

### SOBREVIVEN 11 DE CADA 100 NEGOCIOS NUEVOS EN MÉXICO

Sin afán de desanimar un espíritu emprendedor, esta nota reflexiona una vez más sobre las bondades de entender y participar en el mercado accionario de la manera correcta: **¡Actuando como verdadero dueño de negocio!** En días recientes, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) presentó los resultados del estudio **“La esperanza de vida de los negocios en México”**, que abarca de 1989 al año 2004 y aseguró que por cada 100 negocios que nacen en el país, solo 11 logran sobrevivir a los 20 años, siendo las pequeñas empresas las que tienen un mayor índice de mortandad, principalmente antes de haber cumplido los primeros cinco años de operación (ver detalle de estudio al interior).

### EN BOLSA: RENTABILIDAD NETA Y OPERATIVA DE EMPRESAS DEL 13.0% Y 41.0%

Con las actuales tasas de interés de ahorro (2.8% y estimadas a cierre de año en 3.5%) no cabe duda que optar por una actividad empresarial resulta una buena opción. No obstante, distintos estudios demuestran que la ausencia de un buen Plan de Negocios (análisis de competencia, mercadotecnia, estudios de calidad, análisis financiero, capacidad de deuda, etc.) entre otros errores, se traducen en un mal resultado. La inversión en Bolsa, lejos de ser una “apuesta” o un “juego” ofrece la posibilidad de ser dueño proporcional (socio – accionista) de un grupo de empresas exitosas. Si bien, ninguna compañía está exenta de sufrir en el descenso de un ciclo económico, las empresas en Bolsa han demostrado capacidades de permanencia y rentabilidad superior al promedio. La tabla y gráfica siguiente recuerda los niveles de rentabilidad promedio de las empresas que han formado parte del Índice de Precios y Cotizaciones en los últimos años vs. el Cete... ¿Quiere ser empresario?

“Prefiero ser accionista de una buena empresa que dueño de una mala”

*Tristán Bernard*

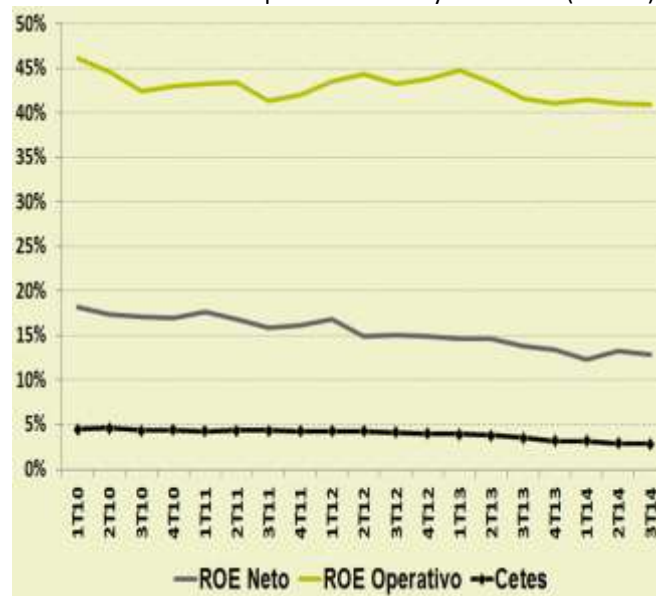
*Carlos Ponce B.  
cponce@vepormas.com.mx  
5625 1537*

**Febrero 20, 2015**

MENTOR – Comparativo ROE IPyC vs. Cetes (4 Años)

| IPyC | ROE Neto | ROE Operativo | Cetes 28d |
|------|----------|---------------|-----------|
| 1T10 | 18.16%   | 46.18%        | 4.46%     |
| 2T10 | 17.34%   | 44.65%        | 4.60%     |
| 3T10 | 17.06%   | 42.40%        | 4.36%     |
| 4T10 | 16.94%   | 43.00%        | 4.45%     |
| 1T11 | 17.69%   | 43.22%        | 4.30%     |
| 2T11 | 16.81%   | 43.36%        | 4.33%     |
| 3T11 | 15.91%   | 41.40%        | 4.34%     |
| 4T11 | 16.10%   | 42.00%        | 4.31%     |
| 1T12 | 16.82%   | 43.50%        | 4.28%     |
| 2T12 | 14.86%   | 44.41%        | 4.27%     |
| 3T12 | 15.01%   | 43.32%        | 4.12%     |
| 4T12 | 14.92%   | 43.75%        | 4.04%     |
| 1T13 | 14.69%   | 44.76%        | 3.95%     |
| 2T13 | 14.72%   | 43.41%        | 3.82%     |
| 3T13 | 13.81%   | 41.62%        | 3.50%     |
| 4T13 | 13.45%   | 41.01%        | 3.16%     |
| 1T14 | 12.39%   | 41.47%        | 3.19%     |
| 2T14 | 13.28%   | 41.12%        | 2.90%     |
| 3T14 | 12.82%   | 40.98%        | 2.85%     |

MENTOR – Comparativo ROE IPyC vs. Cetes (4 Años)



CATEGORÍA:  
RESPONSABILIDAD SOCIAL



3 TIEMPO ESTIMADO DE LECTURA (min)



OBJETIVO DEL REPORTE  
Documento de carácter tutorial y didáctico que busca contribuir al conocimiento (cultura) de variables económico-bursátiles



## MÁS DETALLES DEL ESTUDIO

### LA ESPERANZA DE VIDA DE LOS NEGOCIOS EN MÉXICO

*“Por cada 100 negocios que nacen en el país, solo 11 logran sobrevivir a los 20 años, siendo las pequeñas empresas las que tienen un mayor índice de mortandad, principalmente antes de haber cumplido los primeros cinco años de operación. Así lo aseguró el presidente del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Eduardo Sojo, durante la presentación de los resultados del estudio “La esperanza de vida de los negocios en México”, que abarca de 1989 al año 2004.”*

### PUNTO DE INFLEXIÓN EN EL AÑO CINCO

*Dijo que algo que analistas intuían, pero que no se tenía comprobado, es que “cinco años es el punto de inflexión en general para los negocios en nuestro país. Si llegas a cinco años, ya tu posibilidad de supervivencia aumenta significativamente” y después de ese periodo la tasa de mortalidad es mínima.*

*El periodo de estudio abarcó cinco censos económicos y el análisis de 14 millones de cuestionarios, de tal forma que se formaron 16 generaciones para estudiar lo que pasó desde 1989 a 1998, lo cual fortalece la investigación.*

*La presentación de resultados estuvo a cargo del director general de Estadísticas Económicas del organismo, Arturo Blancas, quien reveló que para los primeros cinco años 70% de los negocios muere y a los 20 años sólo sobrevive 11 por ciento.*

*En tanto que la esperanza de vida para los negocios es de 7.7 años, independientemente de su tamaño, aunque al permanecer por más tiempo la esperanza se incrementa de tal forma que cuando alcanzan 20 años, se prevé sobrevivir otros 20 o 21.*

*Y es que de cada 100 negocios que nacen en México, 64% sobrevive; mientras que a los cinco años ya cerró 70% y llegan a la edad de 20 años tan sólo 11.*

*Por sector de actividad, informó, manufactura tiene una mayor esperanza de vida que el comercio y los servicios.*

*De esta forma, 15 de cada 100 negocios del sector manufacturero llegan a cumplir 20 años; así como 12 empresas de servicios, en tanto que el resto cierra durante el camino.*

### SECTOR MANUFACTURA EL MAS “SEGURO”

*También se analizó la volatilidad de los negocios y prácticamente en todas las edades la esperanza de vida de los más grandes es mayor; las que tienen de cero a dos empleados tienen una esperanza de 6.9 años, pero tras cumplir cinco años crece de manera importante.*

*Así, advirtió que para el sector manufacturero casi siete de cada 10 negocios llegan con vida al cumplir el primer año y para los sectores de comercio y servicios privados no financieros el indicador se reduce a 60 por ciento.*

### MALA PLANEACIÓN Y CONOCIMIENTO DE MERCADO

*En conferencia de prensa, el presidente del INEGI advirtió que una de las principales causas de mortandad de los negocios es la capacidad empresarial, es decir, que se detectó falta de rentabilidad debido a una mala planeación y conocimiento del mercado.*

*“Es muy difícil identificar cuál es la causa exacta”, pero adelantó que se prepara un estudio longitudinal con un millón 600,000 empresas presentes en 2009, y que desaparecieron en 2014, para ver cuáles eran sus características, si tenían acceso al financiamiento, si usaban tecnologías y de qué tipo eran.*

*Ello, a fin de dar información “para que los hacedores de política públicas tengan más elementos para incrementar la esperanza de vida de los negocios en México”.*

*Al respecto, manifestó que dentro del sector comercio, uno de los de mayor mortandad, el porcentaje de crecimiento de las tiendas de autoservicio y departamentales en 2009 fue de 10.4 y para 2014 representó 11.9, en tanto que en el comercio al por menor representó 31.4% y ahora es de 27.8 por ciento.*

*Antes de dar a conocer estos resultados, el presidente del INEGI informó que a partir de hoy es posible consultar en dispositivos móviles la página del organismo, la sala de prensa y aplicaciones como “México en Cifras” y “Brújula INEGI”.*



REVELACIÓN DE INFORMACIÓN DE REPORTES DE ANÁLISIS DE **CASA DE BOLSA VE POR MÁS, S.A. DE C.V., GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS**, destinado a los clientes de CONFORME AL ARTÍCULO 50 DE LAS Disposiciones de carácter general aplicables a las casas de bolsa e instituciones de crédito en materia de servicios de inversión (las “Disposiciones”).

Carlos Ponce Bustos, Rodrigo Heredia Matarazzo, Laura Alejandra Rivas Sánchez, Marco Medina Zaragoza, José María Flores Barrera, Ruben López Romero, Paulina Núñez Gómez, Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa y Daniel Sánchez Uranga, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, [www.vepormas.com.mx](http://www.vepormas.com.mx), el cual refleja exclusivamente el punto de vista de los Analistas quienes únicamente han recibido remuneraciones por parte de BX+ por los servicios prestados en beneficio de la clientela de BX+. La remuneración variable o extraordinaria que han percibido está determinada en función de la rentabilidad de Grupo Financiero BX+ y el desempeño individual de cada Analista.

El presente documento fue preparado para (uso interno/uso personalizado) como parte de los servicios asesorados y de Análisis con los que se da seguimiento a esta Emisora, bajo ningún motivo podrá considerarse como una opinión objetiva sobre la Emisora ni tampoco como una recomendación generalizada, por lo que su reproducción o reenvío a un tercero que no pueda acreditar su recepción directamente por parte de Casa de Bolsa Ve Por Más, S.A. de C.V. libera a ésta de cualquier responsabilidad derivada de su utilización para toma de decisiones de inversión.

Las Empresas de Grupo Financiero Ve por Más no mantienen inversiones arriba del 1% del valor de su portafolio de inversión al cierre de los últimos tres meses, en instrumentos objeto de las recomendaciones. Los analistas que cubren las emisoras recomendadas es posible que mantengan en su portafolio de inversión, la emisora recomendada. Conservando la posición un plazo de por lo menos 3 meses. Ningún Consejero, Director General o Directivo de las Empresas de Grupo Financiero, fungen con algún cargo en las emisoras que son objeto de las recomendaciones.

Casa de Bolsa Ve por Más, S.A. de C.V. y Banco ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, brindan servicios de inversión asesorados y no asesorados a sus clientes personas físicas y corporativos en México y en el extranjero. Es posible que a través de su área de Finanzas Corporativas, Cuentas Especiales, Administración de Portafolios u otras le preste o en el futuro le llegue a prestar algún servicio a las sociedades Emisoras que sean objeto de nuestros reportes. En estos supuestos las entidades que conforman Grupo Financiero Ve Por Más reciben contraprestaciones por parte de dichas sociedades por sus servicios antes referidos. La información contenida en el presente reporte ha sido obtenida de fuentes que consideramos fidedignas, aún en el caso de estimaciones, pero no es posible realizar manifestación alguna sobre su precisión o integridad. La información y en su caso las estimaciones formuladas, son vigentes a la fecha de su emisión, están sujetas a modificaciones que en su caso y en cumplimiento a la normatividad vigente señalarán su antecedente inmediato que implique un cambio. Las entidades que conforman Grupo Financiero Ve por Más, no se comprometen, salvo lo dispuesto en las “Disposiciones” en términos de serializar los reportes, a realizar compulsas o versiones actualizadas respecto del contenido de este documento.

Toda vez que este documento se formula como una recomendación generalizada o personalizada para los destinatarios específicamente señalados en el documento, no podrá ser reproducido, citado, divulgado, utilizado, ni reproducido parcial o totalmente aún con fines académicos o de medios de comunicación, sin previa autorización escrita por parte de alguna entidad de las que conforman Grupo Financiero Ve por Más.

### Categorías y Criterios de Opinión

| CATEGORÍA CRITERIO  | CARACTERÍSTICAS  | CONDICION EN ESTRATEGIA                                     | DIFERENCIA VS. RENDIMIENTO IPyC     |
|---------------------|--|---|-------------------------------------|
| <b>FAVORITA</b>     | Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: <b>1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva.</b> Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.                    | Forma parte de nuestro portafolio de estrategia             | Mayor a 5.00 pp                     |
| <b>¡ATENCIÓN!</b>   | Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: <b>1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva.</b> Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC. | Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia | En un rango igual o menor a 5.00 pp |
| <b>NO POR AHORA</b> | Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: <b>1) Ser una empresa extraordinaria; 2) Una valuación atractiva. Los 6 elementos que analizamos para identificar una empresa extraordinaria son: Crecimiento, Rentabilidad, Sector, Estructura Financiera, Política de Dividendos, y Administración. Una valuación atractiva sucede cuando rendimiento potencial del Precio Objetivo es superior al estimado para el IPyC.</b>       | No forma parte de nuestro portafolio de estrategia          | Menor a 5.00 pp                     |



## Directorio

| <b>DIRECCIÓN</b>                     |  |                    |  |
|--------------------------------------|--|--------------------|--|
| Alejandro Finkler Kudler             | Director General / Casa de Bolsa                   | 55 56251500 x 1523 | <a href="mailto:afinkler@vepormas.com.mx">afinkler@vepormas.com.mx</a>     |
| Carlos Ponce Bustos                  | Director General de Análisis y Estrategia          | 55 56251537 x 1537 | <a href="mailto:cponce@vepormas.com.mx">cponce@vepormas.com.mx</a>         |
| Fernando Paulo Pérez Saldivar        | Director General de Mercados y Tesorería           | 55 56251517 x 1517 | <a href="mailto:fperez@vepormas.com.mx">fperez@vepormas.com.mx</a>         |
| Juan Mariano Cerezo Ruiz             | Director de Mercados                               | 55 56251609 x 1609 | <a href="mailto:jcerez@vepormas.com.mx">jcerez@vepormas.com.mx</a>         |
| Manuel Antonio Ardines Pérez         | Director de Promoción Bursátil                     | 55 56251500 x 9109 | <a href="mailto:mardines@vepormas.com.mx">mardines@vepormas.com.mx</a>     |
| Ingrid Monserrat Calderón Álvarez    | Asistente Dirección de Análisis y Estrategia       | 55 56251541 x 1541 | <a href="mailto:icalderon@vepormas.com.mx">icalderon@vepormas.com.mx</a>   |
| <b>ANÁLISIS BURSÁTIL</b>             |  |                    |  |
| Rodrigo Heredia Matarazzo            | Subdirector - Sector Minería                       | 55 56251515 x 1515 | <a href="mailto:rheredia@vepormas.com.mx">rheredia@vepormas.com.mx</a>     |
| Laura Alejandra Rivas Sánchez        | Proyectos y Procesos Bursátiles                    | 55 56251514 x 1514 | <a href="mailto:lrivas@vepormas.com.mx">lrivas@vepormas.com.mx</a>         |
| Marco Medina Zaragoza                | Vivienda / Infraestructura / Fibras                | 55 56251500 x 1453 | <a href="mailto:mmedinaz@vepormas.com.mx">mmedinaz@vepormas.com.mx</a>     |
| Jose María Flores Barrera            | Alimentos / Bebidas / Consumo Discrecional         | 55 56251500 x 1451 | <a href="mailto:jfloresb@vepormas.com.mx">jfloresb@vepormas.com.mx</a>     |
| Ruben López Romero                   | Analista Bursátil                                  | 55 56251500 x 1709 | <a href="mailto:rlopezr@vepormas.com.mx">rlopezr@vepormas.com.mx</a>       |
| Paulina Núñez Gómez                  | Analista Bursátil                                  | 55 56251500 x 1530 | <a href="mailto:pnunezg@vepormas.com.mx">pnunezg@vepormas.com.mx</a>       |
| Juan Jose Reséndiz Téllez            | Análisis Técnico                                   | 55 56251511 x 1511 | <a href="mailto:jresendiz@vepormas.com.mx">jresendiz@vepormas.com.mx</a>   |
| Juan Antonio Mendiola Carmona        | Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado | 55 56251508 x 1508 | <a href="mailto:jmendiola@vepormas.com.mx">jmendiola@vepormas.com.mx</a>   |
| Daniel Sánchez Uranga                | Editor Bursátil                                    | 55 56251529 x 1529 | <a href="mailto:dsanchez@vepormas.com.mx">dsanchez@vepormas.com.mx</a>     |
| <b>ESTRATEGIA ECONOMICA</b>          |  |                    |  |
| José Isaac Velasco Orozco            | Economista Senior / México                         | 55 56251500 x 1682 | <a href="mailto:ivelascoo@vepormas.com.mx">ivelascoo@vepormas.com.mx</a>   |
| Dolores María Ramón Correa           | Analista Económico / Internacional                 | 55 56251500 x 1546 | <a href="mailto:dramon@vepormas.com.mx">dramon@vepormas.com.mx</a>         |
| <b>ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS</b> |  |                    |  |
| Mónica Mercedes Suarez               | Director de Gestión Patrimonial                    | 55 11021800 x 1964 | <a href="mailto:mmsuarez@vepormas.com.mx">mmsuarez@vepormas.com.mx</a>     |
| Mario Alberto Sánchez Bravo          | Subdirector de Administración de Portafolios       | 55 56251513 x 1513 | <a href="mailto:masanchez@vepormas.com.mx">masanchez@vepormas.com.mx</a>   |
| Ana Gabriela Ledesma Valdez          | Gestión de Portafolios                             | 55 56251526 x 1526 | <a href="mailto:glesma@vepormas.com.mx">glesma@vepormas.com.mx</a>         |
| Ramón Hernández Vargas               | Sociedades de Inversión                            | 55 56251536 x 1536 | <a href="mailto:rhernandez@vepormas.com.mx">rhernandez@vepormas.com.mx</a> |
| Juan Carlos Fernández Hernández      | Sociedades de Inversión                            | 55 56251545 x 1545 | <a href="mailto:jfernandez@vepormas.com.mx">jfernandez@vepormas.com.mx</a> |
| Heidi Reyes Velázquez                | Promoción de Activos                               | 55 56251534 x 1534 | <a href="mailto:hreyes@vepormas.com.mx">hreyes@vepormas.com.mx</a>         |

