mercado exclusivo utilizando los beneficios que da una marca y el apoyo que recibe en la capacitación para organizar y manejar el negocio.

De acuerdo con Ferenz Feher en su libro “Franquicias a la Mexicana”, los requisitos que se necesitan para franquiciar son tener un negocio rentable para ambas partes, que el negocio sea reconocido con un buen posicionamiento en el mercado, que maneje conceptos originales, que pueda ser llevado por otros, que sea lo mas estandarizado posible con pocas variables, que no sea muy especializado para su fácil comprensión, que se pueda operar a larga distancia y por ultimo que no dependa de un solo hombre.⁸

Antes de franquiciar la empresa debe de estar consciente de que esta adquiriendo un compromiso a largo plazo que requiere de apoyo mutuo y de una adecuada estructura financiera y administrativa que soporte el desarrollo del nuevo sistema. Además debe estar dispuesta a innovar productos y servicios en conformidad con el mundo cambiante en que vivimos, así como registrar debidamente ante las autoridades competentes las marcas y nombres comerciales.

⁸ Ferenz Feher T. “Franquicias a la Mexicana”, 1999.

El vital que la empresa que decide incorporarse al sistema de franquicias entienda que su actividad va a ser vender negocios, no productos ni servicios. Por esta razón debe de prever aspectos tales como:⁹

- ⇒ El perfil del franquiciatario.
- ⇒ Los esquemas de comercialización (entrevistas, folletos, videos, ferias, etc.).
- ⇒ Planes de expansión.
- ⇒ La estructura del personal administrativo y operativo de la operadora de franquicias.
- ⇒ El organigrama de la unidad franquiciada.
- ⇒ Aspectos financieros de la franquicia.
- ⇒ Programas de capacitación.
- ⇒ Manualización de las operaciones, estructuras y procesos.
- ⇒ Diseño de la unidad piloto.
- ⇒ Instrumentos de control que le permitan evaluar resultados.
- ⇒ Estudios de mercado para puntos de venta.
- ⇒ Territorios a otorgar.
- ⇒ Realizar un cronograma que incluya desde la firma del contrato hasta la apertura de la unidad por parte del franquiciatario.

Hay 4 diferentes categorías para el establecimiento de franquicias. La franquicia individual se otorga a una sola persona con un solo contrato específico. La franquicia múltiple se le otorga a una sola persona para que venda un determinado número de unidades en un territorio y tiempo específico. La franquicia regional se le otorga a una persona para que controle todas las franquicias de determinada región y si funciona se piensa en abrir más unidades. La franquicia maestra internacional es cuando el franquiciante otorga al franquiciatario el derecho para subfranquiciar en un territorio.

Es recomendable al incorporarse al sistema de franquicias acudir a un despacho de consultoría en franquicias para obtener asesoría útil que aumentará las probabilidades de

⁹ Ídem.

que la franquicia sea exitosa. Mientras que el empresario conoce mejor que nadie de su negocio, el despacho de consultoría sabe todo acerca de las franquicias, así que la unión de éstos da como resultado una combinación perfecta.

La ubicación es parte esencial de una franquicia. El giro del negocio es lo primero que hay que considerar para elegir la ubicación del mismo. Es importante no establecerse en un punto solo por que los gastos e inversión son atractivos, sino en base a lo siguiente:¹⁰

- ⇒ el tipo de área que se necesita (habitacional, de oficinas, de bodegas, comercial, centro comercial, etc.)
- ⇒ vialidades necesarias
- ⇒ estacionamiento propio o público
- ⇒ instalaciones especiales
- ⇒ algún área especial o permiso de fachada
- ⇒ si su visibilidad representa un factor importante
- ⇒ el tipo de transporte que utilizan los clientes para llegar
- ⇒ hasta cuanto permite el negocio pagar de renta
- ⇒ la inversión requerida para la remodelación representa lo que tengo contemplado

2.2.3 McDonald's en México.

En 1985 llegó el primer McDonald's a México, revolucionando en concepto de comida rápida. Hoy en día hay 277 establecimientos de esta franquicia en nuestro país.

Perfil del candidato a ser franquiciatario:¹¹

- Personas físicas preferentemente entre 35 y 45 años de edad

¹⁰ ídem.

¹¹ www.mcdonalds.com.mx

- Compromiso para involucrarse directamente en el negocio
- Espíritu y capacidad empresarial, voluntad de independencia
- Dedicación personal a tiempo completo y exclusiva del negocio
- Capacidad financiera propia para afrontar la inversión

Lo que aporta el candidato:¹²

- Liderazgo
- Experiencia
- Espíritu emprendedor
- Excelentes controles
- Nuevas ideas
- Capital de trabajo

Lo que aporta McDonald's:¹³

- Marca con 49 años de experiencia mundial
- Métodos operativos estudiados
- Equipo de soporte formado por especialistas y profesionales
- Proveedores independientes que cubren estrictas normas de calidad
- Formación y entrenamiento
- Apoyo continuo durante todo el periodo de la franquicia
- Proceso de estudio de mercado, operación inmobiliaria y construcción

Entrenamiento:¹⁴

El programa está especialmente diseñado para desarrollar una visión operativa en los candidatos, el cual tiene una duración de 9 a 12 meses, tiempo completo. Programa

¹² Ídem.

¹³ Ídem.

¹⁴ Ídem.

elaborado por Hamburger University, en Oak Brook, Illinois, USA. Que es nuestro centro mundial de entrenamiento gerencial.

Este extenso programa deberá ser tomado en uno de nuestros restaurantes, y se complementa con los siguientes cursos:

- Curso Básico de Operaciones.
- Curso Básico de Gerencia.
- Curso Intermedio de Operaciones.

Los cursos mencionados se imparten en nuestro Instituto de Hamburgerología en la Ciudad de México. El Curso Avanzado de Operaciones, se imparte en Hamburger University, en Oak Brook Ill con traducción simultánea a mas de 23 idiomas.

Este programa de entrenamiento da al candidato todas las herramientas para operar exitosamente un restaurante Mc Donald's.

Financiamiento:¹⁵

McDonald's no otorga financiamientos directos, pero es la llave de acceso a mercado de capitales, con instituciones bancarias.

El monto máximo autorizado a financiar es del 50%, por lo cual el otro 50% deberá ser aportado con fondos propios libres de cualquier tipo de financiamiento bancario o no bancario, por parte del candidato. Es importante mencionar que no se aceptan sociedades de ninguna índole.

¹⁵ Ídem.