



# Perspectivas

## SECTOR AUTOMOTRIZ

# BX+

### OBJETIVO

En esta nota se presenta la evolución mensual del sector automotriz y se monitorea el comportamiento de dicha rama, misma que tiene una relevancia económica importante ya que contribuye con 3.0% del PIB de México. Adicionalmente, se encontrará el balance de riesgos.

### DEMANDA: CONSUMO MOTORIZADO

Las ventas de automóviles en EUA presentan un crecimiento sólido. La caída constante en el precio de la gasolina es un factor explicativo en su tendencia al alza. Por su parte, las ventas en México reflejan el comportamiento favorable del consumo. La propensión a consumir bienes durables se ha visto favorecida por la estabilidad en el mercado laboral, la cual genera certeza sobre el ingreso futuro de las familias.

### OFERTA: FRENAN EXPORTACIONES

En octubre, las exportaciones presentaron una contracción por segundo mes consecutivo. Lo anterior obedece a la menor compra de automóviles por parte de Canadá y EUA, países que demandan la mayor parte de las exportaciones totales (83.7%). La producción cayó por segunda ocasión en el año. Debido a que la mayor parte de la producción nacional se destina al mercado exterior (80.0%) y éste se encuentra debilitado, las manufacturas de automóviles mantienen un ritmo moderado.

### BALANCE DE RIESGOS A LA BAJA

El comportamiento favorable de la demanda interna, que podría continuar en los siguientes meses, no se ha visto traducido en un mayor dinamismo de la producción automotriz. Ello se explica porque 20.0% de la producción nacional es destinado a este mercado.

Existen riesgos para la demanda automotriz de EUA derivados del alza en la tasa de referencia, la cual mantiene una estrecha relación con la tasa de crédito para préstamo de automóviles. Esperamos que dicho riesgo, aunado a la debilidad de la demanda externa, se traduzca en menores exportaciones de vehículos.

### Perspectivas – Información Sectorial en Octubre

Sector en la Economía					
% de PIB Nacional	3.00%		% Manufacturas Total		18.10%
Región Relevante	Bajo		Edo. Relevante		Aguascalientes
Demanda	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
<b>Ventas Domésticas</b>	119.9	18.8	1,065	5.6	Miles de Vehículos
Confianza Cons. MX	64.3	1.4	65.4	17.5	Puntos
Empleo MX*	117.6	4.2	669	n.a.	Miles de Trabajadores
Crédito Autom. MX*	67.2	8.96	40.2	333.5	Mmdp
<b>Ventas EUA</b>	14.1	10.09	136.1	5.8	Millones Vehículos
Crédito No Revolvente EUA*	2.6	7.9	22.6	8.0	Mdd
Confianza Coches EUA	142.0	-2.07	142.4	5.2	Puntos
Precios Gasolina	2.5	-26.82	2.70	-27.1	USD/Galón
Oferta	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
<b>Exportaciones</b>	245.2	-4.7	2,328	5.4	Miles de Vehículos
EUA	181.1	-4.4	1,669	6.0	
Canadá	23.9	-24.8	251	10.9	
Otros	40.2	8.2	409	8.6	
Producción	2,879.8	-1.0	2,880	5.6	
Inventarios*	64.0	12.7	n.a.	12.9	
Empresas con Exposición al Sector					
Nemak (NEMAKA)			Pochteca (POCHTECB)		
Rassini (RASSINIA)			Vesta (VESTA*)		
Simec (SIMEC B)			Industrias CH (ICHB)		
Vitro (VITROA)					

\*Corresponde a septiembre, cifra más reciente.

Fuente: AMIA / INEGI / Banxico / IMSS / BLS / Departamento de Comercio / Bloomberg.

“El único error real es aquel del que no aprendemos nada”

**Henry Ford**

Mariana Ramírez  
mpramirez@vepormas.com  
562251500 Ext. 1725

Pamela Loubet  
mpdiaz@vepormas.com  
562251500 Ext. 1767

**Noviembre 13, 2015**



CATEGORÍA  
ECONÓMICO



**7** TIEMPO ESTIMADO  
DE LECTURA (MIN)



OBJETIVO DEL REPORTE  
Dar a conocer con mayor  
detalle el panorama  
económico.

### DEMANDA NACIONAL: CONSUMO MOTORIZADO

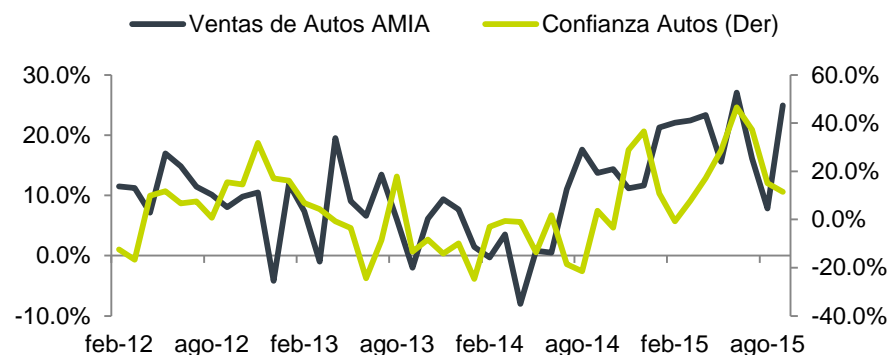
El desempeño favorable que ha presentado el consumo mexicano durante 2015 ha permeado a todos los niveles. Las ventas de autos han sido uno de los segmentos beneficiados.

En su última lectura, la AMIA registró ventas de 111 mil vehículos durante septiembre. Ello representa un crecimiento anual de 24.9%, lo que lo sigue colocando en un rango de variación sólido y estable después de la abrupta caída del mes previo.

Destacamos, los siguientes elementos como catalizadores de las ventas en el sector:

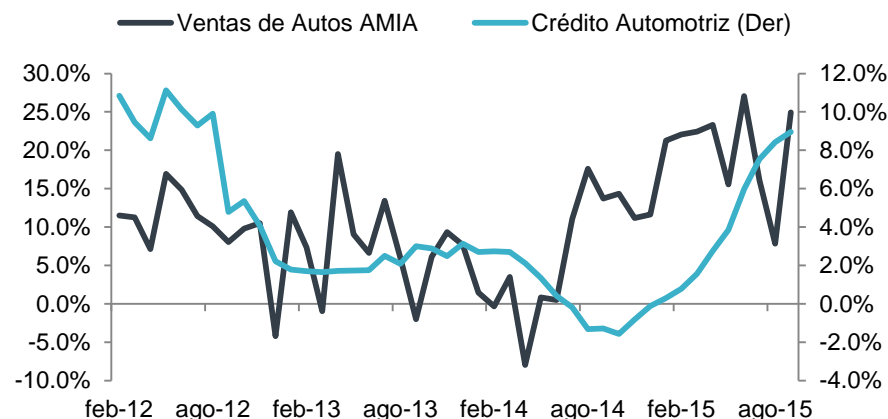
- i. **La confianza de los consumidores se ha fortalecido.** Con un crecimiento promedio de 19.3% en 2015, la propensión a consumir muestra signos de solidez. El subíndice relacionado con la compra de vehículos refleja disposición de compra por parte de las familias. El índice contempla tanto factores de orden objetivo (salario, empleo) como subjetivo (percepción) por lo que es una de las variables más completas en términos de capacidad explicativa de la demanda.
- ii. **La tasa de desempleo persiste en mínimos.** Su última lectura de 4.2% coloca al empleo en una posición privilegiada, ya que su estabilidad ha ocasionado certeza en el ingreso futuro de las familias. La compra de bienes durables responde a una mecánica distinta que el consumo corriente. Su adquisición representa un compromiso a mayor plazo, por lo que el mercado laboral juega un papel crucial.
- iii. **El comportamiento expansivo del crédito automotriz.** El otorgamiento de créditos para compra de autos ha tenido un alza. En lo que va del año, su crecimiento promedio ha sido de 4.5%, contraste positivo con el 1.0% que creció en 2014. La extensión de financiamiento facilita la adquisición de automóviles y empodera el ingreso disponible presente de los compradores.

### Perspectivas – Ventas de Autos y Confianza (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

### Perspectivas – Ventas de Autos y Crédito (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

Esperamos que ante la fortaleza de los indicadores de consumo, la demanda automotriz presente un crecimiento sostenido en los próximos meses. Aunado a lo anterior, la liberación en los precios de la gasolina para 2016, y su consecuente baja, será un elemento que impulsará las ventas y permitirá establecer una relación más clara entre la demanda y los precios de gasolina.

### DEMANDA DE EUA FORTALECIDA

Durante octubre, las ventas totales de vehículos en Estados Unidos alcanzaron 14.1 millones de autos (Mda)<sup>1</sup>. La cifra no sólo alcanzó su nivel más alto desde 2006, sino que su rango de variación anual continúa siendo de doble dígito, reflejo de la solidez que permea la demanda por vehículos en EUA.

Derivado del Tratado de Libre Comercio (TLC), las exportaciones de México a EUA son contabilizadas como domésticas, por lo que es importante prestar atención al incremento en dicha cifra, misma que mantuvo un ritmo de crecimiento estable durante octubre (10.0%).

El crecimiento y fortalecimiento de la demanda automotriz se ha debido principalmente a dos factores:

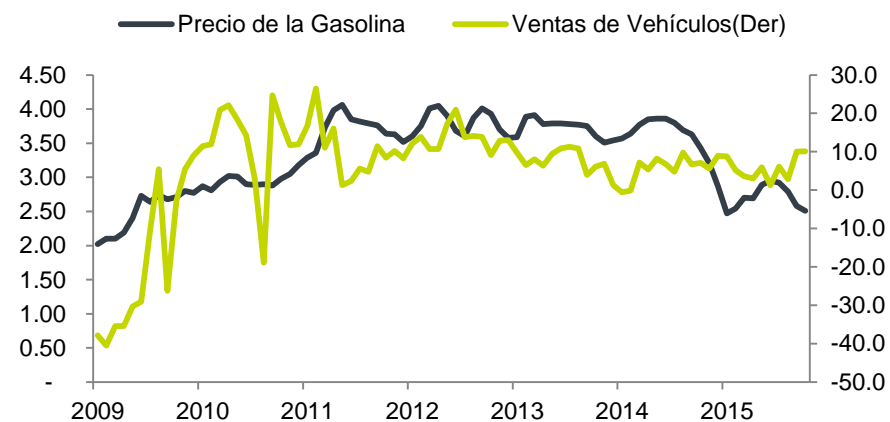
- i. El **crecimiento del crédito no revolvente**, que facilita la adquisición de vehículos. La expansión de 7.9% en el crédito automotriz correspondiente a septiembre, favoreció la adquisición de vehículos ya que facilita la decisión de compra y mejora el ingreso disponible del comprador en el periodo de referencia.
- ii. La **mayor confianza para comprar bienes durables**, aspecto que incrementa la disposición de compra de las familias. La propensión de consumo, ha presentado tasas de crecimiento estables en su componente correspondiente a compra de vehículos. En lo que va del año, el promedio de variación ha sido de 5.0%.
- iii. La **caída constante en los precios de gasolina**, causa el efecto sustitución entre coches y camionetas. Las ventas de coches continúan presentando una tendencia negativa en comparación con las ventas de camionetas. Dicha situación deriva de un efecto sustitución entre coches y camionetas que ha sensibilizado la demanda de vehículos al precio de la gasolina. La caída anual de 26.8% en el precio de ésta durante octubre sin duda fungió como catalizador de ventas de camionetas.

### Perspectivas – Ventas de Vehículos EUA

	Total de Vehículos Ene-Oct 2015	Var. Anual Ene-Oct 2014
<b>Carros</b>	6,538.34	-1.6
Medio	2,970.30	-1.6
Pequeño	2,629.98	-1
Lujo	936.63	-3
Grande	1.43	-55
<b>Camionetas</b>	7,969.57	12.7
Pickup	2,080.38	10.2
Cross-over	3,739.10	17.9
Minivan	412.78	-10
Medio SUV	778.46	15.9
Grande SUV	223.63	-5
Pequeña SUV	216.31	8.2
Lujo SUV	178.90	18.2

Fuente: GFBX+/ Bloomberg

### Perspectivas – Ventas de Vehículos EUA y Gasolina (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

<sup>1</sup> Cifras ajustadas por estacionalidad y anualizadas.

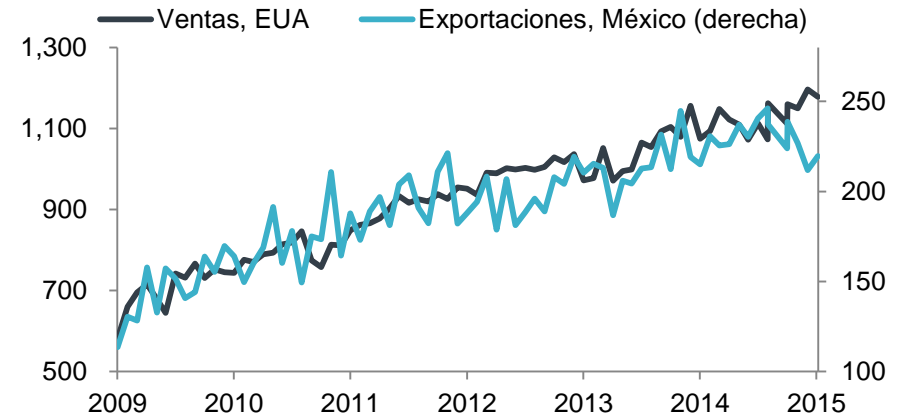
Si bien, todo parece indicar solidez en la demanda automotriz estadounidense, destacamos riesgos derivados del alza en la tasa de referencia, la cual mantiene una estrecha relación con la tasa de crédito para préstamo de autos. Adicionalmente, la intensificación de la sensibilidad de la demanda ante el precio de la gasolina podría ocasionar un cambio abrupto en las ventas de autos en caso de que se dé una reversión en la tendencia a la baja del mismo.

**OFERTA: MENORES EXPORTACIONES... TAMBIÉN EN OCTUBRE**

Las exportaciones y producción de vehículos mexicanos registraron un retroceso en octubre. Recordemos que en septiembre, las exportaciones también registraron contracciones, por lo que éstas presentaron un bajo ritmo por segundo mes consecutivo. Lo anterior se explica por lo siguiente:

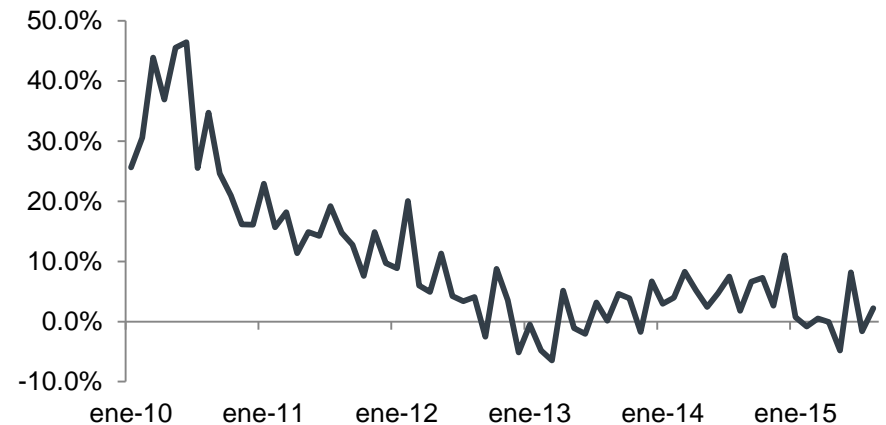
- i. **Menor compra de automóviles mexicanos por parte de Canadá y EUA,** países que demandan, en conjunto, 83.7% de las exportaciones totales.
- ii. Las ventas de automóviles de Canadá registraron una contracción de 24.8% como consecuencia de la debilidad de la economía (previo: 20.2%). Dicho país se encuentra en recesión económica por los bajos precios del petróleo (Véase: Canadá: [En Recesión Económica](#)); por lo que demanda menos productos del exterior, incluidos los automóviles mexicanos.
- iii. Para el caso de EUA, la demanda automotriz mexicana se encuentra en desaceleración. Sin embargo, es el primer mes que las exportaciones se contraen.
- iv. **Cerca de 80.0% de la producción nacional se destina al mercado exterior** y, como las exportaciones se contrajeron por segunda ocasión sucesiva, la producción presentó un menor ritmo.
- v. El indicador de **inventarios mayoristas presenta una tendencia al alza**, lo cual sugiere que las menores compras de EUA desde México podrían deberse a una acumulación de vehículos. Esto podría ser un indicador de que las compras de vehículos mexicanos por parte de la primera economía del mundo podrían continuar con el ritmo actual.

**Perspectivas - Exportaciones y Ventas EUA (Miles de Autos\*)**



Fuente: GFBX+ / AMIA / Bloomberg. /\*Cifras ajustadas por estacionalidad.

**Perspectivas - Importaciones Eq. Transporte EUA-MX (a/a%)**



Fuente: GFBX+/ Bloomberg.

### BALANCE DE RIESGOS SE INCLINA A LA BAJA

La demanda automotriz en México podría continuar presentando un crecimiento sostenido en los próximos meses, ya que los factores que han favorecido la compra de bienes durables son sólidos. Incluso, la liberación en los precios de la gasolina para 2016 podría ser un elemento que impulsaría las ventas.

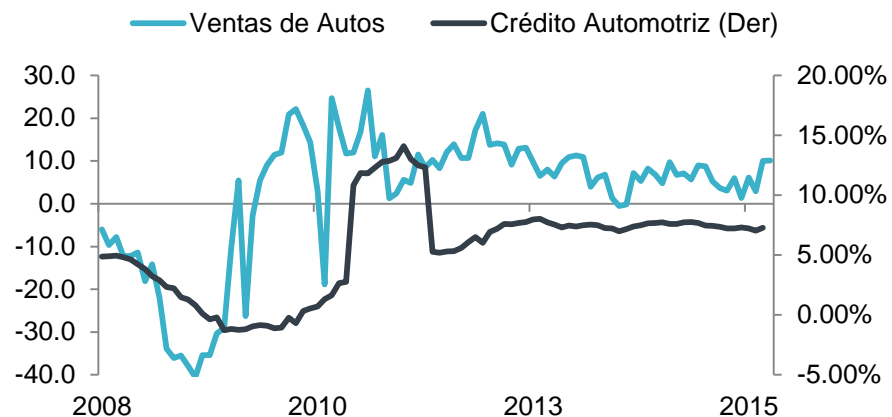
En octubre, el comportamiento benéfico de la demanda interna no se ha visto traducido en un mayor dinamismo de la producción automotriz. Ello se explica porque sólo 20.0% de la producción nacional es destinado a este mercado; el restante 80.0% correspondiente a la demanda internacional presenta riesgos importantes.

En este sentido, para la demanda automotriz estadounidense, destacamos riesgos derivados del alza en la tasa de referencia, la cual mantiene una estrecha relación con la tasa de crédito para préstamo de automóviles. Adicionalmente, en caso de que aumente el precio de la gasolina, las ventas de vehículos podrían caer por la sensibilidad de la demanda ante dicho precio. Situación que mermaría las exportaciones mexicanas.

La debilidad económica mundial ha tenido un peso importante en el desempeño de la producción y exportaciones de automóviles mexicanos. En el mes de referencia, Canadá contribuyó al menor ritmo de las exportaciones mexicanas de automóviles por su débil crecimiento económico. Adicionalmente, Estados Unidos disminuyó su demanda por compras de vehículos provenientes de México. Cabe mencionar que, si bien las ventas del sector mantienen una importante solidez, los inventarios de automóviles en dicho país presentan una tendencia al alza; aspecto que sugiere un impacto adverso sobre las compras hacia México.

En conclusión, la ralentización de la demanda por automóviles mexicanos proveniente del exterior, tiene altas probabilidades de prolongarse (Véase: [PIB Moderado 2015 y 2016](#)). Lo anterior continuará repercutiendo las exportaciones y producción de vehículos. La industria, y en particular la manufactura de automóviles, se verá afectada.

Perspectivas – Ventas de Autos MX y Crédito (Var. Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

## ¿POR QUÉ LABORATORIO?

Por qué nos percibimos y actuamos no únicamente como un área de análisis

El laboratorio es un lugar dotado de los medios necesarios para realizar **investigaciones, prácticas y trabajos** de carácter científico, tecnológico o técnico; está equipado de instrumentos de medida o equipos para dichos fines y prácticas diversas. Se realizan pruebas hasta obtener resultados satisfactorios para el usuario.

**También puede ser un aula o dependencia de cualquier centro docente.**

Su importancia en cualquier especialidad radica en el hecho de que las **condiciones ambientales están controladas y normalizadas** de modo que:

1. **Se puede asegurar que no se producen influencias extrañas (independencia) que alteren el resultado del experimento o medición: control.**
2. **Se garantiza que el experimento o medición es repetible, es decir, cualquier otro laboratorio podría repetir el proceso y obtener el mismo resultado: normalización (metodología y proceso).**

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, Gabriel Treviño Castillo Juan Eduardo Hernández S. Juan José Reséndiz Téllez, Juan Antonio Mendiola Carmona, José Isaac Velasco, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet y Mariana Paola Ramírez Montes, 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

## GRUPO FINANCIERO VE POR MÁS, S.A. de C.V.

### DIRECCIÓN

Tomas Christian Ehrenberg Aldford	Director General de Grupo Financiero	55 11021800 x 1807	<a href="mailto:tehrenberg@vepormas.com">tehrenberg@vepormas.com</a>
María del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	<a href="mailto:msuarez@vepormas.com">msuarez@vepormas.com</a>
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	<a href="mailto:afinkler@vepormas.com">afinkler@vepormas.com</a>
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251537 x 1537	<a href="mailto:cponce@vepormas.com">cponce@vepormas.com</a>
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	<a href="mailto:arabell@vepormas.com">arabell@vepormas.com</a>
Javier Domenech Macias	Director de Tesorería y Mercados	55 56251500 x 1615	<a href="mailto:jdomech@vepormas.com">jdomech@vepormas.com</a>
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	<a href="mailto:fgutierrez@vepormas.com">fgutierrez@vepormas.com</a>
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	<a href="mailto:eespinosa@vepormas.com">eespinosa@vepormas.com</a>
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	<a href="mailto:mardines@vepormas.com">mardines@vepormas.com</a>
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	<a href="mailto:ligonzalez@vepormas.com">ligonzalez@vepormas.com</a>
Ingrid Monserrat Calderón Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251541 x 1541	<a href="mailto:icalderon@vepormas.com">icalderon@vepormas.com</a>

### ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251515 x 1515	<a href="mailto:rheredia@vepormas.com">rheredia@vepormas.com</a>
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251514 x 1514	<a href="mailto:lrivas@vepormas.com">lrivas@vepormas.com</a>
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	<a href="mailto:mmedinaz@vepormas.com">mmedinaz@vepormas.com</a>
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	<a href="mailto:jfloresb@vepormas.com">jfloresb@vepormas.com</a>
Gabriel Treviño Castillo	Analista / Alimentos / Bebidas	55 56251500 x 1709	<a href="mailto:gtrevino@vepormas.com">gtrevino@vepormas.com</a>
Juan Eduardo Hernández S.	Analista / Financiero / Telecomunicaciones	55 56251500 x 1530	<a href="mailto:jehernandezs@vepormas.com">jehernandezs@vepormas.com</a>
Juan Jose Reséndiz Téllez	Análisis Técnico	55 56251511 x 1511	<a href="mailto:jresendiz@vepormas.com">jresendiz@vepormas.com</a>
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251508 x 1508	<a href="mailto:jmendiola@vepormas.com">jmendiola@vepormas.com</a>

### ESTRATEGIA ECONOMICA

José Isaac Velasco Orozco	Economista Senior	55 56251500 x 1682	<a href="mailto:jvelasco@vepormas.com">jvelasco@vepormas.com</a>
Dolores María Ramón Correa	Economista Jr.	55 56251500 x 1546	<a href="mailto:dramon@vepormas.com">dramon@vepormas.com</a>
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr.	55 56251500 x 1767	<a href="mailto:mpdiaz@vepormas.com">mpdiaz@vepormas.com</a>
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr.	55 56251500 x 1725	<a href="mailto:mpramirez@vepormas.com">mpramirez@vepormas.com</a>

### ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251513 x 1513	<a href="mailto:masanchez@vepormas.com">masanchez@vepormas.com</a>
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251526 x 1526	<a href="mailto:gledesma@vepormas.com">glesdesma@vepormas.com</a>
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251536 x 1536	<a href="mailto:rhernandez@vepormas.com">rhernandez@vepormas.com</a>
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251545 x 1545	<a href="mailto:jfernandez@vepormas.com">jfernandez@vepormas.com</a>
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251534 x 1534	<a href="mailto:hreyes@vepormas.com">hreyes@vepormas.com</a>