



Perspectivas

SECTOR AUTOMOTRIZ: ABRIL

BX+

OBJETIVO

Se presenta la evolución mensual del sector automotriz y se monitorea el comportamiento de dicha rama. En el ranking de las industrias manufactureras ocupa el primer lugar (3.0% del PIB de México), seguido por la química (1.9%) y metálicas básicas (1.2%).

PERSPECTIVAS

CORTO PLAZO

- Latinoamérica y Canadá con dificultades económicas.** La prolongación en su desaceleración económica traerá implicaciones negativas sobre las exportaciones mexicanas de ambas regiones.
- La demanda automotriz en México y EUA mantendrá dinamismo.** Ello sustentado en los sólidos indicadores de consumo y empleo para ambos países, así como bajos precios de la gasolina.
- Implicaciones por programa hoy no circula.** La implementación del programa hoy no circula generó un incremento significativo en las ventas de autos usados y nuevos.
- A nivel local, la relevancia del **consumo automotriz** (9.7% del total), **contribuirá a la expansión de la actividad económica** mexicana a través del sector servicios (60.0% del PIB).

MEDIANO PLAZO

- Ciclo de alza más gradual a lo esperado.** Derivado de que las expectativas de la normalización de política monetaria apuntan a un ciclo más gradual (un alza vs. 4 alzas), el impacto sobre el consumo podría ser menor a lo esperado en documentos anteriores.
- Confluencia de diversos efectos sobre las ventas nacionales.** El incremento de 75pb en la tasa de referencia de Banco de México, podrá ejercer presión adversa sobre el crédito automotriz.
- Ventas nacionales no representativas para la producción automotriz.** Independientemente del efecto final sobre las ventas en México, éstas tienen una baja incidencia en la producción nacional (20.0%). Por lo que este factor no será determinante en la oferta automotriz.

Perspectivas – Información Sectorial en Abril

Sector en la Economía					
% de PIB Nacional	3.00%		% Manufacturas Total	18.10%	
Región Relevante	Bajío		Edo. Relevante	Aguascalientes	
Demanda	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
Ventas Domésticas	118	24.9%	466	16.2%	Miles de Vehículos
Confianza Cons. MX	68.1	4.4%	63.9	6.7%	Puntos
Empleo MX*	6	3.5%	131	-37.5%	Miles de Trabajadores
Crédito Autom. MX*	0.5	13.6%	2.2	1.0%	Mmdp
Ventas EUA ^{1/}	1.4	3.7%	68.7	2.9%	Millones Vehículos
Crédito No Revolvente EUA*	2.6	-100.0%	5.2	0.0%	Mdd
Confianza Coches EUA	79.0	-8.1%	80.3	-2.4%	Puntos
Precios Gasolina	2.3	-14.9%	2.15	-17.4%	USD/Galón
Oferta	Nominal	a/a%	YTD	% YTD	Unidades
Exportaciones	197	-15.6%	854	-7.4%	
EUA	150	-9.0%	648	0.0%	
Canadá	20	-21.6%	88	-17.2%	Miles de Vehículos
Otros	27	-66.0%	118	-44.6%	
Producción	270	-4.9%	1,075	-5.0%	
Inventarios*	65	9.5%	n.a.	n.a.	
Empresas con Exposición al Sector					
Nemak (NEMAKA)			Pochteca (POCHTECB)		
Rassini (RASSINIA)			Vesta (VESTA*)		
Simec (SIMEC B)			Industrias CH (ICHB)		
Vitro (VITROA)			Quálitás (Q*)		

^{1/} Cifras ajustadas por estacionalidad. *Corresponde a marzo, 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

Mayo 10, 2016



@AyEveporMas



CATEGORÍA
ECONÓMICO



5 TIEMPO ESTIMADO DE
LECTURA (MIN)



OBJETIVO DEL REPORTE

Dar a conocer con mayor detalle el panorama económico.

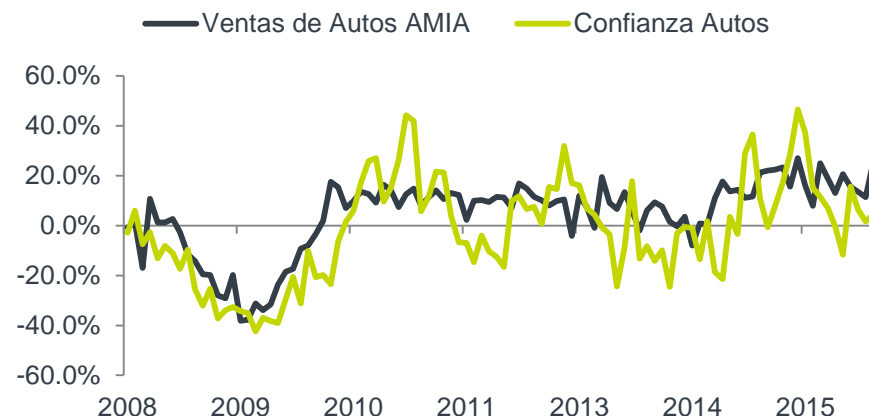
DEMANDA NACIONAL: SÍ CIRCULA

La Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) registró ventas por 118 mil vehículos en abril. El crecimiento de la demanda por autos en México se ha mantenido en un rango de variación sólido.

Con un crecimiento anual de 24.9%, las ventas de automóviles registraron un incremento considerable respecto a lo acontecido en 2015. El incremento es el más elevado en seis meses. Pese a lo anterior, el incremento mensual del indicador fue de apenas 1.3%, contraste con el alza 5.5% de marzo. El comportamiento del indicador durante el mes de referencia responde a los siguientes elementos:

- i. La **confianza de los consumidores mantiene un puntaje estable**. Durante el mes de referencia, el subcomponente que mide la inclinación de compra de autos, alcanzó 68.1 puntos. El crecimiento anual de 4.4%, se encuentra por encima del desempeño desfavorable que han registrado otros componentes del índice. En un contexto coyuntural adverso, destaca la alta propensión de compra de vehículos por parte de los consumidores mexicanos.
- ii. La **estabilidad en el mercado laboral**. La certeza de ingreso futuro, que genera el goce de un empleo, ha sido uno de los elementos diferenciadores en lo que respecta a la demanda por vehículos. Dado que su adquisición representa un compromiso a largo plazo, la tasa de crecimiento del empleo formal ha generado resultados positivos. La posesión de un empleo también coadyuva al mayor otorgamiento de crédito.
- iii. El **comportamiento expansivo del crédito automotriz**. Con saldo a marzo de 2015, la cartera vigente de crédito automotriz alcanzó los 72.9 mil millones de pesos. Un crecimiento anual de 13.6% que mantiene solidez. El otorgamiento de crédito es un elemento determinante para la demanda de vehículos y, si bien, el alza en la tasa de referencia no se ha visto reflejada en el encarecimiento del crédito del sector, los riesgos se mantienen latentes.
- iv. La **caída en precios de gasolina**. Durante abril, los precios de gasolina de bajo octanaje (Magna) cayeron 2.5%, mientras que la gasolina de alto octanaje (Premium) registró una variación anual negativa de 2.0%. Si bien, en ambos casos observamos una tendencia a la baja, ésta no está necesariamente relacionada con la liberalización de precios de gasolina, debido a que ya se observaba una tendencia descendente previa en su rubro correspondiente en la inflación. El comportamiento en precios, se suma como uno de los factores que han favorecido –aunque de manera marginal– las ventas de autos en México.

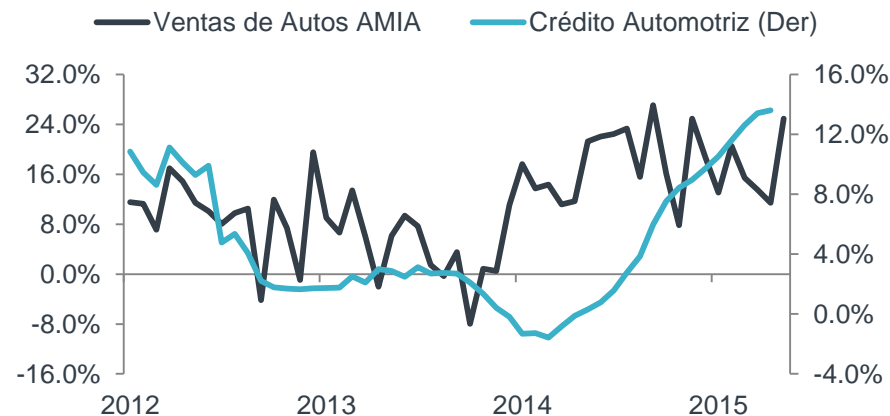
Perspectivas – Ventas de Autos y Confianza (Var. % Anual)



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

La confianza de los consumidores respecto a la adquisición de vehículos se ha mantenido sólida. El índice comprende elementos objetivos y subjetivos, por lo que su desempeño es un excelente predictor de ventas en el corto plazo.

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



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

El crédito automotriz ha registrado crecimientos sostenidos desde inicios de 2015. Su tendencia expansiva podría verse inhibida en el mediano plazo ante el riesgo que representa la política monetaria contractiva del Banco Central.

- v. **Sin afectaciones por el programa Hoy no Circula.** El incremento en las ventas de autos nuevos no sólo muestra un ritmo de crecimiento similar al que había registrado en meses previos, sino que es reflejo de solidez en la demanda por vehículos en México. Si bien, acorde con la Asociación Nacional en Automóviles Nuevos y Usados (ANCA) las ventas de autos usados se incrementaron 10.0% durante el mes de referencia, lo cierto es que no se observa un impacto adyacente sobre las ventas de autos nuevos. Ambos segmentos del mercado han impulsado sus ventas dadas las restricciones en el programa gubernamental. Pese a ello, los precios de autos usados sí han registrado un incremento, elemento que refleja –dada la robustez en la demanda- una menor sensibilidad a cambios en los precios de automóviles.

DEMANDA EUA: PILOTO AUTOMÁTICO

La venta de vehículos en Estados Unidos registró un incremento anual de 3.7% durante abril. Ello al colocar 17.3 millones de autos (Mda)¹ en el mercado.

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 durante el mes referido registró un alza paralela (2.7%). Destacamos los siguientes aspectos como determinantes de la demanda automotriz en Estados Unidos durante abril:

- i. **El comportamiento del crédito no revolvente.** En su lectura de marzo, la demanda por crédito alcanzó un crecimiento de 6.6% anual. Acorde con nuestro análisis, la correlación entre las ventas y la tasa de interés es estrecha y negativa, alcanza 79.5%, por lo que su dinamismo es pieza clave para entender el desempeño de las ventas. La tasa de créditos automotrices permanece sin afectación y, las menores perspectivas de alza podrían anclarla en dicho nivel (2.39%)
- ii. **La menor confianza para compra de bienes durables.** Las menores perspectivas de crecimiento para la economía estadounidense han generado corolarios negativos sobre la confianza de los consumidores. Durante abril, el componente relacionado a la adquisición de autos alcanzó tan sólo 79 puntos (-8.1%). El entorno de incertidumbre económica está generando cambios en los patrones de consumo, elemento que dota a las decisiones de compra de mayor cautela.
- iii. **Los precios de gasolina.** La caída constante y acentuada que marcaron los precios de la gasolina, ocasionó 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 ha sensibilizado la

¹ Cifras ajustadas por estacionalidad y anualizadas.

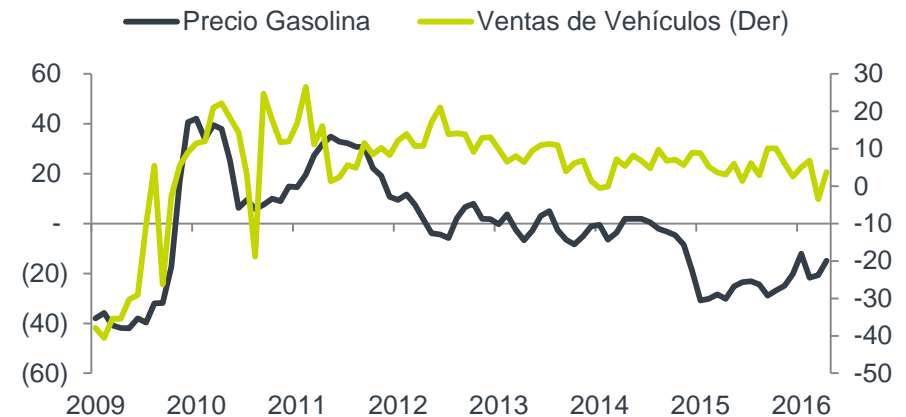
Perspectivas – Ventas de Vehículos EUA (Miles)

	Total de Vehículos (Miles) Abril 2016	Var. % Anual Abril 2016	Var. % Anual YTD
Carros	630	-5.4	-5.0
Medio	286	-3.3	-0.5
Pequeño	260	-6.2	-7.0
Lujo	84	-9.8	-12.8
Grande	18	-87.8	-61.0
Camionetas	877	11.2	10.6
Pickup	233	12.1	8.0
Cross-over	396	7.6	10.7
Minivan	51	33.9	34.3
Medio SUV	86	15.6	6.7
Grande SUV	24	5.3	2.2
Pequeña SUV	23	3.2	2.5
Lujo SUV	19	1.3	1.5

Fuente: GFBX+/ Bloomberg

Las ventas de camionetas continúan registrando tasas de crecimiento superiores a las ventas de autos. Ello se debe a la sensibilización de la demanda de vehículos a los precios de gasolina.

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



Fuente: GFBX+/ Bloomberg

El crecimiento en las ventas de vehículos se ha visto favorecido por i) el mayor otorgamiento de crédito, ii) la mayor confianza para comprar bienes durables, iii) la demanda acumulada por las tormentas invernales y, iv) la caída en los precios de gasolina.

demanda de vehículos al precio de la gasolina. Si bien, el precio de la gasolina registró una contracción anual de 14.9% durante abril, en su comparación mensual se aprecia ya un alza de 7.0%. La intensificación de la sensibilidad de la demanda ante el precio de la gasolina hace que estos cambios tengan una mayor afectación sobre las ventas automotrices.

OFERTA METE REVERSA

En este sector, la oferta se encuentra en función de la demanda tanto interna como externa. Es por ello que un análisis de la producción no puede aislarse a lo que ocurre en la parte del consumo. De ahí que en esta sección se presente la interrelación de ambas partes, a diferencia de otros documentos.

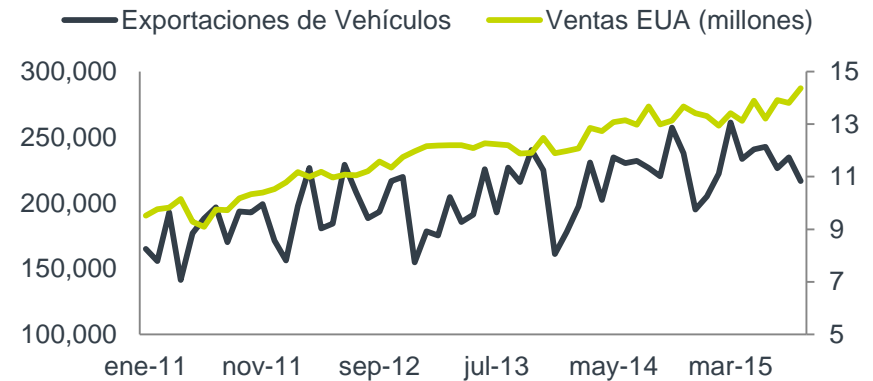
La **producción** de abril se contrajo 4.9%, acumulando tres meses consecutivos de tasas negativas. Por su parte, las **exportaciones** registraron una variación negativa de 15.6%, cifra más baja desde octubre de 2009. Lo anterior obedece a lo siguiente:

- i. **Baja compra de automóviles mexicanos.** EUA y Canadá, países que en conjunto demandan 86.5% del total de automóviles mexicanos, presentaron tasas negativas de adquisición de vehículos. El resto de los socios comerciales de México también presentaron variaciones negativas en sus compras. Destacaron Latinoamérica y Europa con una contracción promedio de 44.5% y una participación de 11.2% del total.
- ii. **Cerca de 80.0% de la producción nacional se destina al mercado exterior.** Derivado de que la demanda externa por automóviles registra debilidad, la manufactura de automóviles continúa mostrando desaceleraciones.
- iii. **Paros técnicos programados.** El cierre de plantas por mantenimiento afectó la producción automotriz, situación que ha durado desde el mes anterior.

Por otra parte, el indicador de **inventarios mayoristas de EUA presenta una tendencia al alza**. Ello sugiere que existe una acumulación de vehículos que podría continuar repercutiendo el desempeño del flujo de automóviles a dicho país. Es de señalar que en el mes en cuestión, la variación positiva moderó su ritmo al pasar de tasas de doble dígito desde noviembre de 2014 hasta tasas de un dígito.

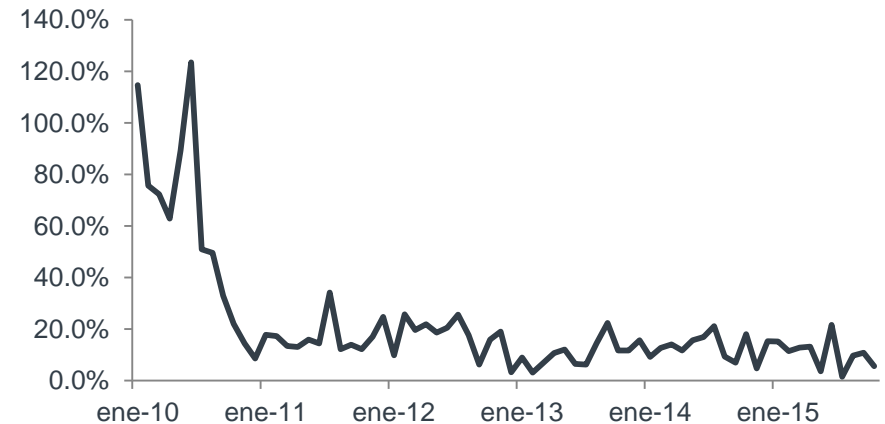
Adicionalmente, existen **riesgos latentes provenientes de países de Latinoamérica** (9.6% del total) **y de Canadá** (11.1% del total). La situación económica en ambas regiones es complicada derivado de la coyuntura actual (precios de petróleo, política monetaria, etc.), así como de factores internos (situación política, etc.). En el mes de referencia, **Europa** contribuyó el bajo dinamismo de las ventas de automóviles. Destaca Alemania con un bajo consumo (2.7% del total).

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



Fuente: GFBX+ / AMIA / Bloomberg /*Cifras ajustadas por estacionalidad. Las exportaciones de automóviles mexicanos presentan un ritmo descendente derivado de la debilidad de la demanda externa. En el mes de referencia, ninguno de los socios comerciales presentó tasas positivas de crecimiento en la compra de vehículos mexicanos.

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



Fuente: GFBX+ / Bloomberg. Si bien las ventas internas en EUA continúan sólidas, la compra de vehículos mexicanos por parte del país vecino del norte presenta tendencia a la baja. Ello puede explicarse, en parte, a la acumulación de inventarios.

CONCLUSIONES

Al inicio del 2T16, el mercado automotriz continúa presentando un desempeño mixto. Por un lado, las ventas de automóviles en México y EUA muestran un ritmo sólido. Por otra parte, la oferta presenta tasas de crecimiento negativas. Nuestra perspectiva es que el sector responderá a los siguientes elementos:

Corto Plazo

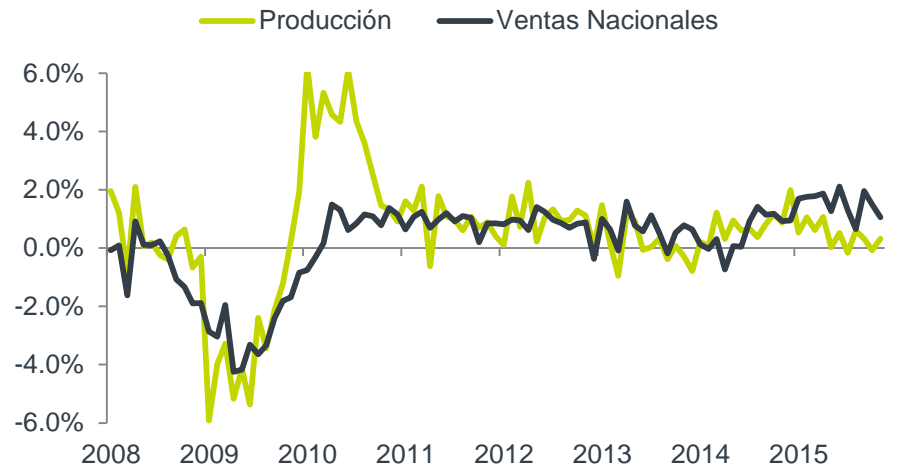
- i) **Latinoamérica y Canadá con dificultades económicas.** Factores coyunturales e internos están impactando de forma adversa el crecimiento del PIB. La prolongación en su desaceleración económica traerá implicaciones negativas sobre las exportaciones mexicanas de ambas regiones.
- ii) **La demanda automotriz en México y EUA mantendrá dinamismo.** Las ventas de vehículos podrían prolongar su crecimiento en los siguientes meses. Ello sustentado en los sólidos indicadores de consumo y empleo para ambos países, así como bajos precios de la gasolina.
- iii) **Implicaciones por programa hoy no circula:** Como habíamos señalado en reportes previos, la implementación del programa hoy no circula generó un incremento significativo en las ventas de autos usados. Sin embargo, este crecimiento no vino acompañado de una caída en el mercado de autos nuevos. Ambos segmentos, mostraron crecimientos importantes derivados del programa gubernamental.
- iv) A nivel local, la relevancia del **consumo automotriz** (9.7% del total), **contribuirá a la expansión de la actividad económica** mexicana a través del sector servicios (60.0% del PIB). No obstante, el sector industrial (30.0% del PIB) presentará un impacto poco benéfico por la tendencia a la baja en la oferta automotriz.

Mediano Plazo

- i) **Confluencia de diversos efectos sobre las ventas nacionales.** El incremento de 75pb en la tasa de referencia de Banco de México, podrá ejercer presión adversa sobre el crédito automotriz. Sin embargo, el mercado de otorgamiento crediticio en este sector es altamente competido, por lo que su efecto puede compensar el encarecimiento del crédito y, con ello, aminorar el ritmo de caída en las ventas.
- ii) **Ciclo de alza más gradual a lo esperado.** Derivado de que las expectativas de la normalización de política monetaria apuntan a un ciclo más gradual (un alza vs. 4 alzas), el impacto sobre el consumo podría ser menor a lo esperado en documentos anteriores.
- iii) **Ventas nacionales no representativas para la producción automotriz.** Independientemente del efecto final sobre las ventas en México, éstas tienen una baja incidencia en la producción nacional (20.0%). Por lo que este factor no será determinante en la oferta automotriz.

Dicho lo anterior, las implicaciones para México son positivas en el corto plazo. Recordemos que dos terceras partes de la economía corresponden al sector de servicios, lo que incluye la venta de automóviles. Por otro lado, los riesgos a la baja para el consumo podían ocasionar una moderación en el crecimiento económico del país en el mediano plazo (Véase: [Revisión de Pronósticos](#)).

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



Fuente: GFBX+/ Bloomberg/AMIA

La producción de automóviles se encuentra desacelerada, no obstante la expansión de las ventas nacionales. Ello obedece a que únicamente el 20% de la producción total se dirige al mercado interno.

¿POR QUÉ LABORATORIO?

Porque 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, José Eduardo Coello Kunz, Juan Antonio Mendiola Carmona, Dolores María Ramón Correa, Mónica Pamela Díaz Loubet, Mariana Paola Ramírez Montes y Maricela Martínez Álvarez, Analistas responsables de la elaboración de este Reporte están disponibles en, 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
FAVORITA	Emisora que cumple nuestros dos requisitos básicos: 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.	Forma parte de nuestro portafolio de estrategia	Mayor a 5.00 pp
¡ATENCIÓN!	Emisora que está muy cerca de cumplir nuestros dos requisitos básicos: 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.	Puede o no formar parte de nuestro portafolio de estrategia	En un rango igual o menor a 5.00 pp
NO POR AHORA	Emisora que por ahora No cumple nuestros dos requisitos básicos: 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.	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	tehrenberg@vepormas.com
Maria del Carmen Bea Suarez Cue	Director General Banco	55 11021800 x 1950	msuarez@vepormas.com
Alejandro Finkler Kudler	Director General Casa de Bolsa	55 56251500 x 1523	afinkler@vepormas.com
Carlos Ponce Bustos	DGA Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1537	cponce@vepormas.com
Alfredo Rabell Mañón	DGA Desarrollo Comercial	55 11021800 x 1876	arabell@vepormas.com
Javier Domenech Macias	Director de Tesorería y Mercados	55 56251500 x 1616	jdomech@vepormas.com
Francisco Javier Gutiérrez Escoto	Director de Región	55 11021800 x 1910	fgutierrez@vepormas.com
Enrique Fernando Espinosa Teja	Director de Banca Corporativa	55 11021800 x 1854	eespinosa@vepormas.com
Manuel Antonio Ardines Pérez	Director de Promoción Bursátil	55 56251500 x 9109	mardines@vepormas.com
Lidia Gonzalez Leal	Director Patrimonial Monterrey	81 83180300 x 7314	lgonzalez@vepormas.com
Ingrid Monserrat Calderon Álvarez	Asistente Dirección de Análisis y Estrategia	55 56251500 x 1541	icalderon@vepormas.com

ANÁLISIS BURSÁTIL

Rodrigo Heredia Matarazzo	Subdirector A. Bursátil / Metales – Minería	55 56251500 x 1515	rheredia@vepormas.com
Laura Alejandra Rivas Sánchez	Proyectos y Procesos Bursátiles	55 56251500 x 1514	lrivas@vepormas.com
Marco Medina Zaragoza	Analista / Vivienda / Infraestructura / Fibras	55 56251500 x 1453	mmedinaz@vepormas.com
Jose Maria Flores Barrera	Analista / Consumo Discrecional / GAP / Gps. Inds.	55 56251500 x 1451	jfloresb@vepormas.com
José Eduardo Coello Kunz	Analista / Alimentos y Bebidas / Comercio	55 56251700 x 1709	jcoello@vepormas.com
Juan Antonio Mendiola Carmona	Analista Proyectos y Procesos Bursátiles y Mercado	55 56251500 x 1508	jmendiola@vepormas.com
Maricela Martínez Álvarez	Editor	55 56251500 x 1529	mmartineza@vepormas.com

ESTRATEGIA ECONOMICA

Dolores Maria Ramón Correa	Economista Jr. / Política Monetaria	55 56251500 x 1546	dramon@vepormas.com
Mónica Pamela Díaz Loubet	Economista Jr. / Consumo / Política Fiscal	55 56251500 x 1767	mpdiaz@vepormas.com
Mariana Paola Ramírez Montes	Economista Jr. / Industria / Petróleo	55 56251500 x 1725	mpramirez@vepormas.com

ADMINISTRACION DE PORTAFOLIOS

Mario Alberto Sánchez Bravo	Subdirector de Administración de Portafolios	55 56251500 x 1513	masanchez@vepormas.com
Ana Gabriela Ledesma Valdez	Gestión de Portafolios	55 56251500 x 1526	gledesma@vepormas.com
Ramón Hernández Vargas	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1536	rhernandez@vepormas.com
Juan Carlos Fernández Hernández	Sociedades de Inversión	55 56251500 x 1545	jfernandez@vepormas.com
Heidi Reyes Velázquez	Promoción de Activos	55 56251500 x 1534	hreyes@vepormas.com