



**Universidad Nacional Autónoma de
México**

Facultad de Contaduría y Administración

*Cultura de los jóvenes mexicanos respecto a la
inversión dentro del mercado de valores en
México.*

Tesis

**Que para obtener el título de:
Licenciado en administración**

Presenta:

Erick Adolfo Vázquez Gómez



Asesor:

L.A.E.C. Jesús Carlos Varela Cota

Ciudad de México

2019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



**Universidad Nacional Autónoma de
México**

Facultad de Contaduría y Administración

*Cultura de los jóvenes mexicanos respecto a la
inversión dentro del mercado de valores en
México.*

Tesis

Erick Adolfo Vázquez Gómez



Ciudad de México

2019

Índice

Dedicatorias.....	10
Agradecimientos.....	11
Introducción	12
Resumen	15
Capítulo 1	16
La Bolsa Mexicana de Valores (BMV).....	16
1.1 Antecedentes.....	16
1.2 Empresas que integran la Bolsa de Valores.....	17
1.3 Cronología de la BMV.	21
1.4 Estructura y funcionamiento de la Bolsa Mexicana de Valores de Acuerdo a Rodríguez y Alvarado (2005).....	31
1.4.1 EJEMPLO DEL CAMINO Y MODELOS DE INVERSIÓN (RODRÍGUEZ Y ALVARADO, 2005):.....	31
1.4.2 ¿Cómo listarse en la Bolsa?	33
1.4.3 Intermediarios bursátiles.....	34
1.4.4 Inversionistas.	34

1.4.5 Autoridades y Organismos Auto regulatorios.....	35
Capítulo 2	36
La Participación de los mexicanos en la Inversión de la Bolsa	36
2.1 Las condiciones para la inversión de actividades bursátiles, según Matiana Flores (2013). ...	39
2.1.1 Los Perfiles de Inversionistas de Sotres (2015).....	40
Capítulo 3	42
La bolsa	42
3.1 Inversión en la Bolsa.	42
3.2 ¿Cómo invertir?	44
Capítulo 4	46
Finanzas.....	46
4.1 Definiciones.....	46
4.2 Administración Financiera.	46
4.3 Servicios financieros.....	47
4.3.1 Administración financiera.	48
4.4 Áreas de acción de las finanzas.	48
4.4.1 Planeación.	49

4.5 Secuencia de Plan Financiero de Gutiérrez (2008):	51
4.6 Toma de decisiones.	52
4.7 Las cinco características más importantes en la toma de decisiones para Gutiérrez (2008): ...	55
4.8 Pasos en el proceso de la toma de decisiones.	56
4.9 Tipos de decisiones de acuerdo a Gutiérrez (2008).....	57
Capítulo 5	58
La Bolsa como activo y forma de ahorro	58
5.1 Característica de la bolsa.	58
5.2 La inversión en Bolsa como forma de ahorro.....	63
Capítulo 6	65
Método	65
6.1 Preguntas de Investigación	65
6.2 Objetivos.....	65
6.3 Participantes.....	66
6.4 Muestra	66
6.5 Tipo de Investigación	66
6.6 Instrumentos de Obtención de Información	66

6.7 Procedimiento	67
Capítulo 7	68
Resultados	68
7.1 Análisis de entrevistas a comerciantes	68
7.1.1.- Participante Número Uno: Hombre, Edad: 29 años, Ocupación: Microempresario (comerciante) de formación técnica	68
7.1.2.- Participante Numero Dos: Hombre, Edad: 27 años, Ocupación: Bicitaxista con escolaridad Primaria.....	69
7.2 Análisis de entrevistas a estudiantes.....	70
7.2.1.- Participante Numero Tres: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura en química.....	70
7.2.2.- Participante Número Cuatro: Mujer, Edad: 23 años, Ocupación: Estudiante de ingeniería en computación.....	71
7.2.3.- Participante Numero Cinco: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de administración de séptimo semestre.....	72
7.2.4.- Participante Número Seis: Hombre, Edad: 20 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura de administración tercer semestre.....	73
7.2.5.- Participante Número Siete: Hombre, Edad: 29 años, Ocupación: Director general de formación académica y licenciado en relaciones internacionales.....	74
7.2.6 Participante Número Ocho: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura en contaduría séptimo semestre.....	74
7.2.7 Participante Número Nueve: Mujer, Edad: 20 años, Ocupación: Estudiante de ingeniería de tercer semestre.....	76

7.2.8.- Participante Número Diez: Hombre, Edad: 27 años, Ocupación: Analista Administrativo Escolaridad: Licenciado en Administración.	77
7.3 Análisis de entrevistas a docentes de la Escuela Facultad de Contaduría, Administración UNAM (FCA).....	78
7.3.1.- Maestra y coordinadora del departamento de finanzas de la FCA	78
7.3.2.- Maestro de Finanzas de la FCA.....	81
7.4 Análisis de entrevistas asesores de casas de bolsa	83
7.4.1.- Casa de Bolsa Santander Banca Privada	83
7.4.2.- Casa de Bolsa Actinver.....	88
7.4.3.- Casa de Bolsa GBM FONDOS	91
7.5.- Análisis de entrevista director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la bolsa mexicana de valores	93
Capítulo 8	97
Diario De Investigación	97
8.1.- Edad: 29 años, Ocupación: microempresario de formación técnico.	97
8.2.- Edad: 27 años, ocupación: bicitaxista con escolaridad Primaria	97
8.3.-Edad: 21 años, ocupación Estudiante de licenciatura en química.....	97
8.4.- Edad: 23 años, ocupación: estudiante de ingeniería en computación.	98
8.5.- Edad: 21 años, ocupación estudiante de administración de séptimo semestre.....	98

8.6.- Edad: 20 años, ocupación: estudiante de licenciatura de administración tercer semestre	98
8.7- Edad: 29 años, ocupación: director general de formación académica y licenciado en relaciones internacionales.....	99
8.8.- Edad: 21 años, ocupación: estudiante de licenciatura en contaduría séptimo semestre.....	99
8.9.- Edad: 20 años, ocupación: estudiante de ingeniería de tercer semestre	99
8.10.- Edad: 27 años, ocupación: Analista Administrativo Escolaridad: Licenciado en Administración	100
8.11.- Ocupación: director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la Bolsa Mexicana de Valores. Licenciado en Administración.....	100
8.12.- Edad: 34 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión bursátil, Experiencia: 7 años, Licenciado en Administración.....	101
8.13.- Edad: 27 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión, bursátil, Experiencia: 5 años, Licenciado en Administración.....	101
8.14.- Edad: 50 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión, bursátil, Experiencia: 29 años, Licenciado en economía.	102
8.15.- Edad: 50 años, ocupación: coordinadora y maestra de finanzas de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM, Experiencia: 30 años, Licenciado en contaduría y maestría en finanzas.....	103
8.16.-Edad: 45 años, ocupación: analista y profesor de finanzas de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM, Experiencia: 20 años, Licenciado administración, con maestría en finanzas.....	104
Capítulo 9	105
Análisis De Contenido	105

9.1.- Interpretación de entrevistas.....	105
9.2.- Entrevistas docentes	109
9.3.- Entrevistas asesores de casas de bolsa	111
9.4.- Entrevista director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la bolsa mexicana de valores	116
Capítulo 10	119
Propuesta para incrementar la participación de los jóvenes en los Mercados de Valores en México	119
Importancia que los jóvenes ahorren, inviertan en bolsa e instrumentos financieros para México, casas de bolsa y bancos.	119
Mercado de valores y desarrollo económico y social.....	120
Relevancia de las Redes Sociales para la comercialización, cambio de paradigmas y creación de una Estructura de Venta.....	121
Estructura de venta	122
La ventana de Overton o cómo volver aceptable lo inaceptable	124
Primera etapa: De lo impensable a lo radical.....	124
Segunda etapa: De lo radical a lo aceptable.....	124
Tercera etapa: De lo aceptable a lo sensato	125
Cuarta etapa: De lo sensato a lo popular.....	125
Quinta etapa: De lo popular a lo político	125

Estrategias recomendadas.....	126
Estrategias de la primera etapa	126
Estrategias de la segunda etapa.....	128
Estrategias de la tercera etapa	129
Estrategias de la cuarta etapa	132
Estrategias de la quinta etapa.....	134
Recomendación	135
Resumen de la propuesta.....	136
Capítulo 11	138
Conclusiones	138
Capítulo 12	147
Anexos.....	147
ANEXO A	147
ANEXO B.....	150
ANEXO C.....	152
ANEXO D	155
Capítulo 13	157

Referencias Bibliográficas De Tesis 157

Fuentes de Información Consultadas para la Propuesta..... 159

Dedicatorias

Dedico esta investigación a mis hermanos Alexis David Vázquez Gómez y Alan Shaid Vázquez Gómez, deseándole que tenga éxito, confíe en sus talentos y siempre haga lo que más ama. A mi madre Martha Nancy Gómez Piña, a mi abuela Martha Piña Montes de Oca Cortés García Figueroa y a mi tía Alejandra Gómez Piña por a verme brindado su apoyo incondicional, su confianza para lograr mis objetivos, ayudarme a llegar a este momento, a mi amigo David García Rosas por todas sus aportaciones a mi persona que me han ayudado a crecer y a madurar y a mi amigo Pablo De Olarte Panchaya por su apoyo incondicional. Así como todas aquellas personas que han contribuido a que culminen mis estudios.

Agradecimientos

Agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme brindado la oportunidad de tener una formación académica y profesional competente que me permita ser un profesionalista capacitado para lograr mis objetivos.

Especial gracias a mi Facultad de Contaduría y Administración, por brindarme los espacios, los planes de estudios competentes, las materias empresariales, por la oportunidad del debate, por brindarme profesores capacitados quienes han sido la inspiración de este trabajo y mi interés por el desarrollo e implementación de proyectos.

Orgullosa y agradecida de tener la amistad, asesoría y apoyo del profesor L.A.E. C. Jesús Carlos Varela Cota por su cooperación, revisión, aportaciones y presencia en este trabajo, gracias.

Agradezco al profesor Alfonso Suárez, así como todos mis profesores que junto con ellos he completado este ciclo académico y profesional.

Introducción

Esta investigación tiene como objeto de estudio los motivos que tienen los jóvenes mexicanos y su disposición de invertir en acciones e instrumentos financieros. Los antecedentes de las empresas que integran y participan en las actividades bursátiles principalmente se desarrollaron a lo largo del siglo XX. El sector privado es el principal en ofrecer los servicios a las diversas empresas de origen nacional y transnacional. El objetivo es utilizar estos medios de capitalización como fuentes de ahorro y realizar un proyecto de crecimiento económico a largo plazo, entre las diversas clases sociales de la población mexicana, principalmente la menor a 35 años de edad, todo lo anterior se desarrollará en los primeros cinco capítulos.

Se realizaron entrevistas a estudiantes, comerciantes, docentes, asesores, y un directivo de la bolsa; para así comprender qué motiva y produce interés para participar como inversionista en los mercados bursátiles. Además de conocer los diversos conceptos, percepciones y disposición existente entre la población joven para ser inversor (accionista) y prever a futuro su estabilidad económica mediante otro tipo de productos, además de los créditos, afores, seguros, etc. Para poder acceder a esta información almacenada entre los clientes potenciales, se elaboraron entrevistas semiestructuradas *ex profeso* para tener una respuesta de los participantes con mayor contenido, y así solicitarles más detalles de sus opiniones y permitieran un análisis más minucioso. Se describe en el capítulo seis.

Del capítulo siete al nueve se realiza el análisis e interpretación del contenido obtenido de los instrumentos. En las casas de bolsa y todos los que conforman esta actividad se guían por un paradigma, los jóvenes no tienen dinero, por lo tanto no tienen interés en contemplarlos en sus planes de expansión y crecimiento de sus mercados y catálogo de servicios. Siendo menospreciados como los actores en el futuro a mediano plazo, serán los que puedan tener una relevancia en el sector productivo y monetario, aunque las personas menores de los 35 años solo quieren la obtención de dinero fácil y rápido. La excusa de los asesores y directivos de las casas de bolsa e instituciones bursátiles es la carencia de dinero de dicha población, devaluándola como un mercado activo y productivo.

Debido a que en los medios de internet, las páginas de videos y las redes sociales son las fuentes de información de los jóvenes, las casas de bolsa y la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) carecen de un área de marketing competente y mucho menos tienen interés en difundir sus servicios en los espacios publicitarios antes mencionados de forma adecuada al no tener un plan de cómo utilizarlas. Sin embargo estas instituciones financieras responsabilizan a las escuelas y universidades de no tener una currícula que esté diseñada para que sus egresados tengan actitudes y competencias para emprender como accionistas o inversionistas de los negocios bursátiles. En adhesión, si la educación superior no fomenta estos conocimientos, también los asesores de las casas de bolsa, ven como culpables a los docentes por no tener el interés de que sus educados obtengan dichas herramientas para estar dentro de este campo de desarrollo. La responsabilidad es multifactorial y no es posible que se determine de manera lineal el por qué adolescentes y jóvenes adultos no tengan la intención, la curiosidad, o nula participación en la bolsa.

La información errónea, las supuestas anécdotas y leyendas de la pérdida de dinero por haberlo invertido en la bolsa han ocasionado que en la población, que tiene ocupaciones diferentes a las de un empresario, asesor financiero, personas especializadas en el área, etcétera, tengan miedo y prejuicios en incursionar en estos negocios como medios de ahorrar; incluso un *modus vivendi*. La clave del aumento de mexicanos, se vuelvan inversionista, es la manera y los medios que se distribuyen los conocimientos y la información de cómo generar dinero, ya que no es como el jugar a la lotería nacional puesto que existen riesgos, estos siendo la principal causa de que no existan nuevos socios (inversores) o personas que quieran hacer crecer su dinero mediante esta actividad económica. Los expertos que han narrado y descrito la personalidad de los diversos tipos de inversionistas y han clasificado sus estrategias y actitudes en perfiles, sugieren que no se requiere de una formación académica para ser un socio exitoso de una empresa.

En los capítulos diez y once se narran una propuesta y las conclusiones derivadas del análisis del contenido. Sin embargo, para ser un buen inversionista, se debe de tener información fidedigna y de fácil acceso, aun así la experiencia es lo más importante para poder ser responsable y saber tomar decisiones, siendo la principal base de este negocio de la BMV y casas de bolsa. En un contexto como el de México, donde las jornadas laborales, la escuela y sus deberes dejan poco tiempo libre, no es una opción la capacitación y tomar cursos para ser partícipe de los negocios, la clave está en

que se debe de tener presencia e información en los espacios en redes sociales como: Facebook, twitter, youtube, Instagram, entre otros, ya que la población joven conoce e incluso llegan a tomar decisiones sobre qué hacer con su vida a partir de dichas redes; por tal motivo se considera que desde los videos, memes, influencers, noticias y demás, se debe de estar divulgando el tema sobre qué es ser un inversionista de la bolsa y cómo llegar a serlo.

Resumen

La bolsa mexicana de valores es la organización encargada de facilitar la compra y la venta de acciones e instrumentos financieros a través de intermediarios como son las casas de bolsa. Con la finalidad de obtener capital a bajo costo para las empresas que cumplan con las características solicitadas por la misma. El objetivo de la investigación es conocer los argumentos del porque no invierten los jóvenes mexicanos en la bolsa y en los mercados bursátiles. Se realizaron entrevistas semiestructuradas *ex profeso* para conocer las opiniones y tener mayor contenido, y así solicitarles más detalles de sus comentarios y permitieran un análisis más minucioso. Las organizaciones dedicadas a este negocio, su área de marketing no crea enlaces suficientes y necesarios de comunicación con la población juvenil, mucho menos tienen interés en difundir sus servicios en los espacios publicitarios en las redes sociales en tendencia de forma adecuada, al no tener un plan estratégico para explotarlas. Sin embargo estas instituciones financieras, responsabilizan a las escuelas y universidades de no tener un perfil de egreso que esté diseñado para que sus estudiantes tengan actitudes y competencias para emprender como accionistas o inversionistas de los negocios bursátiles. La responsabilidad es multifactorial y no es posible que se determine de manera lineal, el por qué adolescentes y jóvenes adultos no tengan la intención o la curiosidad, o nula participación en la bolsa.

Capítulo 1

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV)

1.1 Antecedentes.

La Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., es una entidad financiera privada que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores. En ella se llevan a cabo las operaciones del mercado de valores organizado en México, siendo su objeto el facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado, fomentar su expansión y competitividad. Entre sus funciones están establecer los locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y 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 e intercambio de los referidos valores de Herí (Rodríguez y Alvarado, 2005).

Proporcionar, mantener a disposición del público y hacer publicaciones sobre la información relativa a los valores inscritos en la Bolsa Mexicana 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 Bolsa Mexicana por las casas de bolsa se sujeten a las disposiciones que les sean aplicables. Expedir normas que establezcan estándares y esquemas operativos y de conducta que promuevan prácticas justas y equitativas en el mercado de valores, así como imponer medidas disciplinarias y correctivas por su incumplimiento, obligatorias para las casas de bolsa y emisoras con valores inscritos en la Bolsa Mexicana. Las empresas que requieren recursos (dinero) para financiar su operación o proyectos de expansión, pueden obtenerlo a través del mercado bursátil, mediante la emisión de valores (acciones, obligaciones, papel comercial, etc.) que son puestos a disposición de los inversionistas (colocados) e intercambiados (comprados y vendidos) en la Bolsa Mexicana, en un mercado transparente de libre competencia y con igualdad de oportunidades para todos sus participantes (Rodríguez y Alvarado, 2005).

1.2 Empresas que integran la Bolsa de Valores

Bolsa de Valores.	La Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. es una entidad financiera privada que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores. Proporciona la infraestructura material y tecnológica para llevar a cabo el intercambio de valores en nuestro país consolidando así el Mercado Bursátil en México.
MexDer.	MexDer inició operaciones el 15 de diciembre de 1998. MexDer pone en contacto a vendedores y compradores de instrumentos derivados en plataformas de negociación electrónica. Ofrece a los participantes en el mercado la oportunidad de negociar contratos de futuros sobre tasas de interés, índices de acciones, instrumentos de renta variable, instrumentos de renta fija y divisas, contratos de opciones sobre índices de acciones, valores de capital y divisas. MexDer se ha convertido en una de las principales bolsas regionales de derivados de Latinoamérica, especialmente en lo que respecta a tasas de interés.
Centro bursátil en Paseo de la Reforma.	SIF ICAP fue fundado en el año 1998 y en 2000 se llevó a cabo una coinversión con Latín América Holdings, B.V. (“ICAP”). ICAP es la empresa de corretaje más importante del mundo y un socio estratégico. La función principal de SIF

Sif ICAP.

ICAP es la de prestar servicios de corretaje entre oferentes y demandantes con instrumentos de tasa fija. Asimismo, SIF ICAP se especializa en productos derivados extrabursátiles y valores relacionados con este tipo de derivados.

CCV.

Las reformas a la anterior LMV en el 2001 resultaron en la creación de la CCV. La principal función de la CCV es actuar como contraparte central en todas las operaciones de acciones que se llevan a cabo a través de la BMV, para garantizar el riesgo de incumplimiento de estas operaciones, y reducir el riesgo de contraparte y el riesgo sistémico dentro de la Bolsa. CCV inició operaciones en febrero de 2004.

ASIGNA

Asigna, Compensación y Liquidación es un fideicomiso de administración y pago. En los mercados de derivados listados o estandarizados, la función de la Cámara de Compensación es de gran importancia debido a que se convierte en la contraparte y por ende en el garante de todas las obligaciones financieras que se derivan de la operación de los contratos derivados. Esta función la cumple Asigna.

Indeval

Indeval es el depositario central de valores en México. Fue creado el 20 de agosto de 1987 como consecuencia de la privatización del Instituto para el Depósito

de Valores, el cual era un organismo del gobierno mexicano. Indeval es la única institución en México autorizada para operar como depositario de valores. Hasta 1994, Indeval era el único responsable de las transferencias de valores, el pago de las cuales era concertado por las contrapartes. En 1995, con la supervisión y apoyo de Banco de México, se implementó el Sistema Interactivo para el Depósito de Valores (“SIDV”), el cual permitía la liquidación de operaciones sobre la base de entrega contra pago. Durante el 2008 se renovó completamente el sistema del Indeval e inició operaciones el sistema DALI; para el depósito, administración y liquidación de valores.

Valmer

Valmer fue fundado en el año 2002 como una coinversión con Algorithmics, empresa líder a nivel mundial en el sector de sistemas de medición y administración de riesgos. Valmer es un proveedor de precios independiente.

Burstec

Bursatec fue fundado en el año 1998 y se dedica al diseño y administración de tecnología de la información, así como a proveer sistemas de comunicación para la BMV, Indeval, MexDer, Asigna, Valmer, AMIB y varias instituciones financieras en México. Bursatec nace en 1998 como una subsidiaria de la Bolsa Mexicana.

Corporativo

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.

Cuadro 1. Datos de Rodríguez y Alvarado (2005).

1.3 Cronología de la BMV.

Rango o periodo Temporal	Eventos
1880-1900. El inicio de la vida bursátil.	Las calles de Plateros y Cadena, en el centro de la Ciudad de México, atestiguaron reuniones en las que corredores y empresarios realizaban compra-venta de todo tipo de bienes y valores en la vía pública. Posteriormente, se conformaron grupos exclusivos de accionistas y emisores, que se reunían a negociar a puerta cerrada, en Las calles de Plateros y Cadena, en el centro de la Ciudad de México, atestiguaron reuniones en las que corredores y empresarios realizaban compra-venta de todo tipo.
14 de junio 1895. Nace la Bolsa de México.	Otro grupo de corredores, capitaneado por los señores Francisco A. Llerena y Luis G. Necochea, formó una sociedad bajo el nombre de Bolsa de México, registrando la escritura pública el 14 de junio de 1895 de bienes y valores en la vía pública. Posteriormente, se conformaron grupos exclusivos de accionistas y emisores, que se reunían a negociar a puerta cerrada, en diferentes puntos de la ciudad
El 31 de octubre de 1894	Se fundó la Bolsa Nacional, con sede social en la calle de Plateros No. 9 (actual calle de Madero).
3 de septiembre de 1895. Se fusionan las Bolsas.	La coincidencia de objetivos y vinculaciones entre miembros de los dos grupos llevó a buscar la fusión, conservando la denominación de Bolsa de México, S.A. La sede se mantuvo en la calle de Plateros. No. 9.
21 de octubre de 1895. Inauguración de la Bolsa	El Consejo de Administración de la Bolsa de

de México.	México, encabezado por don Manuel Colín y Echanove, invitó al presidente del Ayuntamiento de la Capital de México, don Sebastián Camacho, a la inauguración oficial de la Institución, el 21 de octubre de 1895.
1896	<p>Las primeras emisoras de la Bolsa de México.</p> <p>A principios de 1896 cotizaban en la Bolsa de México tres emisoras públicas y ocho privadas; figuraban entre éstas últimas el banco de México, Nacional de México, de Londres y el Internacional Hipotecario.</p>
1907	<p>La Bolsa Privada de México S.A.</p> <p>Luego de periodos de inactividad bursátil, provocados por crisis económicas y en los precios internacionales de los metales, se inaugura la Bolsa Privada de México, S.A., en el Callejón de la Olla (hoy 5 de Mayo). El primer presidente de la Bolsa Privada fue don Agustín Quintanilla y los vocales fueron Alfredo A. Guzmán, Alberto Morales, Humberto Andragnez y Carlos Scherer.</p>
1911. La Bolsa de Valores de México comienza a crecer.	Agustín Quintanilla consideró que había llegado el momento de ampliar las instalaciones de la Bolsa de Valores de México, S.C.L. y propuso al Consejo arrendar el resto del edificio y el pasaje anexo en el Callejón 5 de Mayo, en el cual se empezó a formar una biblioteca especializada.
Marzo 1916. La Bolsa se moderniza.	La Bolsa de Valores de México contrató la instalación de teléfonos privados y realizó otras obras de mejoramiento, tanto en el Piso de Remates como en las oficinas.

<p>1 de marzo de 1933. Inicia reglamentación bursátil.</p>	<p>Entró en vigor el Decreto Reglamentario de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, en lo relativo a las bolsas de valores.</p>
<p>5 de septiembre de 1933. Bolsa de Valores de México S.A.</p>	<p>Se aprobaron las escrituras y estatutos de la Bolsa de Valores de México, S.A., de acuerdo con la concesión autorizada el 28 de agosto de 1933, la cual por primera vez incluyó a las bolsas de valores. La escritura constitutiva se inscribió el 5 de septiembre de 1933.</p>
<p>1933 Comienza la vida bursátil del México moderno.</p>	<p>Se promulga la Ley Reglamentaria de Bolsas y se constituye la Bolsa de Valores de México, S.A., supervisada por la Comisión Nacional de Valores (hoy Comisión Nacional Bancaria y de Valores).</p>
<p>1950. Nace la Bolsa de Monterrey.</p>	<p>El desarrollo industrial y comercial, así como la acumulación de capitales y el constante surgimiento de empresas, llevó a que en 1950 se fundara la Bolsa de Monterrey.</p>
<p>1960. Nace la Bolsa de Guadalajara.</p>	<p>En Guadalajara, entró en funcionamiento la Bolsa de Occidente que había comenzado a organizarse desde 1956.</p>
<p>1975. Se consolida una sola Bolsa.</p>	<p>Entró en vigor la Ley del Mercado de Valores, y la Bolsa de Valores de México cambió su denominación a Bolsa Mexicana de Valores, e incorporó en su seno a las bolsas de Guadalajara y Monterrey.</p>
<p>19 de abril de 1990. La nueva sede estaba lista.</p>	<p>El proceso de construcción del Centro Bursátil, iniciado en marzo de 1987, culminó a principios de los 90, tras 36 meses de intensiva labor. La nueva y</p>

	actual sede bursátil fue inaugurada el 19 de abril de 1990. En la nueva sede la operación del Piso de Remates mantuvo la sesión a viva voz con despliegue de información totalmente electrónica.
1993. Mexicanos van por ADRs	Un importante número de Empresas Mexicanas se listan en mercados extranjeros a través de ADRs.
1995. La Bolsa adquiere un sistema electrónico	La Bolsa Mexicana de Valores introduce el sistema BMV-SENTRA Títulos de Deuda.
1996. La Bolsa continúa modernizándose.	Inician las operaciones de BMV-SENTRA Capitales, sistema al que tienen acceso los Miembros de la Bolsa para la formulación de posturas y concertación de operaciones en el Mercado de Capitales.
1998. Llegan los Servicios de Integración Financiera.	Se constituye la empresa Servicios de Integración Financiera (SIF), la cual opera el sistema de negociación de instrumentos del mercado de títulos de deuda (BMV- SENTRA Títulos de Deuda).
Nace MexDer y Asigna.	Inicia operaciones MexDer y Asigna considerando el esquema de viva voz. El Mercado de Derivados (MexDer) se constituyó el 15 de diciembre de 1998 al listar contratos de futuros sobre el dólar.
Inicio de Bursatec.	Bursatec nace en un ambiente de alta competitividad como una subsidiaria de la Bolsa Mexicana de Valores y del S.D. Ineval. Su meta es proporcionar tecnología de vanguardia para el mercado nacional para asegurar la continuidad operativa a través del uso de tecnología avanzada, impulsando así el crecimiento de los mercados

financieros en un marco de competitividad internacional.

11 de enero 1999.

El mercado se vuelve electrónico.

La totalidad de las negociaciones del Mercado de Capitales se incorporaron al sistema electrónico. A partir de entonces se opera completamente a través del sistema electrónico de negociación BMV-SENTRA Capitales. La totalidad de las negociaciones del Mercado de Capitales se incorporaron al sistema electrónico. A partir de entonces se opera completamente a través del sistema electrónico de negociación BMV-SENTRA Capitales.

2000.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) emite una circular que permite que el ruteo electrónico de órdenes se realice directamente desde el sistema de las Casas de Bolsa, hacia el sistema de negociación de la Bolsa.

2001.

Se inscribe la primera empresa extranjera.

Citigroup se convierte en la primera empresa extranjera en inscribirse a la Bolsa Mexicana de Valores, lo que abrió la puerta a nuevas empresas, sobre todo de Centro y Sudamérica.

Durante este año se incorporaron al mercado los Certificados Bursátiles como instrumento de Deuda y se reformó la Ley del Mercado de Valores considerando la desmutualización de la BMV

1 de enero de 2002.

Nace el Corporativo Mexicano del Mercado de Valores.

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.

2003.

Se abre el Mercado Global.

A través de la Bolsa Mexicana de Valores se da acceso a los inversionistas mexicanos para que inviertan en acciones internacionales.

2004.

Surge el Mercado de Opciones.

Se lanzó el Mercado de Opciones a través de una alianza estratégica con el mercado español de futuros financieros. Este mercado cuenta con opciones del futuro del IPC, acciones individuales y de divisas.

La Contraparte Central de Valores inicia operaciones. También durante este año se listaron nuevos instrumentos para el mercado global: Sección Europa, Asia, ETF's, i- SHARES, entre otros.

Abril 2005.

Lanzamiento de SIBOLSA.

La Bolsa lanza el producto SIBOLSA que sustituye a la plataforma tecnológica de más de 10 años, conocida como SIVA. Este nuevo sistema permite a la Bolsa acercarse al inversionista final conociendo las necesidades del ahorrador y del mercado de inversión al menudeo. Para este lanzamiento se firma un acuerdo comercial con la Bolsa de España y de Alemania.

En este año, las Siefors entran al mercado accionario de la BMV. Octubre 2005.

Se lanzan nuevos indicadores que complementan la oferta de índices de la Bolsa, tales como el índice compuesto, de empresas grandes, medianas y pequeñas.

2006.

MexDer abre sus operaciones a extranjeros,

MexDer abre operaciones para extranjeros.

permitiéndoles operar desde cualquier lugar del mundo. La participación extranjera en este mercado es muy importante, ya que cuenta con los más altos estándares internacionales.

Durante el mes de octubre se listan en Bolsa 4 TRAC's sobre índices de la propia Bolsa, poniendo a la BMV en primer lugar en Latinoamérica con el mayor número de ETF's listados sobre propios índices y como líder de EFT's propio y ajenos de Latinoamérica.

2008.**La Bolsa se certifica.**

La Bolsa Mexicana de Valores obtiene la certificación en calidad ISO 9000 de los procesos de Control Operativo y Vigilancia de Mercados BMV.

Enero 2009.

Se lista el primer ETF's sobre un índice creado y calculado por la BMV que monitorea el mercado Brasileño, facilitando a los inversionistas el acceso a dicho mercado a través de la plataforma de negociación de la propia Bolsa.

2010.

La BMV firmó una alianza con la Bolsa de derivados más grande del mundo, el Chicago Mercantile Exchange (CME) llevando así los derivados mexicanos a los grandes inversionistas internacionales.

Durante este año se implementó un protocolo de comunicación para la operación de Capitales, conocido como FIX; asimismo, se modificó sustancialmente el modelo operativo del mercado mexicano a través de la implementación del proyecto RINO.

15 de abril de 2010.

La BMV, AMIB y la CNBV presentan “RINO”.

Presentaron a la comunidad financiera y bursátil en México, y anunciaron el inicio de la implantación del Proyecto RINO, con el que se darán nuevos pasos en la modernización de las operaciones bursátiles en México, al adoptarse las mejores prácticas internacionales en el mercado de capitales mexicano.

19 de abril del 2010.

El Consejo de Administración de la BMV aprobó una reestructura organizativa que significó pasar de una organización con base en empresas individuales a cinco divisiones de negocio: (I) Mercados e Información, (II) Depósito, Compensación y Liquidación, (III) Tecnología, (IV) Promoción y Planeación y (V) Servicios Corporativos y Relaciones Institucionales.

5 de diciembre de 2011.

BMV firma acuerdo de intención con las bolsas de Valores que conforman el mercado integrado latinoamericano (MILA).

En el marco de la II Cumbre de la Alianza del Pacífico celebrada en la Ciudad de Mérida, Yucatán, la Bolsa Mexicana firmó un Acuerdo de Intención con las bolsas de valores de Colombia, Lima (Perú) y Santiago (Chile) que conforman el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA).

8 de diciembre del 2011.

Lanzamiento IPC sustentable.

La tendencia internacional y el entorno actual exigen nuevas iniciativas que fomenten una mayor responsabilidad social por parte de las empresas y de los mercados de valores. Los Índices de

Sustentabilidad permiten dar seguimiento al desempeño de compañías en temas de cuidado ambiental, responsabilidad social y gobierno corporativo.

3 de septiembre de 2012.

Edificio de la Bolsa Mexicana de Valores.
Lanzamiento MoNeT.

MoNeT es el nuevo sistema de negociación para la operación del mercado de valores mexicano, el cual permitirá a la BMV atraer a más participantes internacionales sofisticados, a través de algoritmos electrónicos, lo que dará mayor profundidad y dinamismo al mercado.

Este sistema de negociación es el equivalente a un piso de remates electrónico, en comparación con el sistema al que reemplaza (Sentra Capitales), es alrededor de trescientas veces más veloz.

16 de octubre del 2012.

NYSE Technologies, BMV y ATG ofrecerán acceso al mercado mexicano de capitales. NYSE Technologies, anunció que en colaboración con el Grupo Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y Americas Trading Group (ATG) han construido y puesto en marcha infraestructura transaccional de última generación, conectividad global, portales de control de riesgo personalizados y distribución de productos de información para inversionistas extranjeros que deseen operar en los mercados mexicanos.

28 de febrero de 2013.

Firma de acuerdo estratégico entre la BMV y la Bolsa de Valores de Lima. La BMV a través de su subsidiaria Participaciones Grupo

BMV, S.A de C.V., suscribió con un grupo de accionistas, un contrato de compra-venta de acciones, en virtud del cual sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones, adquirirá aproximadamente el 5.9% de las acciones Serie A de la Bolsa de Valores de Lima S.A. (BVL). De igual forma, la inversión se complementa con la firma de un acuerdo para una asociación estratégica entre ambas Bolsas con el objeto de desarrollar actividades y negocios conjuntos para el desarrollo de los mercados de valores peruano y mexicano.

15 de abril del 2013. MexDer estrena MoNeT.

El mercado Mexicano de Derivados (Mexder) estrenó, el 15 de abril, el Motor de Negociación Transaccional (MoNeT), con el que busca posicionarse como uno de los principales mercados a nivel mundial.

MoNeT es la nueva apuesta por parte del Grupo Bolsa Mexicana de Valores; es un sistema de operaciones que sustituyó a Sentra Capitales en el mercado accionario y ahora sustituye a Sentra derivados y S-Mart como los sistemas en los que se llevaban a cabo las operaciones en el mercado de derivados.

Cuadro 2. Datos de Rodríguez y Alvarado (2005).

1.4 Estructura y funcionamiento de la Bolsa Mexicana de Valores de Acuerdo a Rodríguez y Alvarado (2005).

La Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V. es una entidad financiera, que opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores. Derivado del seguimiento de las tendencias mundiales y de los cambios que se han dado en la legislación, la Bolsa Mexicana concluyó con el proceso de desnaturalización, convirtiéndose en una empresa cuyas acciones son susceptibles de negociarse en el mercado de valores bursátil, llevando a cabo el 13 de junio de 2008 la Oferta Pública Inicial de sus acciones representativas de su capital social.

¿Cómo opera la BMV?

Cualquier persona física o moral de nacionalidad mexicana o extranjera puede invertir en los valores (de capitales o deuda) listados en la Bolsa.

El proceso comienza cuando un inversionista está interesado en comprar o vender algún valor listado en la Bolsa. En primera instancia, dicho inversionista deberá suscribir un contrato de intermediación con alguna de las casas de bolsa mexicanas.

1.4.1 EJEMPLO DEL CAMINO Y MODELOS DE INVERSIÓN (RODRÍGUEZ Y ALVARADO, 2005):

A continuación, se esquematiza el proceso de compraventa de acciones en la Bolsa Mexicana: Juan decide analizar la posibilidad de invertir en el mercado accionario de la Bolsa Mexicana. Andrea decide vender 5,000 acciones de la empresa XYZ que adquirió hace algunos años.

Juan consulta a un promotor de una casa de bolsa, y analizan distintas opciones de inversión, con base en la amplia información financiera y de mercado disponible.

Después de analizar distintas alternativas, Juan solicita a su promotor que le proporcione la cotización de mercado para adquirir acciones de la empresa XYZ, y establece una relación contractual con la casa de bolsa (contrato de intermediación).

Andrea llama a su promotor para solicitar cotización para la venta de las 5,000 acciones que desea vender.

Utilizando los sistemas electrónicos de difusión de información bursátil de la BMV, los ejecutivos de cuenta obtienen la información sobre los mejores precios de compra y venta para las acciones XYZ, e informan a Andrea y Juan.

Tomando en cuenta lo que ya conoce sobre la empresa XYZ, y después de la conversación con el promotor, Juan instruye a la casa de bolsa, a través de su promotor, para adquirir 5,000 acciones de la empresa XYZ, a precio de mercado.

Andrea instruye a su promotor para vender, en la BMV, 5,000 acciones de la empresa XYZ, a precio de mercado.

Los promotores ingresan en los sistemas de sus casas de bolsa respectivas, las características de las órdenes de Andrea y Juan. Las órdenes de compra y de venta son entonces ingresadas por los operadores de las casas de bolsa en el Sistema Electrónico de Negociación, Transacción, Registro y Asignación del Mercado de Capitales (BMV-SENTRA Capitales). Una vez perfeccionada o "cerrada" la operación en la BMV, Andrea y Juan son notificados, y la Bolsa informa a todos los participantes en el mercado sobre las características de la operación, a través de los medios electrónicos e impresos dispuestos para tal efecto.

Tres días hábiles después de haberse concretado la transacción, el depósito central de valores de México (S.D. Indeval), previa instrucción de la casa de bolsa vendedora transfiere los valores accionarios de la cuenta de la casa de bolsa vendedora a la cuenta de la casa de bolsa compradora; y el importe correspondiente a la transacción es transferido de la casa de bolsa compradora a la casa de bolsa vendedora.

Juan liquida a su casa de bolsa el importe correspondiente a la operación de compra, incluyendo una comisión previamente pactada. Andrea recibe de su casa de bolsa el importe correspondiente a la operación de venta, menos una comisión previamente pactada. Las personas interesadas en invertir en la BMV deberán contactar a cualquier casa de bolsa.

1.4.2 ¿Cómo listarse en la Bolsa?

Para que una empresa pueda emitir acciones que coticen en la Bolsa Mexicana debe, antes que nada, contactar una casa de bolsa, que es el intermediario especializado para llevar a cabo la colocación. A partir de ahí empezará un proceso para poder contar con las autorizaciones de la Bolsa Mexicana y de la CNBV. Las empresas interesadas deberán estar inscritas en el Registro Nacional de Valores (RNV)

Presentar una solicitud a la Bolsa Mexicana, por medio de una casa de bolsa, anexando la información financiera, económica y legal correspondiente. Cumplir con lo previsto en el Reglamento Interior de la Bolsa Mexicana Cubrir los requisitos de listado y mantenimiento de inscripción en Bolsa.

Una vez alcanzado el estatuto de emisora, la empresa debe cumplir una serie de requisitos de mantenimiento de listado (como la obligación de hacer pública, en forma periódica, la información sobre sus estados financieros).

Participantes.

Empresas Emisoras

Son las sociedades anónimas, organismos públicos, entidades federativas, municipios y entidades financieras cuando actúen en su carácter de fiduciarias que, cumpliendo con las disposiciones establecidas y siendo representadas por una casa de bolsa, ofrecen al público inversionista, en el ámbito de la Bolsa Mexicana, valores como acciones, títulos de deuda y obligaciones.

En el caso de la emisión de acciones, las empresas que deseen realizar una oferta pública deberán cumplir con los requisitos de listado y, posteriormente, con los requisitos de mantenimiento establecidos por la Bolsa Mexicana; además de las disposiciones de carácter general, contenidas en las circulares emitidas por la CNBV.

1.4.3 Intermediarios bursátiles.

Son las casas de bolsa autorizadas para actuar como intermediarios en el mercado de valores y realizan, entre otras, las siguientes actividades:

Realizar operaciones de compra y venta de valores.

Brindar asesoría a las empresas en la colocación de valores y a los inversionistas en la constitución de sus carteras.

Recibir fondos por concepto de operaciones con valores, y realizar transacciones con valores a través de su sistema, por medio de sus operadores.

Los operadores de las casas de bolsa deben estar registrados y autorizados por la CNBV y la Bolsa Mexicana.

1.4.4 Inversionistas.

Los inversionistas son personas físicas o morales, nacionales o extranjeras que a través de las casas de bolsa colocan sus recursos; compran y venden valores, con la finalidad de minimizar riesgos, maximizar rendimientos y diversificar sus inversiones. En los mercados bursátiles del mundo destaca la participación del grupo de los llamados "inversionistas institucionales", representado por sociedades de inversión, fondos de pensiones, y otras entidades con alta capacidad de inversión y amplio conocimiento del mercado y de sus implicaciones.

Los inversionistas denominados "Calificados" son aquéllos que cuentan con los recursos suficientes para allegarse de información necesaria para la toma de decisiones de inversión, así como para salvaguardar sus intereses sin necesidad de contar con la intervención de la Autoridad.

1.4.5 Autoridades y Organismos Auto regulatorios.

Fomentan y supervisan la operación ordenada del mercado de valores y sus participantes conforme a la normatividad vigente. En México las instituciones reguladoras son la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la CNBV, el Banco de México y, desde luego, la Bolsa Mexicana de Valores.

Emisoras.

Los emisores de valores son todos aquellos entes económicos que acuden al Mercado de Valores para obtener financiamiento, colocando instrumentos de deuda o capital, entre el público inversionista, a fin de cubrir sus necesidades de capitalización, ampliación de planta productiva, de capital de trabajo, etc.

Las emisoras pueden ser:

- Gobierno Federal
- Gobiernos de los Estados y Municipales
- Empresas Privadas
- Empresas Paraestatales
- Instituciones financieras
- Sociedades de Inversión
- Sociedades de Inversión Especializadas de los Sistemas de Ahorro para el Retiro

Capítulo 2

La Participación de los mexicanos en la Inversión de la Bolsa

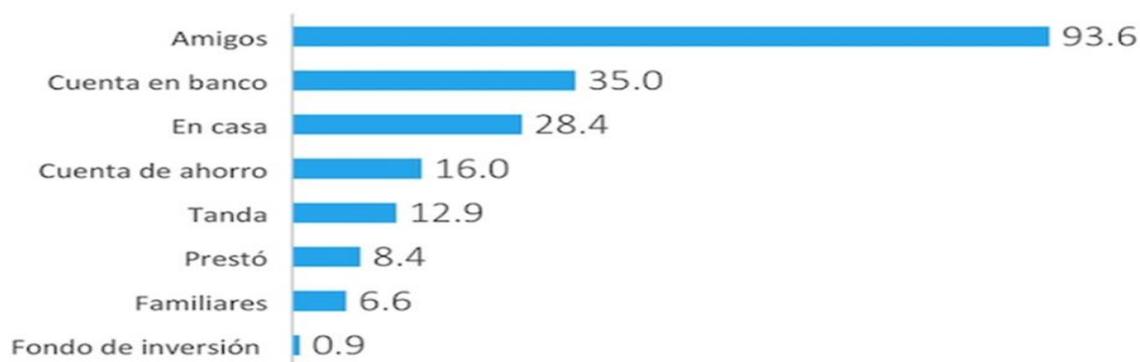
En México, cualquier persona puede invertir en la Bolsa de Valores, siempre y cuando tenga la determinación y aptitudes para tomar grandes decisiones, destacó la plataforma de inversión social eToro. En México, por cada 10,000 personas de la Población Económicamente Activa, sólo 35 invierten en la Bolsa Mexicana de Valores, contrario a Estados Unidos, en donde por cada 100 personas, 60 invierten en Bolsa. Estas cifras son ocasionadas por las ideas comunes de los mexicanos sobre las inversiones, ya que algunos piensan que “es para millonarios”, que se necesita mucho dinero, tener gran experiencia o inteligencia extraordinaria (El Economista; Notimex, 2018).

De acuerdo a Lastiri (2015) el acceso al mercado bursátil en México es menor que el que se tiene en otros países emergentes. Las cifras estadísticas del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) es del 2.9 por ciento de los mexicanos invierte en fondos de inversión. El estudio “Acciones para democratizar el acceso al mercado bursátil”, realizado dicho organismo, informó que de las 6 mil 500 empresas con más de 250 empleados que hay en México únicamente 147 cotizan actualmente en la bolsa. El análisis hecho por el IMCO encontró que seis de 10 cuentas de casas de bolsa están en la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. Estos reportes deberían democratizar el acceso al mercado bursátil señala la autora, así mismo el Instituto propone incentivar la educación financiera en las escuelas, profesionalizar a las empresas y a la industria bursátil, así como incentivos fiscales para las compañías que acepten socios y sean transparentes.

Lastiri (2015) retoma los argumentos de Carlos Grandet, economista y analista del IMCO, explicó que la escasa inversión en la bolsa se debe a la desconfianza de los ahorradores, las políticas del mercado bursátil y porque los montos de inversión para comprar acciones son mayores a un millón de pesos.

ADEMÁS, LOS MEXICANOS SEGUIMOS AHORRANDO NUESTRO DINERO EN EL SECTOR INFORMAL

Destino de ahorro (% población que ahorra con ese mecanismo) 2012



Gráfica 1. Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. IMCO (Fuente: Lastiri, 2015).

Por su parte, Manuel J. Molano (Gráfica 1), explicó además que México aún es un país donde el ahorro es informal, de acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera, el 93.6 por ciento de los mexicanos ahorran a través de amigos (Lastiri, 2015).

De acuerdo con cifras del Grupo Financiero Actinver, en Estados Unidos la capitalización bursátil como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) excede del 117% y en Brasil es de 76%, mientras que en México representa apenas 45% del PIB. Al cierre del segundo trimestre de 2013, las 33 casas de bolsa que operan en el país custodiaban en valores 6,926,222 millones de pesos propiedad de 205,534 inversores, según cifras de la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB). De ese número de mexicanos que invierten, 97% se encuentran en la Ciudad de México y Área Metropolitana, quedando el 3% restante repartido en las demás entidades del país, reportó la AMIB (Forbes, 2013).

Daniel Gorinstein, mentor especializado en inversiones, consideró que “los mexicanos no hemos sabido tomar ventaja de los beneficios que tiene invertir en los diferentes productos que ofrece el mercado accionario”. “Para tener éxito en el *trading* (compra-venta de instrumentos de inversión) es esencial el conocimiento objetivo y práctico sobre cada instrumento, el funcionamiento del mercado accionario y sus características. Este autor recomienda al inversionista potencial se acerque a un especialista que de manera didáctica y académica les explique los fundamentos del mercado y sus productos. “No es tan difícil como la mayoría de las personas piensa, en realidad se trata de que la

gente conozca un poco más sobre los riesgos y las oportunidades de invertir en acciones”, concluyó (Forbes, 2013).

Por su parte, Marco Carrera (citando en Forbes, 2013), director general de educación financiera de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) dijo que en México existe el reto de que más gente entre en los planes de inversión. Explicó que las operaciones en el mercado de valores a largo plazo han sido positivas; el problema, señaló, es que las personas participan con una visión de corto plazo y por ello no obtienen las ganancias esperadas, lo que redundaría en frustración.

2.1 Las condiciones para la inversión de actividades bursátiles, según Matiana Flores (2013).

- **La cultura financiera.** Al cierre de marzo del año 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) contabilizaba 196,206 cuentas de inversión manejadas por las Casas de Bolsa; es decir, éstas son las personas que invierten de manera directa en los mercados financieros. Esto sin considerar que algunas personas pueden tener más de una cuenta, lo cual reduciría aún más este número de participantes. La baja participación de los mexicanos persiste por temor de muchos de cambiar de los productos bancarios tradicionales (cuenta de ahorro, pagaré) a otros instrumentos potencialmente más rentables pero que les exige un mayor conocimiento y comprensión de cómo funcionan, cuáles son sus ventajas y cuáles son sus riesgos.

A largo plazo, la Bolsa ha sido una de las opciones que ha ofrecido rendimientos superiores a casi cualquier otra clase de inversión. Y una buena manera de invertir en Bolsa es a través de un fondo de inversión indizado al IPC o el Nafrac que es una inversión diversificada (incluye las 35 acciones que integran al principal índice accionario de la BMV, y en la misma proporción) y de menor riesgo que la opción de sólo invertir en una acción.

- **Definir tu perfil.** Conocer bien te facilita la selección de instrumentos de inversión idóneos para concretar tus objetivos financieros. Y es que la mayoría de las personas quieren saber, por ejemplo, cuál fondo de inversión es el que paga el mejor rendimiento para colocar su dinero justamente en ese, o cuál es la acción que más ha ganado o la que está de moda. ¡Gran error! en primer lugar rendimientos pasados no garantizan rendimientos presentes ni futuros; y en segundo lugar, dejamos de lado el preguntar qué nivel de riesgo lleva implícito el fondo o la acción que ha sido más rentable. De acuerdo con los expertos, no podemos ni debemos separar la relación rendimiento-riesgo. Y el riesgo tiene mucho que ver con nuestro perfil de inversionista porque indica nuestro nivel de tolerancia, y cómo vamos a reaccionar ante circunstancias adversas del mercado accionario.

Los mercados suben y bajan, lo importante es aguantar hasta cumplir nuestras metas y para ello hay que invertir con la cabeza, no con el estómago asegura Flores (s.f.) retomando el libro “Los cuatro pilares de la inversión” de William J. Bernstein, describe el factor psicológico en las inversiones, y

aconseja no participar en el “comportamiento de rebaño” que exagera los auge y caídas en los mercados financieros: no comprar cuando todos compran y no vender cuando todos venden. Si la inversión es a largo plazo y cuenta con una buena diversificación, no hay que salir ante la primera señal de problemas. Bernstein señala que de acuerdo al perfil de inversionista que tengas, podrías considerar invertir en ciertas proporciones de tu capital, así concluye esta autora.

Lynch (citado en Flores, s.f.) argumenta: “Todo el mundo tiene el cerebro suficiente para ganar dinero en Bolsa, pero no todo el mundo tiene suficiente estómago”. Muchos inversionistas venden acciones basándose en emociones como el miedo, y no porque es la decisión “lógica” en un momento determinado. De hecho, el miedo de unos inversionistas (los menos informados) es el que genera oportunidades para otros, los que están bien informados y toman decisiones con criterios objetivos.

2.1.1 Los Perfiles de Inversionistas de Sotres (2015).

- **Conservador:** es aquel inversionista que busca cuidar y preservar todo su capital ya que no tiene tolerancia al riesgo; de hecho, busca el menor riesgo posible, invirtiendo en instrumentos que sean muy seguros en sus rendimientos, como cetes, bonos, etc. Además, busca liquidez inmediata (poder vender rápidamente sus valores) e invierte a corto plazo, es decir, en periodos de tiempo menores a un año. La mayoría de las veces, este tipo de inversionista que no tiene tolerancia al riesgo, obtiene rendimiento por debajo de la inflación, debido a los tipos de instrumentos en que invierte y, de esta manera, pierde poder adquisitivo en su capital.
- **Moderado:** busca rendimientos más atractivos y comprende que, para ello, necesita aumentar su exposición al riesgo, pero no la aumenta demasiado, ya que lo que busca al tener rendimientos mayores es superar a la inflación; no le preocupa tener pérdidas mínimas en su cartera, e igual busca invertir a un corto plazo. Abre su universo de instrumentos financieros en los cuales invertir su dinero, incluso para invertir en acciones, conjuntamente con bonos y cetes, lo que le permite formar una cartera balanceada para que de esta forma mantenga un equilibrio entre rendimiento y seguridad.

- **Agresivo:** es aquel inversionista que busca altos rendimientos, por lo que está dispuesto a correr altos riesgos. Puede invertir a corto plazo, pero primordialmente lo hace a largo plazo. La mayoría de su portafolio está invertido en instrumentos como acciones, que son de renta variable (es decir: no garantizan un rendimiento e incluso puede haber pérdidas). Algunos invierten en el mercado de derivados, que son instrumentos más riesgosos que las acciones, ya que permiten administrar y diversificar riesgos, y ofrecen una cobertura amplia ante diversas situaciones.
- **El inversionista activo** es aquel que cuenta con conocimientos de intermedios a avanzados sobre el mercado de valores, lo que le permite tomar decisiones de inversión que le generen los mejores rendimientos por encima del promedio del mercado en su conjunto. Además de que ellos ejecutan las órdenes personalmente desde su computadora o Smartphone sin la necesidad de contactar a su asesor o corredor para que lo haga por ellos.
- **El inversionista pasivo,** en cambio, es aquel que no cuenta con conocimientos sobre el mercado de valores, por lo que es incapaz de poder tomar decisiones por él mismo para seleccionar los mejores activos para invertir. Prefiere depositar la confianza de su dinero en otra persona, como un asesor o corredor de bolsa, para que éste tome las mejores decisiones y ejecute las órdenes de compra y venta de valores en su nombre, por supuesto a cambio del cobro de una comisión por dichos servicios. Indistintamente, Sotres (2015) recomienda es si dicha persona cuenta o no con los conocimientos necesarios y básicos sobre mercado de valores, tome la decisión de invertir su dinero en bolsa, ya sea cuenta propia y de manera personal como inversionista activo (solo si cuenta con conocimientos sobre el mercado y además si tienes tiempo para estar operando), o contrate a un asesor para que lo haga en nombre de otro, ya que existe un mundo enorme de opciones para cada tipo de inversionista dentro del mercado bursátil.

Capítulo 3

La bolsa

La Bolsa es el punto de encuentro entre la oferta y la demanda de capitales así lo define Meli (1996). Así mismo este autor describe este proceso como a la oferta ejercida por los inversionistas cuyo objetivo es obtener rentabilidad de sus dineros. Por lo tanto, la demanda de capitales proviene de las sociedades emisoras de títulos de propiedad y de títulos de crédito, creadas con el objeto de captar financiamiento para proyectos rentables de inversión.

El financiamiento de inversiones que tienen un período de maduración relativamente prolongado requiere obtener capitales a largo plazo mediante la emisión de valores de largo plazo, como bonos o debentures. Asimismo, la creación o ampliación de una empresa requiere el aporte de capitales a plazo definido, no exigibles, a través de la emisión de acciones. Ambas formas de captación de recursos necesitan la existencia de ahorrantes dispuestos a comprometer su capital por un plazo relativamente largo siendo lo anterior la opinión de Meli (1996).

3.1 Inversión en la Bolsa.

La Bolsa es complementaria del sistema bancario, el cual otorga créditos de corto, mediano y largo plazo. De ser un simple mecanismo de financiamiento, la Bolsa se ha convertido hoy en un instrumento de estrategia fundamental al servicio del poder económico del país. La Bolsa es considerada también como una institución que ayuda a gestionar la liquidez del ahorro. La confrontación entre las órdenes de compra y las órdenes de venta de acciones, como en un remate, expresa la diversidad de las opiniones que se materializan finalmente en las transacciones (Meli, 1996).

La Bolsa, por otra parte, tiene un papel social al asegurar la difusión de los títulos de propiedad entre los múltiples inversionistas. La Bolsa favorece la movilidad del capital permitiendo que el dinero colocado en títulos accionarios sea fácilmente transferible. Los productos son móviles y líquidos, pudiendo ser utilizados incluso como medio de pago en transacciones, como, por ejemplo, la participación en la propiedad de una empresa. El mercado participa así en la reestructuración del

capital de las sociedades y en los cambios que se producen en las estructuras industriales y comerciales (Meli, 1996).

La inflación en México aumenta entre 3.5 y 4% anual en promedio, lo que significa que, si los mexicanos tienen su dinero bajo el colchón, sin invertirlo, solo para tenerlo aparentemente seguro, están perdiendo al año ese porcentaje de inflación, ya que en un futuro perderán poder adquisitivo, es decir: adquiriré menos productos con el dinero ahorrado por el alza de los precios. Una cuenta bancaria paga más o menos el 3% anual promedio a los ahorradores, por lo que año con año, estos pierden más o menos el 1% de su capital depositado en una cuenta bancaria gracias a la inflación. Sin duda, la inflación es la peor enemiga de la inversión, lo anterior de acuerdo a las opiniones de Sotres (2015).

Para invertir, se necesita haber hecho previamente un ahorro, ya que se tiene el dinero ahorrado, posteriormente puede invertirse. Hay distintas opciones para hacerlo ahorros: muchos optan por abrir y emprender un negocio, otros por comprar bienes inmuebles y rentarlos, algunos adquieren bienes muebles y los arrendan (Sotres, 2015).

La BMV es el lugar en donde se llevan a cabo las operaciones del mercado de valores en México, donde se encuentran compradores y vendedores de acciones, bonos, cetes, derivados y demás instrumentos financieros así es como Sotres (2015) define a este mecanismo financiero. La BMV es una de las mejores opciones para invertir ahorros porque ahí se encuentra una opción “a medida”, ya que los instrumentos financieros que nos proporcionan distintas ventajas para incrementar nuestro capital y entre los cuales podemos elegir en función de nuestras necesidades e intereses. El gran problema es que, innumerables mexicanos, grandes y jóvenes, no se acercan a ella por todos aquellos mitos, leyendas e historias que narran sucesos trágicos, donde todos los ahorros de su vida se perdieron en la BMV, y, por eso, mucha gente está completamente atemorizada por la idea de considerar a la Bolsa como una vía importante de inversión, así la visión de este autor.

3.2 ¿Cómo invertir?

Zavala (2017) cita a José Luis Rosas Pozos, asesor de inversiones independiente en asesoreseninversiones.com.mx, para describir el proceso de invertir, como una de las actividades que te preparan en la vida para medir y calcular riesgos que están dispuestos a correr las personas, en relación con las ganancias que quieren obtener. También, dicha autora retoma de este experto que se desarrollan habilidades de análisis de información y ayuda a planear el futuro; además de poder generar dinero para eventos imprevistos.

Rosas Pozos considera que, aunque personas de cualquier edad pueden invertir, es mejor hacerlo desde jóvenes. “Warrent Buffet o Carlos Slim comenzaron a invertir desde adolescentes, prácticamente siendo niños. Esto debido a que generaciones como los millennials, tienen más tolerancia al riesgo y mayor tiempo de recuperación en caso de la caída de sus inversiones. Los conocimientos necesarios para poder comenzar a mover el dinero son, sobre todo, acerca de uno mismo. Medir el nivel de riesgo que se puede soportar es el primer paso. A partir de ello, se puede comenzar a averiguar qué instrumentos se adaptan a algún perfil: conservador, moderado y agresivo, los antes mencionados (Zavala, 2017).

Si el perfil es conservador, se recomienda invertir en mercado de dinero o en deuda de gobierno, como los Cetes o pagarés bancarios. Para las personas moderadas se sugieren ya las acciones de empresas de alta capitalización, que, aunque pueden no ser muy explosivas, sí son sólidas. Para el perfil agresivo están las acciones de empresas nuevas, instrumentos como fondos cotizados (ETF) o derivados, recomienda Rosas Pozos (citado en Zavala, 2017).

Miguel Zavala, director de experiencia de usuario de Kuspit, plataforma para invertir desde monto mínimo de 100 pesos, dice que la mejor manera de aprender a invertir es practicando. “Si sabes manejar tu banca en línea y hacer una transferencia de dinero, puedes comenzar a operar”, afirma. Además, las generaciones jóvenes se sienten más atraídas por el conocimiento práctico que por el teórico. Siempre debe haber un poco de documentación sobre los productos financieros de interés, pero realmente no es posible calcular el riesgo o ganancia de algún instrumento si no se invierte en él (Zavala, 2017). Los millennials, al no tener aún grandes responsabilidades como mantener una familia, pueden ser un poco más arriesgados que el resto de los inversionistas. Además, el tiempo

juega a su favor. "Entre más joven comiences, más puede crecer tu dinero con el tiempo", menciona Kentzler (Zavala, 2017).

Capítulo 4

Finanzas

4.1 Definiciones.

El término de Finanzas proviene del concepto latino “FINACIA”, que significa pago en dinero, el cual fue utilizado inicialmente en los Siglos XIII-XV en Italia y fundamentalmente en sus principales ciudades comerciales, tales como Florencia, Génova y Venecia. Posteriormente, el concepto fue utilizado en forma más amplia y relacionado básicamente con el sistema monetario y con la creación de recursos monetarios por parte del Estado para poder atender sus funciones económicas y políticas (Gutiérrez, 2008).

Gutiérrez (2008) menciona a los autores Lawrence D. Shall y W. Haley Charles (1983), como referentes de la conceptualización de las finanzas; son un cuerpo de hechos, principios y teoría relacionadas con la búsqueda y la utilización del dinero por individuos, negocios y gobiernos. Así mismo este autor recurre a Emery, Douglas R., Fimerty, John D. y Store, John D. (2000), para extender la definición; las finanzas es una disciplina que se ocupa de determinar algún valor y tomar decisiones. La función primordial de las finanzas es asignar recursos, lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos.

Luis Haime Levy (1998 citado en Gutiérrez, 2008) considera que las finanzas en las empresas son la planeación de los recursos económicos para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes (más baratas) para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e imprevistos, que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad (utilidades) de la empresa.

4.2 Administración Financiera.

Abraham Perdomo Gutiérrez (2000), nos dice: “La Administración Financiera es una fase de la administración general, mediante la cual se recopilan datos significativos, analizan, planean y controlan para tomar decisiones acertadas y alcanzar el objetivo natural de maximizar el capital

contable de la empresa a largo plazo. George C. Philippatos (2000) define: “La Administración Financiera estudia las decisiones administrativas que conducen a la adquisición y financiamiento de activos circulantes y fijos para la empresa.

Lawrence J. Getman (1980), menciona que la administración financiera se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa. Los administradores financieros se ocupan de dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio, sea este financiero o no financiero, privado o público, grande o pequeño, con o sin fines de lucro. Ellos desempeñan actividades tan variadas como la presupuestación, los pronósticos financieros, la administración de efectivo, la administración del crédito el análisis de inversiones y la obtención de fondos. Para Douglas R. Emery (2000), “La administración financiera área de las finanzas que aplica principios financieros dentro de una organización para crear y mantener valor mediante la toma de decisiones y una administración correcta de los recursos.” Consideramos que área de la administración general enfocada principalmente a la obtención (financiamiento) y utilización (inversión) eficaz y eficiente de los recursos económicos con que cuenta una organización para hacer frente a sus compromisos de corto y largo plazo e incrementar así el valor de la empresa, sirviéndose del sistema financiero nacional e internacional y apoyado por modelos cuantitativos y cualitativos que permitan evaluar alternativas.

4.3 Servicios financieros.

Los servicios financieros son el área de las finanzas que se ocupa de proporcionar asesoría y productos financieros a las personas, las empresas y los gobiernos, como bancos comerciales, compañías de seguros, instituciones de ahorro y prestamos, administración de inversiones, uniones de crédito etc. Sector en el que se requiere de un conocimiento cabal del sistema financieros internacional y nacional, organismos de regulación y los diversos instrumentos y productos financieros disponibles en el mercado. Las oportunidades de desarrollo son diversas: como especialistas de crédito, en seguros, fiduciario, fianzas, derivados, accionario, renta fija, hipotecario etc. (Gutiérrez, 2008).

4.3.1 Administración financiera.

La administración financiera se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa, donde existen las mayores oportunidades de empleo. Actividades que son importantes en todos los tipos de organizaciones ya sean públicos o privados, financieros o no financieros, en empresas pequeñas o grandes corporaciones, con o sin fines de lucro. Las actividades que desempeñan van desde la presupuestación, los pronósticos, las decisiones sobre expansiones, fusiones, compra de activos, emisión de títulos para financiarse, administración de crédito y riesgo etc (Gutiérrez, 2008).

4.4 Áreas de acción de las finanzas.

Sergio Hernández y Rodríguez y Nicolás Ballesteros (1993 citados en Gutiérrez, 2008) definen al análisis como el desmenuzamiento de cualquier cosa en sus partes o elementos integrantes (como ocurre en el análisis de labores, de personal o de ventas), para su estudio y para tomar acuerdos; examen de cualquier cosa para poner de manifiesto sus elementos o partes. El análisis es distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos, considera Carlos Ponce Bustos (2000). Abraham Perdomo Moreno (1998) considera que el análisis es la descomposición de un todo de las partes que lo integran; o bien: es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que dicen o tratan de decir los estados financieros. El proceso de análisis consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas, con el fin de obtener medidas y relaciones que sean significativas y útiles para la toma de decisiones.

El análisis puede describirse de varias formas dependiendo de los objetivos que se persigan, puede utilizarse como instrumento de selección para las diferentes opciones, como herramienta de previsión de situaciones y resultados financieros futuros, también como proceso de diagnóstico de áreas con problemas de administración, de producción o de otro tipo. Cabe señalar que dentro de las decisiones en el área financiera debe realizarse un análisis en todos los aspectos desde la cantidad de inversión que requerirá para generar las ventas que la empresa espera generar, hasta la forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la compañía para elaborar los productos y servicios (Gutiérrez, 2008).

En cuanto al análisis de los datos financieros, se refiere a la transformación de datos a una forma que pueda utilizarse para controlar la posición financiera de la empresa, a hacer planes para financiamientos futuros, evaluar la necesidad para incrementar la capacidad productiva y determinar el financiamiento adicional que se requiera. El análisis financiero es una condición necesaria, o prerequisite, para tomar decisiones financieras sanas. El análisis financiero tradicional se ha centrado en las cifras. El valor de este enfoque radica en que se pueden utilizar ciertas relaciones cuantitativas para diagnosticar los aspectos fuertes y débiles del desempeño de una empresa (Gutiérrez, 2008).

No obstante, lo anterior, cada día el mundo adquiere mayor dinamismo y frecuentemente se encuentra sujeto a rápidos cambios. No basta con analizar con el desempeño financiero, sino además el político, económico entre otros. Es de suma importancia que el análisis financiero considere las tendencias estratégicas y económicas para que la empresa logre éxito a largo plazo. Además, deben ampliarse las categorías de integrantes de la empresa. Anteriormente, el análisis financiero se realizaba desde el punto de vista de los propietarios y de los acreedores de la empresa. En el medio ambiente político y social de la actualidad, el espectro de integrantes de la empresa debe ampliarse para incluir a los empleados, consumidores, así como consideraciones sociales y ambientales y otros intereses regulatorios del gobierno (Gutiérrez, 2008).

4.4.1 Planeación.

La planeación es para Reyes Ponce (1993): “Fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrá de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y de recursos, necesarios para su realización”. Henry Fayol (1993) define a la planeación como el acto de examinar el futuro. Lo describe en términos de fijar objetivos, tomar decisiones y establecer planes de acción. Harold Koontz y Heinz Weihrich (1998) afirman que la planeación implica seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos y requiere por lo tanto de la toma de decisiones; esto es, de la elección de cursos futuros de acción a partir de diversas alternativas. La planeación es el ¿qué voy a hacer?, los momentos de la planeación son: fijación de objetivo; definición de políticas; establecimiento de programas, y la fijación del presupuesto respectivo.

Los planes constituyen un método racional para el cumplimiento de objetivos preseleccionados, los cuales van desde los propósitos y objetivos generales hasta las acciones más detalladas por emprender. Una vez al tanto de las oportunidades, un administrador planea racionalmente a través del establecimiento de objetivos, la realización de supuestos (premisas) sobre las condiciones presentes y futuras, la detección y evaluación de cursos de acción alternativa y la selección de un curso a seguir (Gutiérrez, 2008).

Estas actividades deben efectuarse tomando en cuenta la totalidad de las circunstancias. Los planes a corto plazo deben coordinarse, por su puesto, con los planes a largo plazo. La planificación financiera formula el método mediante el cual se deben lograr los objetivos financieros. Ésta tiene dos dimensiones: Un marco temporal y un nivel de agregación. Un plan financiero es un informe de las acciones a emprender en el futuro. La mayoría de las decisiones se implantan en periodos extensos, lo que significa que se requiere mucho tiempo para ponerlas en marcha. La planificación financiera requiere que las decisiones se tomen mucho tiempo antes de su ejecución. En ocasiones es útil considerar el futuro a corto plazo y largo plazo a la vez. Los planes financieros se recopilan de los análisis cada uno de los proyectos de la empresa. De hecho, las propuestas de inversión más pequeñas de cada unidad operativa se integran y se manejan como proyecto grande. Este proceso se conoce como agregación (Gutiérrez, 2008).

Los planes financieros siempre implican conjuntos alternativos de supuestos. El proceso de planificación financiera podría requerir que cada división preparara tres planes de negocios alternativos. La peor propuesta es un plan que requeriría que se hicieran los peores supuestos posibles de los productos de la compañía y el estado de la economía. Esto podría implicar la desinversión y la liquidación. Una propuesta normal del plan requeriría que se hicieran los supuestos más viables de la compañía y la economía. La mejor propuesta es que a cada división se le pediría la elaboración de una propuesta con base en los supuestos más optimistas. Podría suponer productos nuevos y expansión.

4.5 Secuencia de Plan Financiero de Gutiérrez (2008):

- Interacciones. La planificación financiera debe hacer explícitos los vínculos entre las propuestas de inversión para las diversas actividades operativas de la empresa y las alternativas de financiación disponibles para la empresa.
- Alternativas. La planificación financiera permite que la empresa trabaje por medio de diversas opciones de inversión y financiación.
- Viabilidad. Los diferentes planes deben corresponder con el objetivo general de la corporación de maximizar el capital de los accionistas. Eliminación de sorpresas. La planificación financiera debe identificar lo que puede suceder en el futuro en caso de que acontecieran ciertos sucesos.
- Estados Proforma. El plan financiero tendrá un balance general proyectado, una cuenta de pérdidas y ganancias y un estado de origen y aplicación de fondos.
- Requerimientos de activos. El plan describirá la inversión proyectada. Además, analizará los usos propuestos para el capital de trabajo neto.
- Requerimientos financieros. El plan incluirá una sección de acuerdos financieros. Esta parte del plan debe analizar las políticas de dividendos y deuda. En ocasiones, las empresas esperarán reunir capital mediante la beta de acciones nuevas. En este caso, el plan tiene que considerar el tipo de títulos que se deben vender y los métodos de emisión más adecuados.
- Supuestos económicos. El plan debe establecer explícitamente el medio económico en el que la empresa espera operar durante la vida del plan.

Así Gutiérrez (2008) sugiere un Modelo de la Planificación Financiera. De la misma manera en que las compañías difieren en su dimensión y productos, los planes financieros no son los mismos para todas las empresas. Sin embargo, existen algunos elementos comunes. Pronósticos de ventas. Todos los planes financieros requieren un pronóstico de ventas. Los pronósticos de venta precisos no son

posibles porque las ventas dependen del estado futuro incierto de la economía. Las empresas pueden obtener asesoría de las empresas especializadas en proyecciones macroeconómicas e industriales.

La función de la planeación es una de las más retadoras e interesantes de todas las funciones del administrador financiero. Debido a que frecuentemente participa en la planeación a largo plazo de la compañía, deberá empezar con una visión amplia y general de las operaciones de la empresa. Estará primero interesado en los planes a largo plazo concernientes a la expansión de la planta, al reemplazo de la maquinaria y equipo u otros desembolsos que habrán de causar grandes fugas de efectivo del negocio. Con base en su conocimiento de estos planes y de los pronósticos de ventas para un futuro cercano, el administrador financiero debe estimar los flujos de entradas y salidas de efectivo para el negocio en un futuro cercano. Al elaborar estos planes o presupuestos, debe hacer lo mejor que esté a su alcance en un mundo imperfecto, debido a que él debe reconocer que hasta cierto grado sus planes se verán alterados por fuerzas externas sobre las que tienen poco control (Gutiérrez, 2008).

El reconocimiento de la incertidumbre de la vida no significa descartar los presupuestos, sino más bien darle la suficiente flexibilidad al plan financiero para prever todos los acontecimientos imprevistos. Los negocios operan sobre la base de planes a largo plazo. Por ejemplo, una empresa construye una planta industrial tan sólo si anteriormente ha hecho un análisis exhaustivo de los costos e ingresos que se esperan a lo largo de la vida de ésta (Gutiérrez, 2008).

4.6 Toma de decisiones.

Sergio Hernández y Rodríguez y Nicolás Ballesteros (1993) definen la toma de decisiones como la selección racional entre varias alternativas un curso de acción. Harold Koontz y Heinz Weihrich (1998), conciben a la toma de decisiones como el establecimiento de premisas, identificación de alternativas, evaluación de alternativas en términos de la meta propuesta y elección de una alternativa. La toma de decisiones es el proceso de selección de una alternativa en un conjunto de más de dos de éstas, Kepner y Tregor (1993) han llamado a la toma de decisiones “enfoque sistemático”. En todos los aspectos de la vida nos tenemos que enfrentar todos los días a una toma de decisiones ya sean grandes o pequeños problemas que tengamos que solucionar.

La toma de decisiones es muy significativa dentro de las finanzas y por este factor se distinguen a las personas, compañías, gobiernos sobresalientes de las que no lo son tanto. Para tomar decisiones acertadas deberá basarse en la objetividad de los datos más que en los deseos y esperanzas para darles una interpretación adecuada. Para una correcta toma de decisiones se requiere conocer el riesgo de cada alternativa y la probabilidad de éxito; lo que no es fácil porque el administrador no cuenta con toda la información del medio ambiente para ponderarlos. De ahí que muchas decisiones se toman con un alto grado de riesgo, aun contando con herramientas matemáticas (Gutiérrez, 2008).

Sin embargo, podemos afirmar que las buenas decisiones no son producto del azar sino de la buena y oportuna información y del conocimiento de la probabilidad, a fin de saber cómo correr un riesgo. Cuando se cuenta con buenas memorias de información y se conoce los grados de riesgo, su posibilidad de equivocación es menor. La toma de decisiones es la función básica de todo administrador; esta función se complica conforme subimos en el nivel jerárquico. Los tomadores de decisiones deberán intentar mejorar los resultados para conseguir las metas y los objetivos marcados en el plan, todo se da con el intercambio de información ya sea negativa o positiva que debe fluir por la organización. La información es la materia prima y fundamental en la toma de decisiones de los analistas en una organización ya que, a mayor calidad de información, mejor es la calidad en la toma de decisiones (Gutiérrez, 2008).

Se pueden seguir criterios analíticos exactos y si tiene una información perfecta ya que la información, vale tanto como el beneficio, o ausencia de pérdidas que se obtengan en base a esa información. Todas las decisiones que se tomen tienen unos beneficios claves primordiales mediante los hechos. Aumentar la habilidad para demostrar la efectividad de decisiones tomadas en los antecedentes de los registros basados en los hechos, para tomar decisiones acertadas basándose en el análisis. La toma de decisiones mediante los hechos nos conduce a aplicar el principio de aproximación que se basa en los datos e información asegurando de que estos sean precisos y confiables, ya que, con unos datos precisos, es posible aplicar unos métodos de evaluación adecuados para tomar decisiones adecuadas (Gutiérrez, 2008).

Todo esto hace que los datos sean accesibles para cualquiera que los necesite, ahorrándose así tiempo en resolver los problemas y ahonda en el conocimiento de las necesidades de los procesos de la organización, permitiendo lograr más fácilmente los objetivos de la organización. El análisis de

los datos y la información utilizando métodos válidos ha de emplearse una buena metodología y procedimiento para analizar la información, y toma de decisiones. Tomar decisiones y realizar acciones basadas en el análisis de los hechos, equilibradas con la experiencia y la intuición. Es primordial a la hora de tomar decisiones analizar los hechos fríamente, apoyándose en experiencias pasadas para realizar predicciones y tomar las decisiones más acertadas. Las decisiones, han de ser tomadas de modo que los datos y experiencias pasadas, no han de entrar en contradicción con las futuras decisiones. La toma de decisiones estratégicas se presenta a nivel corporativo, a nivel de unidad de negocio y a nivel funcional. Al término de esta regresión se encuentran los planes operativos para poner en prácticas la estrategia. (Gutiérrez, 2008).

La buena toma de decisiones permite vivir mejor. Nos otorga algo de control sobre nuestras vidas. De hecho, muchas de las frustraciones que sufrimos con nosotros mismos se deben a no poder usar la propia mente para entender el problema de decisión, y el coraje para actuar en consecuencia. Una mala decisión puede obligarnos a tomar otra mala decisión. La mayor parte de las decisiones a las que nos enfrentamos en nuestra vida diaria, así como las decisiones que enfrentan las empresas, implican una comparación del presente con el futuro. A su vez, ello requiere de la comparación de flujos de efectivo en diferentes puntos en el tiempo de desembolsos actuales beneficios futuros en diferentes puntos en el tiempo (Gutiérrez, 2008).

La mayor parte de las decisiones financieras requieren de varias comparaciones de este tipo. Por consiguiente, las decisiones financieras se encuentran íntimamente relacionadas con el valor del dinero a través del tiempo. Las funciones de las finanzas involucran tres grandes decisiones que debe tomar una empresa: la decisión sobre las inversiones, la decisión sobre los financiamientos, y la decisión sobre los dividendos. Las decisiones de inversión involucran aquellas asignaciones de recursos a través del tiempo y su análisis que fue orientado desde una evaluación particular de cada decisión hacia una evaluación de carácter global (Gutiérrez, 2008).

Es decir, una empresa va a comprar un activo fijo y desea estudiar la viabilidad de esa inversión. Originalmente puede interesar estudiarla en forma aislada, pero, y esa es la tendencia que cada vez se va acentuando más, no sólo interesa estudiar la inversión individualmente considerada, sino también sus efectos sobre el resto de las inversiones que la empresa tiene. Es decir, estudia los portafolios de inversiones. Las decisiones de financiamiento apuntan a cuáles son óptimas

combinaciones de fuentes para financiar las inversiones. ¿Cuál es la relación de endeudamiento adecuada? ¿Cuál es la proporción de fondos de corto y largo plazo a mezclar en deudas? ¿Es más adecuado financiar con deudas en moneda extranjera o en moneda nacional? Estos son ejemplos de algunas típicas decisiones financieras. La política de dividendos debe balancear aspectos cruciales de la firma. Por una parte, ella implica una retribución del capital accionario y, por otra, el privar a la firma de ciertos recursos (Gutiérrez, 2008).

Estas decisiones a veces aparecen, como decíamos, juntas. Uno de estos casos son las decisiones de crecimiento de la firma, en donde se involucran muchas veces las inversiones, financiamiento y dividendos.

4.7 Las cinco características más importantes en la toma de decisiones para Gutiérrez (2008):

- Efectos futuros. Tiene que ver con la medida en que los compromisos relacionados con la decisión, afectará el futuro. Una decisión que tiene una influencia a largo plazo puede ser considerada una decisión de alto nivel, mientras que una decisión con efectos a corto plazo puede ser tomada a un nivel muy inferior.
- Reversibilidad. Se refiere a la velocidad con que una decisión puede revertirse y la dificultad que implica hacer este cambio. Si revertir es difícil, se recomienda tomar la decisión a un nivel alto; pero si revertir es fácil, se requiere tomar la decisión a un nivel bajo.
- Impacto. Esta característica se refiere a la medida en que otras áreas o actividades se ven afectadas. Si el impacto es extensivo, es indicado tomar la decisión a un nivel alto; un impacto único se asocia con una decisión tomada a un nivel bajo.
- Calidad. Este factor se refiere a las relaciones laborales, valores éticos, consideraciones legales, principios básicos de conducta, imagen de la compañía, etc. Si muchos de estos factores están involucrados, se requiere tomar la decisión a un nivel alto; si solo algunos factores son relevantes, se recomienda tomar la decisión a un nivel bajo.

- Periodicidad. Este elemento responde a la pregunta de si una decisión se toma frecuente o excepcionalmente. Una decisión excepcional es una decisión de alto nivel, mientras que una decisión que se toma frecuentemente es una decisión de nivel bajo.

4.8 Pasos en el proceso de la toma de decisiones.

Para Gutiérrez (2008) se debe determinar la necesidad de una decisión. El proceso de toma de decisiones comienza con el reconocimiento de la necesidad de tomar una decisión, el mismo lo genera un problema o una disparidad entre cierto estado deseado y la condición real del momento. Identificar los criterios de decisión. Una vez determinada la necesidad de tomar una decisión, se deben identificar los criterios que sean importantes para la misma. Vamos a considerar un ejemplo. Asignar peso a los criterios. Los criterios enumerados en el paso previo no tienen mayor importancia. Es necesario ponderar cada uno de ellos y priorizar su importancia en la decisión. Desarrollar todas las alternativas. Es la base de la toma de decisiones y no es más que desplegar las alternativas. El tomador de la decisión tiene que confeccionar una lista de todas las alternativas posibles y que podrían utilizarse para resolver el problema.

Evaluar las alternativas. Una vez identificadas las alternativas, el analista de las decisiones tiene que evaluar de manera crítica cada una de ellas. Las ventajas y desventajas de cada alternativa resultan evidentes cuando son comparadas. Seleccionar la mejor alternativa (Toma de decisiones). Una vez seleccionada la mejor alternativa se llega al final del proceso de la toma de decisiones, en el proceso racional. Esta selección es bastante simple.

El tomador de decisiones tiene que escoger la alternativa que tuvo la calificación más alta en el paso número cinco. La toma de decisiones debe ser totalmente objetiva y lógica a la hora de tomarlas, tiene que tener una meta clara y todas las acciones en el proceso de toma de decisiones llevan de manera consistente a la selección de aquellas alternativas que maximizarán la meta. }

4.9 Tipos de decisiones de acuerdo a Gutiérrez (2008).

- Decisión programada. Son programadas en la medida que son repetitivas y rutinarias, así mismo en la medida que se ha desarrollado un método definitivo para poder manejarlas. Al estar el problema bien estructurado, el mando no tiene necesidad de pasar por el trabajo y gasto de realizar un proceso completo de decisión. Estas decisiones programadas cuentan con unas guías o procedimientos (pasos secuenciales para resolver un problema), unas reglas que garanticen consistencias en las disciplinas y con un alto nivel de justicia, aparte de una política, que son las directrices para canalizar el pensamiento del mando en una dirección concreta.
- Decisión no programada. "La reestructuración de una organización" o "cerrar una división no rentable", son ejemplos de decisiones no programadas, También "la creación de una estrategia de mercado para un nuevo producto". Las decisiones nacen cuando el ser humano tiene la oportunidad de decidir y de cuestionarse ante lo que debe hacer en cada momento de su vida y este proceso de toma de decisiones es muy importante en la juventud ya que es la época en la que se inician muchos de los proyectos que afectarán el futuro.
- Es necesario considerar que un error en la toma de decisiones es la confusión que existe entre necesidad y deseo, dos elementos con los que los analistas se enfrentan diariamente y deben aprender a distinguir. Para muchas de las decisiones que se toman se dedica poco tiempo olvidando aspectos como la planeación y el proceso, al tomar una decisión se tiene en cuenta solamente lo que se siente en ese momento y se pasan por alto aspectos que de ser analizados llevarán la decisión a un resultado positivo.

Capítulo 5

La Bolsa como activo y forma de ahorro

5.1 Característica de la bolsa.

La Bolsa tiene mayor seguridad, rentabilidad, liquidez y flexibilidad que cualquier otro activo. Por tanto invertir en Bolsa es interesante para todo el público, ya que a largo plazo es muy rentable, a través de dividendos da una estabilidad (Ribera, 2018).

En primer lugar vamos a nombrar las ventajas que tenemos al invertir de forma directa en bolsa

- **Renta Periódica:** Es una ventaja muy importante ya que la cartera de valores que nos creamos nos generará renta por dividendos de las acciones. Hay que tener en cuenta que el dinero obtenido al cobrar los dividendos lo podremos reinvertir en comprar más acciones, o destinarlo al consumo propio, dependiendo de las necesidades de cada inversor.
- **Bajas comisiones:** Son bajas si las comparamos con las de otros activos como las de fondos de inversión o gastos de invertir en un inmueble, pero claro hay que tener en cuenta que se cobran todos los años o por operación, dependiendo del broker que utilizamos para realizar las operaciones, por tanto tendremos que informarnos muy bien de las comisiones del broker antes de empezar a operar en la bolsa.
- **Libertad total para invertir:** No tenemos ninguna obligación de comprar o vender si no vemos que es el momento para ello, es decir somos dueños de nuestros movimientos en cada momento.
- **Diligente para decidir entrar o salir:** Podemos entrar o salir del mercado en cualquier momento, nuestras posiciones no influyen en comparación al tamaño del mercado.
- **Invertir en valores que están fuera de los índices bursátiles:** Tenemos posibilidad de invertir en empresas muy buenas que no cumplen los requisitos por tamaño o liquidez para

pertenecer algún índice. Estas empresas suelen tener una rentabilidad más elevada. Una cosa a tener en cuenta es que muchas veces se introducen en los índices empresas que cumplen los requisitos por volumen de capitalización y liquidez pero sus análisis fundamentales son desfavorables. Yo recomiendo que no sólo porque una empresa pertenezca a un índice quiere decir que debemos invertir ya que no todas son sólidas y rentables.

- Los dividendos pagados: Debemos ser conscientes que los dividendos que pagan las empresas no se plasman en los índices bursátiles.

Siempre que una persona sea cabal y ahorrador es posible que las rentabilidades que obtenga al invertir en bolsa sean buenas y estables, más que en cualquier otra inversión, a pesar de lo que la gran mayoría piensa, sólo que tiene que aprender unas pautas sencillas sin necesidad de tener un conocimiento previo (Ribera, 2018).

Sabemos que el futuro en la economía de cualquier persona se determina por:

- El dinero que gana
- El dinero que ahorra
- El dinero que invierte

Estamos equivocados cuando pensamos que la idea de enriquecernos es la de ganar mucho dinero, pues pienso que no es verdad, nos enriquecemos cuando ahorramos, sólo por el hecho de ganar dinero no te haces rico, como dice el dicho, no tiene más el que más gana sino el que menos necesita, con ello quiero decir que aunque ganemos mucho si lo gastamos todo, tampoco nos enriquecemos, por tanto hay que saber ahorrar e invertir esos ahorros en crear más riqueza (Ribera, 2018).

Para invertir en bolsa, lo primero que se debe de hacer es crear una gestión de nuestro patrimonio, es decir se sabe lo que se dispone y decidir el porcentaje total a invertir en bolsa, eso dependerá de cada inversor. Posteriormente se elige una estrategia, y en este paso se necesita algunos conocimientos, para lo cual hay que tener claro los conceptos básicos sobre el resultado de la

empresa. Una vez invertido en un valor es importante llevar un control de los resultados trimestrales que presenta la empresa.

Se va a nombrar de forma breve los dos tipos de análisis que se recomienda hacer para tomar una decisión de inversión en una empresa.

- El análisis fundamental trata de determinar el valor de las empresas en base a sus resultados y a los activos que posee.
- PER: Relaciona la capitalización bursátil de una empresa con su beneficio neto, es decir su beneficio por acción con su precio por acción indica cuántos ejercicios son necesarios para que los beneficios generados sean iguales a su capitalización bursátil.
- PRECIO / CASH FLOW: relación utilizada para comparar el valor de mercado de una empresa con su flujo de efectivo. Cuanto menor sea la relación mejor será su valor.
- PRECIO / VALOR CONTABLE: mide la relación entre el precio al que cotizan las acciones con el valor de sus fondos propios, es decir, el valor contable de sus activos menos el valor contable de sus deudas.
 1. < 1 : El precio al que cotiza es inferior a su valor contable, y por tanto hay una oportunidad de compra.
 2. $= 1$: La compañía cotiza a un precio aproximado a su valor contable.
 - 1: El precio al que cotiza es superior a su valor contable.
- ROE: mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la empresa, es decir la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas.
- DIVIDENDO NETO POR ACCIÓN: es la cantidad de beneficio neto conseguido por una empresa que se divide o reparte entre el número de acciones.

- **RENTABILIDAD POR DIVIDENDO:** mide el porcentaje del precio de una acción que va a parar a los accionistas en forma de dividendo cada año.
- **BENEFICIO NETO:** es el beneficio que se queda en la empresa después de cubrir todos los gastos e impuestos.
- **EBITDA:** es el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos.
- **BPA:** es la parte del beneficio que corresponde a cada acción de una empresa, nos indica la rentabilidad de la empresa.
- El análisis técnico hay que mirar los gráficos de las cotizaciones, la evolución de su cotización y no tiene en consideración los resultados ni activos de la empresa. Siempre es aconsejable utilizar 2 o 3 indicadores para no descentrarse del análisis. Estos programas los suelen facilitar las plataformas de los brokers (pueden ir en algunos casos con cierto tiempo de retraso), sería conveniente que fueran en tiempo real.
- **Indicadores de tendencia Media Móvil Ponderada** que sirve para la identificación del inicio de tendencias, su seguimiento y la detección de su agotamiento. Su interpretación en términos generales es que si el precio se mueve por encima de la MMP, por tanto la MMP tiene una dirección alcista (pendiente positiva), se puede considerar como una señal de fortaleza (compra). Si el precio se mueve por debajo de la MMP, por tanto la MMP tiene una dirección bajista (pendiente negativa), se puede considerar como una señal de debilidad (venta). Las señales de compra y venta válidas no se producen cuando la MMP cambia de dirección solamente, sino cuando el precio se mueve por encima o por debajo de la MMP.
- **Indicador de volumen** que nos establece la cantidad de títulos negociados en un período escogido (intradía, día, semana...). Según la teoría de DOW, el volumen debe de acompañar a la tendencia. La magnitud del volumen es indicativo de la consistencia del movimiento.

- Oscilador de fuerza relativa RSI mide la fuerza del precio. Gráficamente el RSI oscila en un rango de 0 a 100 que indica las zonas de sobrecompra (a partir de 70-80 hasta 100) y sobreventa (por debajo de 30-20 hasta 0). Indica la tendencia alcista cuando se aproxima a 100 e indica la tendencia bajista cuando se aproxima al 0. En la práctica las señales de compra se producen típicamente cuando se cruza el suelo de 30, y las señales de venta, al cruzar el techo de 70.
- Este tema es un poco complejo ya que hay analistas que opinan que sólo se necesita hacer el fundamental y otros el técnico. Mi opinión personal es que hay que hacer los dos, el fundamental porque nos dice la situación de la empresa y el técnico porque nos da la señal de entrada y salida.
Cuando se invierte en un valor es importante llevar un control de los resultados trimestrales que presenta la empresa.
- Cuando en el punto anterior se habla de la estrategia se hace referencia también a formar una cartera de valores sólidos, es decir que tengan beneficios que crezcan a largo plazo. Para ello sería conveniente:
- Diversificar activos: No hace falta tener gran patrimonio para invertir en varias empresas, por lo que se aconseja diversificar tanto de empresas, sector... para lograr minimizar el riesgo.
- Diversificar de forma temporal: Se puede invertir en una empresa de forma temporal, es decir tú mismo decides el tiempo que deseas o te conviene, durante días, meses, años, de forma que permite evitar el riesgo de una bajada fuerte.
- Liquidez: Podemos disponer de la liquidez de la inversión en el momento que necesitemos. También es importante a tener en cuenta es que el poseer acciones de una empresa sólida puedes acceder a obtener un crédito.

- **Transparencia:** Se encuentran en internet muchas páginas web que facilitan la información gratis de la cotización, dividendos, fundamental y técnico de cualquier empresa. Gracias a estas transparencias se puede saber el precio de cotización de las acciones.
- **Rentabilidad:** La rentabilidad depende del crecimiento de los beneficios y de los dividendos de las empresas.
- **Seguridad:** Las ganancias obtenidas por la transmisión de las acciones así como el dividendo son ingresados directamente a la cuenta del usuario (Ribera, 2018).

Para poder invertir en bolsa se necesita de un broker, la duda es qué broker será mejor o de cuales se puede fiar. Si no se conoce ningún broker en principio es mejor dirigirse al banco donde se tiene la cuenta corriente y negociar con ellos unas comisiones justas. Si no puede ser y el banco cobra muchas comisiones se deben estudiar con detalle todos los brokers para determinar cuál conviene más.

Se debe diferenciar los productos que negocian los brokers como los CFDs ya que son productos complicados para operar al principio cuando te inicias, pues con las acciones es todo más fácil (Ribera, 2018).

5.2 La inversión en Bolsa como forma de ahorro.

En un entorno financiero como el actual, con tipos de interés extremadamente bajos, es difícil para el ahorrador obtener una rentabilidad interesante, al menos sin asumir cierto riesgo, ya que las entidades han adaptado a este escenario la rentabilidad de sus depósitos a plazo. La mayoría de los ahorradores asocian el ahorro a productos sin riesgo, por lo que no se plantean dar un paso más, invirtiendo una parte a largo plazo en acciones cotizadas en la Bolsa. Pero lo cierto es que, en otros países del entorno, esta forma de ahorro está muy extendida entre las familias y la mayoría de los ahorradores tienen una parte de su patrimonio invertido en renta variable (Tejedor, 2018).

Es verdad que la inversión en Bolsa tiene ciertos riesgos porque se pueden producir pérdidas, por lo que no se debe invertir en Bolsa la totalidad de los ahorros. La proporción dependerá del perfil del inversor, es importante que no se invierta una cantidad que te altere si la inversión va mal. Para no asumir más riesgos de los necesarios, el ahorrador que invierte en Bolsa debe hacerlo a largo plazo y

en varias acciones de distintos sectores o países. El concepto de diversificación siempre se ha explicado como “no poner todos los huevos en la misma cesta”. La correcta diversificación reduce los riesgos, al no depender la inversión de una sola empresa o sector. Una inversión muy común es en empresas que reparten dividendos, porque hay retornos periódicos de nuestra inversión.

La inversión en Bolsa también puede generar pérdidas, ya que es posible que el precio de las acciones caiga. Esto obliga también al inversor a asumir cierto nivel de riesgo a cambio de una rentabilidad potencial mayor (Tejedor, 2018).

Capítulo 6

Método

6.1 Preguntas de Investigación

6.1.1- ¿Cuáles son las opiniones de alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración en C.U. acerca del proceso de inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro?

6.1.2.- ¿Cuáles son las opiniones de docentes de la Facultad de Contaduría y Administración en C.U. acerca de su cátedra a sus estudiantes sobre el proceso de inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro?

6.1.3.- ¿Cuáles son las opiniones de los comerciantes de la colonia San Lorenzo la cebada, Xochimilco acerca de la inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro?

6.1.4.-¿Cuáles son las opiniones del directivo BMV y asesores de las casas de bolsa sobre la difusión del proceso de inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro dirigida a los jóvenes egresados de las universidades en la CDMX.

6.2 Objetivos

6.2.1.- Conocer las opiniones de estudiantes y profesores de la Facultad de Contaduría y Administración en C.U, sobre la inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro.

6.2.2.-Conocer la experiencia de los profesores en la inversión y compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro y si la han utilizado en su didáctica de clase.

6.2.3.- Conocer las opiniones de comerciantes sobre la inversión, compra de acciones e instrumentos financieros en el mercado de valores en México como una estrategia para el ahorro.

6.2.4.- Conocer la opinión tanto del directivo de la BMV como la de los asesores de las casas de bolsa en la difusión de la inversión, compra de acciones e instrumentos financieros conforme una estrategia y actividad para el ahorro.

6.3 Participantes

6.3.1.- Estudiantes de la Facultad de Contaduría y Administración en C.U.

6.3.2.- Docentes de la Facultad de Contaduría y Administración en C.U.

6.3.3.- Comerciantes de la Colonia San Lorenzo la Cebada Xochimilco

6.3.4.- Directivo de la BMV y Asesores de casas de bolsa en la CDMX

6.4 Muestra

6.4.1.- La muestra es intencional no probabilística o por conveniencia.

6.5 Tipo de Investigación

6.5.1.- Es una investigación Ex post facto de campo y de tipo cualitativa.

6.6 Instrumentos de Obtención de Información

6.6.1.- ANEXO A, entrevista semiestructurada conformada con 48 ítems, elaborada para alumnos y comerciantes de la muestra.

6.6.2.- ANEXO B, entrevista semiestructurada conformada con 33 ítems, elaborada para docentes de la FCA de CU.

6.6.3.- ANEXO C, entrevista semiestructurada conformada con 48 ítems, elaborada para Asesores Financieros de casas de bolsa.

6.6.4.- ANEXO D, entrevista semiestructurada conformada con 33 ítems, para el director general adjunto de planeación estratégica y de desarrollo de negocios de la BMV.

6.7 Procedimiento

6.7.1.- Es narrado en el diario de investigación, el capítulo 8.

6.8 Análisis de resultados

Se hizo un análisis por la presencia de los temas expresados por los encuestados. El análisis de contenido de respuestas de los entrevistados, se realizó mediante la creación de categorías por tema. Consistió en identificar valores o significados como indicadores (Bardín, 1996). Se organizó los comentarios mediante la asignación de a su similitud entre las mismas. Se hizo una descripción por cada tema, de las ideas centrales que expresan los participantes. A quienes se les aplico estos instrumentos, los identifique por sus datos estadísticos no paramétricos nominales (edad, sexo, ocupación) para diferenciar a cada uno y distinguir las respuestas, además de asignarles un número progresivo como etiqueta inicial a sus datos.

Capítulo 7

Resultados

7.1 Análisis de entrevistas a comerciantes

7.1.1.- Participante Número Uno: Hombre, Edad: 29 años, Ocupación: Microempresario (comerciante) de formación técnica.

Cree que la BMV es una empresa, mercados bursátiles mexicanos es ahorrar comprando acciones. No considera en convertirse en inversionista en Bolsa debido ya que no es estable el negocio, suben y bajan las tasas, mencionando que los riesgos son las casas de bolsa por que las considera “patito”. Ha escuchado comentarios de la gente respecto a pérdidas o las empresas desaparecen. Por falta de dinero, no lo ha practicado, lo que posee está invertido en su negocio, menciona que puede ganar dinero o perder, debido a comentarios de terceros, televisión, rumores y personas que depositan en cajas de ahorro y pierden su dinero, esto lo sabe por medio de las noticias, televisión y periódicos que mencionan que cayó la bolsa y que empresas se fueron a la quiebra.

El ahorro es contar con una caja de ahorro para tener dinero a fin de año o para pagar adeudos, la inversión es comprar mercancía para su negocio o comprar un coche. Para invertir en bolsa consideraría invertir en un negocio que le genere ingresos, estabilidad de la empresa, las personas con las que voy a invertir me aseguren que voy a ganar dinero y el prestigio. No tiene confianza en las casas de bolsa, por lo tanto, prefiere un negocio propio, pero invertiría en una empresa mexicana por que la empresa está establecida en México.

Considera que para poder invertir se necesitan diez mil pesos y mejor prefiere un crédito para invertirlo en Bolsa. Si fuera a invertir investigaría en los bancos casas de Bolsa. Su mejor inversión es comprar inmuebles y terrenos basándose en que un terreno no pierde su valor. El define ser inversionista en Bolsa para empresarios, tener solvencia económica, tener un buen empleo con ingresos de treinta mil pesos mensuales.

**7.1.2.- Participante Numero Dos: Hombre, Edad: 27 años, Ocupación:
Bicitaxista con escolaridad Primaria.**

La BMV es el depósito de los bancos, relacionado al dólar. Invertir en el mercado bursátil mexicano es comprar acciones de las empresas y eres dueño de un porcentaje de la empresa. Se trata de un “arriesgue”, ya que puedes perder y ganar dinero al confiar en la BMV considerando las bajas caídas de la bolsa debido a su estabilidad. Independientemente de la BMV si invertiría en bolsa para generar ingresos, como riesgos el considera que cuando cae la bolsa se devalúa todo, dejas de ganar, considera esto porque en los medios de comunicación se informa que la bolsa “cayó”, devaluación del peso, para ser inversionista necesitaría ser de clase media ya que no gana solo para poder vivir, debido a esto no ha invertido en bolsa, Tiene desconfianza ya que puede caer la bolsa y perdería su dinero, también se basa en comentarios de inversionistas de la bolsa ya que esta depende del mercado ya que puede subir y bajar, lo que ha escuchado en televisión es que la bolsa se basa en el, considero que invertir en bolsa compras acciones y volverte parte de una empresa.

El ahorro se hace por si algún día tienes un problema fuerte y tengas de dónde cubrirlo, comprar una casa, hacer un negocio, invertir es comprar algo que te genere ganancias, los aspectos que le brindan confianza para invertir en Bolsa es si ves algo que si te deja, que si valga la pena si inviertes tu dinero, y te arriesgas a ganar o perder. Prefiere emprender un negocio debido a que tienes ideas de los que te puede generar ingresos, Invertiría en una empresa mexicana para a ayudar al país. Las acciones y su función te hacen parte de la empresa y depende de un porcentaje que tengas, lo mínimo para invertir en Bolsa son veinte mil pesos. Prefiere invertir en Bolsa que solicitar un crédito ya que te “endrogas”.

Elije la empresa a invertir por los productos y marcas de estas. La mejor inversión es un negocio propio. Ser inversionista en bolsa es apartar tu dinero y ahorros para verlos crecer.

7.2 Análisis de entrevistas a estudiantes

7.2.1.- Participante Numero Tres: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura en química.

La BMV es el dinero que llega y se maneja en el país, cree que invertir en el mercado bursátil mexicano se basa en la paridad, esto cambiaría, valor de divisa, ganancia al invertir, no sabe con quién acudir. Desconfía al invertir debido a la economía de país, la política, impuestos, falta de empleo, debido a las noticias de periódicos, internet y televisión, desconfía de la inversión en la bolsa, sin embargo, consideraría convertirse en inversionistas en Bolsa porque me dará algún tipo de ganancia, el riesgo de invertir en Bolsa sería perder mi dinero por no saber invertir.

No invierte en bolsa por falta de dinero y no sabe administrarlo, no conoce bien la bolsa, Invierte sus ahorros en algo que desea y regalos, ella hace crecer sus ahorros, cada mes y al final del año lo gasta, es guardar dinero para algún tipo de propósito propio.

Invertir es dar dinero a cambio de alguna ganancia, considerar el lugar y empresa donde se va a invertir, es lo que le da confianza, así como investigar como es el proceso. Prefiere emprender un negocio ya que al invertir en bolsa hay más riesgos de perder el dinero, podría llegar a invertir en una empresa extranjera, ya que obtendría más ingresos. Para conocer más sobre la Bolsa asistiría a cursos e informarse por internet con un precio máximo de cinco mil pesos. Se necesita desde cien mil pesos para invertir en Bolsa por experiencia de familiares. Prefiere solicitar un crédito que invertir en la Bolsa debido al desconocimiento de inversión. Sabría en que empresa invertir analizando sus ganancias. La mejor inversión es tener un negocio propio. Ser inversionista en la Bolsa es saber invertir cualquier cantidad de dinero para obtener mayor cantidad.

7.2.2.- Participante Número Cuatro: Mujer, Edad: 23 años, Ocupación: Estudiante de ingeniería en computación.

La BMV es una definición económica, invertir en el mercado bursátil mexicano es poco arriesgado, es cuando inviertes y tienes ganancias, duda en invertir en la Bolsa debido a la corrupción e irresponsabilidad en la cultura mexicana, según lo ha visto en medios de comunicación, dudosas licitaciones e información de empresas. Invertiría en Bolsa ya que puedes obtener más experiencia e ingresos, siempre he querido ser inversionista. En cuanto a los riesgos hay dos tipos de inversiones; seguras e inseguras, en las seguras no hay grandes ganancias, y las inseguras puedes ganar mucho o perderlo todo.

Por ignorancia no invierte en Bolsa, se dedica más a la escuela y pasatiempos. Si invierte en la Bolsa aumentaría sus ganancias de acuerdo a cómo mueva su dinero, con riesgo de perder o ganar, puedes identificar los mercados que te dejen dinero, lo sabe por internet. El funcionamiento de los bancos, dinero, inversión, comisiones.

Invierte en necesidades escolares, cómputo y entretenimiento, mantiene su dinero guardándolo y estableciendo presupuestos. Ahorrar es gastar en lo que necesita y reservarlo para planes a corto o largo plazo. Invertir es aportar tiempo y dinero a una idea u objetivo con el fin de obtener un beneficio de él.

Al invertir en la Bolsa consideraría es el prestigio de donde se va invertir, la seguridad de la inversión de donde seba invertir investigando el mercado por internet por terceros. El prefiere emprender un negocio en vez de invertir en la Bolsa ya que tú tienes el control de todo. Invertiría tanto en empresas extranjeras como mexicanas.

Necesita una formación o capacitación para poder invertir en Bolsa como cursos. No ha tomado enserio la idea de invertir su dinero. Se necesita entre 500 a 1000 pesos, porque hay mercados cuya inversión no están alta, esto lo menciona en revistas de Forbes y periódicos como “el financiero”. Preferiría invertir en vez de solicitar un crédito ya que es dinero que tú ya tienes. Para invertir considera el éxito del su mercado o lo atractivo de su inversión. La mejor inversión es la formación

académica (educación). Ser inversionista en Bolsa es una persona que constantemente observa los movimientos altos y bajos de las empresas buscando cual es mejor invertir.

7.2.3.- Participante Numero Cinco: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de administración de séptimo semestre.

La BMV es donde puedes invertir tu dinero, es a través de instrumentos. Las empresas que invierten en la BMV le dan confianza para invertir en la misma, basándose por recomendaciones, resultados de pérdida menor e información de internet, los manejos de los bancos es lo que no le da confianza, así como comentarios de persona que conocen del tema. Si invertiría en Bolsa para aprender cómo invertir y saber cuál es la mejor opción y tener ganancias. Es un riesgo porque puedes perder todo su dinero y fraudes de los asesores, sabe esto basándose en terceras personas e internet.

Considera que cualquiera puede invertir desde un peso, lo sabe por información de terceros, noticias e internet. No ha invertido por falta de dinero e ignorancia a cómo invertir, también los asesores son caros

No confía en intermediarios. La inversión le ayudaría a ahorrar y aumentar su dinero, ya que solo tenerlo en el banco solo esta resguardado y no aumenta, lo supo por terceros y por la escuela. Considera que los mercados bursátiles es el manejo del dinero.

Invierte cuando requiere algo, principalmente para viajes, incrementa sus ahorros al guardar dinero. Ahorrar es tener dinero en el colchón para lo que necesite. Invertir es incrementar su dinero y ganancias. Los comentarios le dan confianza para invertir. Es más seguro invertir en bolsa que pedir préstamo. Invertiría en empresas mexicanas y extranjeras porque cualquiera me puede dejar dinero.

Las partes de la empresa y su función es lo que genera ganancias. Desconoce el movimiento de la bolsa, por eso no invierte, Para invertir en Bolsa lo mínimo necesario son 500 pesos lo sabe por internet. Solicitaría un crédito en vez de invertir en Bolsa por qué es lo que conoce por el banco, su familia y el internet. La mejor inversión es en inmobiliaria, de acuerdo a gente que ha invertido en inmobiliaria. Un inversionista en Bolsa es la persona que sabe cómo hacer crecer tu dinero y hacer que tu dinero trabaje para ti.

7.2.4.-Participante Número Seis: Hombre, Edad: 20 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura de administración tercer semestre.

Invertir en la BMV es depositar dinero a los bancos para que te den intereses por el dinero invertido. Las empresas que se encuentran en México le dan confianza para invertir en la Bolsa ya que es una forma más sencilla de conocerlas, basa esto en información de radio, periódicos e internet. El robo del dinero, fraudes o falta de capacitación del personal, hacen que tenga desconfianza al invertir, basándose en noticias de diversos medios. Invertiría en Bolsa porque es un “bolado”. Si obtiene buenas ganancias, se volvería inversionista en Bolsa para no tener su dinero guardado y hacerlo trabajar. Un riesgo sería que perdiera toda la inversión ya que las acciones podrían perder su valor.

Los motivos por los que no ha invertido, es porque desconoce el procedimiento y considera no tener los recursos económicos. Su confianza en los intermediarios financieros se basa en que tengan un tiempo amplio en el giro mencionado y tengan historial de clientes como está bien establecidos. Cree que si invierte su dinero en Bolsa sus ahorros se incrementaran, lo considera de esta forma porque tiene la esperanza de los que compre valga la pena, él se basa en el comportamiento del oro que sube su valor constante.

La información que tiene de los mercados bursátiles, le indica que es un lugar donde se vende y se comprar cosas. Sus ahorros solo los guarda no los invierte de igual forma hace crecer sus ahorros mientras no tenga alguna necesidad imprevista. Considera que invertir es poner a trabajar su dinero

Basa su confianza en opiniones de inversionistas en la bolsa, no planea tener un negocio propio y opta por invertir e invertiría en las empresas debido a la innovación de estas. Por falta de interés, y por noticias no favorables, no ha invertido. Par a invertir en bolsa se requiere como mínimo cien mil pesos, Prefiere invertir en Bolsa que solicitar un crédito, ya que el crédito es dinero que no es de él y el de la bolsa sí.

Invertiría en empresas con productos o servicios de su interés, así como el tiempo de existencia de la empresa. La mejor inversión es tu formación académica, esto por comentarios de maestros. Un inversionista en Bolsa es una persona adinerada con un amplio conocimiento del mundo financiero

7.2.5.- Participante Número Siete: Hombre, Edad: 29 años, Ocupación: Director general de formación académica y licenciado en relaciones internacionales.

La BMV es la oportunidad de las empresas para captar recursos. Nunca ha tenido la necesidad de invertir en BMV por lo tanto desconoce cómo hacerlo, se enfoca en consolidar su negocio. Invertiría en BMV ya que en ella se encuentran las empresas más estables del país y por qué son monopolios. El invertiría en por la razón que le gusta apostar y ver crecer su dinero, es un ambiente más controlado por lo tanto considera que se debería invertir en él y en empresas mexicanas.

Una acción es la repartición del control de una empresa, hay distintos tipos. Necesita una capacitación para invertir en Bolsa. Sabe que al invertir en Bolsa su dinero se vería incrementado. Aspectos como la información, transparencia y servicios son los que le dan confianza. El considera en convertirse en inversionista a largo plazo para incrementar su capital, existen riesgos a considerar como que alguien te haga una “mala jugada” lo cual haría que perdieras todo. No solo las personas ricas pueden ser inversionistas ya que se puede invertir con poco capital. La falta de curiosidad hace que no haya invertido en la Bolsa y se puede iniciar a invertir en la Bolsa con treinta mil pesos.

Preferiría solicitar un crédito que invertir en Bolsa solo en caso de emergencias. Invertiría en empresas en tecnologías. La mejor inversión es gastar su dinero porque le gusta disfrutar. Un inversionista en Bolsa busca incrementar su capital.

7.2.6 Participante Número Ocho: Mujer, Edad: 21 años, Ocupación: Estudiante de licenciatura en contaduría séptimo semestre.

La BMV es una institución donde están relacionadas diversas empresas para la compra-venta de acciones, cree que invertir en el mercado bursátil mexicano sería mejor por medio de una plataforma donde se encontrarían las empresas para invertir su dinero. Características como las acciones en venta y el precio o porcentaje, la emisión del tipo de acciones comunes que la empresa emita, son las que le dan confianza para invertir en la BMV. Desconfía al invertir en la BMV por el mal manejo de la información, la incertidumbre que esta maneja y la veracidad que pueda tener y la poca credibilidad que tiene el auditor, también de la ética de los líderes de empresas, la corrupción que le emociona su familia, etc. A pesar de esto, invertiría en Bolsa si tuviera recursos económicos ya que

es una forma de mantener su poder adquisitivo. Se volvería inversionista si llegara a tener un trabajo estable. Las plataformas son también un riesgo, pueden fallar si alguien intenta hacer fraudes. Considera que ser inversionista en bolsa es para cualquier persona que tenga el interés esto lo sabe por qué asistió a una plática.

No ha invertido en Bolsa es por la disciplina de ahorrar. Confía poco en los intermediarios por la razón que pueden “jinetear” el dinero y hay pocos intereses. La inversión en Bolsa me permitiría ahorrar o perder por las altas comisiones que restan las ganancias debido a la corrupción observada en los comerciantes de los mercados. Los mercados bursátiles están formados por varios instrumentos financieros. El ahorro es guardar dinero e invertir es hacer que tu dinero crezca sin perder su poder adquisitivo.

Los aspectos que le brindan confianza es la veracidad de la información que está respaldada por personas con credibilidad. Prefiere emprender un negocio al poder tomar las decisiones de forma directa tomando la responsabilidad de sus decisiones. Invertiría en empresas mexicanas al considerar que es más fácil y apoyas a crecer a tu país.

No ha invertido en Bolsa por desconocimiento de los requisitos y falta de disciplina para ahorrar. Considera que necesitas mínimo diez mil pesos para comenzar a invertir dado que creé que es una cantidad alta. Prefiera obtener un crédito que invertir en Bolsa porque el crédito le brinda recursos o inmediatos para disponer de ellos. Consideraría invertir en una empresa según como se mueven las acciones. La mejor inversión para ella es su formación académica y lo considera de esta forma por su familia. Un inversionista en Bolsa sabe tomar decisiones sobre dónde poner tu dinero para que te genere ganancias.

7.2.7 Participante Número Nueve: Mujer, Edad: 20 años, Ocupación: Estudiante de ingeniería de tercer semestre.

La BMV es donde las empresas tienen sus acciones para poder invertir. Invertir en el mercado bursátil mexicano es depositar su dinero en una compañía a largo plazo recibiendo una ganancia. La promoción de empresa mexicanas conocidas públicamente por comerciales y su tiempo de existencia es lo que le da confianza para invertir. Lo que lo hace desconfiar es si realmente su dinero está invertido o lo están ocupando para otra cosa, influenciada por noticias, televisión, periódico en los cuales mencionan fraudes y desvío de dinero.

No considera invertir ya que no está de acuerdo que alguien más maneje su dinero, y porque tiene poco, pero si toma en cuenta convertirse en inversionista. En cuanto a los riesgos al invertir en Bolsa es que las acciones pierdan su valor y se realice algún fraude, pero solo basa su información en películas que ha visto. La Bolsa es para personas inteligentes que saben manejar los procesos. Sin embargo, considera que si invierte su dinero en Bolsa se incrementaría. Lo cree de esta forma porque siente que es como un “guardadito” y lo sabe por su familia.

La función de los mercados bursátiles es la unión de las compañías, que se intercambian entre ellas. Los ahorros los invierte en su formación académica haciendo crecer sus ahorros juntando dinero que le sobra. Invertir es dar una cantidad específica de dinero para un fin. Le da confianza el aspecto personal y que las empresas que cotizan sean conocidas. Prefiere emprender un negocio que invertir en Bolsa considerándolo así al tener el control de las ganancias e información certera de estas. Invertiría en empresas mexicanas para dar trabajo a México. No ha invertido en bolsa porque desconoce cómo hacerlo, además de que mínimamente necesitaría para invertir cerca de cien mil pesos, considerando que inviertes en negocios grandes. Invertiría en Bolsa en lugar de solicitar un crédito por que no sabe si podrá pagar el crédito.

Cree que solo investigando en internet podría saber cómo invertir o con personas especialistas, La mejor inversión para ella sería hacerse socia de una compañía que vaya con su formación académica, esto por influencia de profesores. Un inversionista en Bolsa es invertir tu dinero en alguna compañía.

7.2.8.- Participante Número Diez: Hombre, Edad: 27 años, Ocupación: Analista Administrativo Escolaridad: Licenciado en Administración.

La BMV es el lugar físico y virtual donde se puede comprar acciones e instrumentos financieros emitidos por las empresas y certificados por la misma institución. Invertir en BMV es por medio de intermediarios (casas de bolsa, bancos o plataformas virtuales). Para invertir en el mercado bursátil uno se debe de informar en la BMV y en internet de las situaciones financieras de las empresas para solicitar a tu asesor o en dado caso tú mismo saber cuándo y dónde invertir. La información de la empresa, los auditores y la corrupción, es lo que lo hace desconfiar y a la vez los considera riesgos al invertir, así como la falta de interés de la BMV, esto influenciado por noticias de internet y “youtubers” que mencionan los fraudes que se realizan las empresas mexicanas en otros países como Televisa®. A pesar de esta situación el invertiría en Bolsa porque para él es una forma de hacer crecer su dinero a largo plazo, se convertiría en inversionista de Bolsa porque considera que es una forma dinámica de ahorrar. Sí ha invertido, pero le cuesta mucho por la falta de disciplina. Características como el constante cambio de los mercados bursátiles, dejarles su dinero a terceros, las considera un riesgo. Cuenta con un conocimiento básico del funcionamiento de los mercados Bursátiles, lo que sabe de ellos es que son las distintas clasificaciones o nichos de las empresas que cotizan en distintas Bolsas en el mundo

Invirtió sus ahorros en onzas de plata, hace crecer sus ahorros comprando productos o mercancía y revendiéndolas. Para el ahorrar es juntar dinero de forma continua. Para el invertir es adquirir bienes que te dejen ganancias que sobre pase la inflación. Los aspectos que le brindan confianza es un asesor que es disponible a sus llamadas, que la plataforma funcione correctamente y esté disponible las veinticuatro horas además de una capacitación adecuada. El prefiere invertir en la bolsa que poner un negocio propio por la razón que considera que poner un negocio requiere de un capital considerable y el mercado al menos es constante para invertir. El invertiría tanto en empresas mexicanas como en empresas extranjeras la cuestión es que le dejen ganancias, considera las dos por que las empresas mexicanas en teoría son muy estables por ser monopolios y las extranjeras te dejan un mayor margen de ganancias, aunque que son más fluctuantes.

El considera que una acción es la parte de una empresa o un documento emitido por la misma con la finalidad de captar capital y respecto a los instrumentos financieros considera que son distintos productos financieros emitidos por distintas empresas bancos, casas de Bolsa para captar dinero.

7.3 Análisis de entrevistas a docentes de la Escuela Facultad de Contaduría, Administración UNAM (FCA)

7.3.1.- Maestra y coordinadora del departamento de finanzas de la FCA

Mi formación académica es licenciada en contabilidad y maestría en finanzas por parte de la Escuela Facultad de Contaduría, Administración e informática UNAM. Cuenta con 30 años de experiencia de docencia, contabilidad e impuestos de 30 años, finanzas y mercados financieros de 15 años.

Me asignaron las materias para impartir clase, sin embargo, el tema que más me gusta exponer a mis alumnos son mercados financieros, mercados de deuda, mercado de capitales, mercados de derivados. Me gusta de impartir estos temas la dinámica al estar siempre creando nuevas estrategias en los mercados para obtener rendimientos. Por otro lado, los temas que menos les interesa a mis alumnos son los relacionados a mercados de deuda, valores cuponeados, en general todos los temas que tengan que ver con matemáticas financieras. Busco que mis alumnos dominen los conocimientos y estrategias, respecto a instrumentos financieros, que aprendan a calcular los rendimientos reales y equivalentes.

Cuento con experiencia invirtiendo y participando en actividades bursátiles, por ello, sugiero que para que alguien sea un inversionista exitoso, debe conocer las características, el mercado donde van a invertir y le den seguimiento al riesgo sistemático.

Los conocimientos básicos que mis alumnos deben poner a prueba por lo menos entender instrumentos gubernamentales, fondos de inversión, como son evaluados a efecto que cuando trabajen sepan dónde están invertidos sus recursos, mercados de capitales fuentes de financiamiento para ser emprendedores. Los alumnos tienen iniciativa buscan y se informan, adquieren herramientas a través de internet y de grupos financieros pueden llegar a saber a invertir, sin embargo, no saben invertir por el perfil que ostentan, clase media baja y lo que me he podido percatar cuentan en general con escasos recursos y a lo mucho un total del 30 por ciento de los

alumnos trabajan o cuentan con recursos económicos para poder invertir, esto se debe a que no les interesa ser inversionista, esto por falta de recursos económicos y los alumnos que cuentan con recursos económicos por lo general tienen negocios e invierten y/o reinvierten en sus negocios es un estilo de vida.

La utilidad de mi asignatura en finanzas y mercados financieros para el egresado, si ellos tienen cultura financiera pueden opinar en la empresa donde laboren que hacer con los recursos o en su caso ellos mismo saber ocupar sus recursos para construir un capital. En la facultad de Contaduría y Administración e informática UNAM no se enseña a ser inversionista si no que conozcan los mercados, no obligamos a los alumnos a entrar a las plataformas por costos y recursos. Apenas estamos desarrollando la parte de cultura financiera. Es responsabilidad de todas las escuelas, bancos y casa de bolsa el sector financiero. Los bancos participan con actividades en la facultad de Contaduría y Administración e informática UNAM, pero la capacidad es muy reducida y solo alcanza para pocos grupos. Lo recomendable es realizar alianzas estratégicas que apenas se están dando entre el sector de las universidades y el sector financieros, la CONDUSEF es una institución del gobierno encargada de dos tipos de acciones: Preventivas (orientar, informar, promover la Educación Financiera). Con la cual estamos creando alianzas estratégicas para crear cultura financiera.

La actual generación de los jóvenes, los millennials están interesados en vivir el presente, no están interesados en adquirir una casa obtener recursos económicos y construir un capital a futuro, es una situación generacional que está marcada por el desinterés del futuro, no están dispuestos a echar raíces, cambiando estilos de vida e intereses de forma radical. Todo esto influye en una apatía por informarse de las opciones y posibilidades que tiene el sector financiero para cubrir necesidades a futuro.

Los alumnos les ayuda que las instituciones educativas tengamos interrelación con el sector financiero. Apenas comenzamos con los programas para crear una cultura financiera tienen alrededor de 4 años es muy poco tiempo y recursos para poder medir el impacto que estos han tenido en los jóvenes y en posibles nuevos inversionistas, dado que el alcance que se ha atendido es a una pequeña parte de la población. Independiente mente estas pláticas y/o programas de cultura financiera hacen que crezcan que los alumnos participen en más actividades de los grupos

financieros poco a poco. Los bancos que han apoyado con pláticas para la creación de cultura financiera son CITIBANAMEX y BANCOMER. Son pláticas muy limitadas dos veces al año a través de grupos de poco cupo.

Considero que mis estudiantes egresados pueden ser inversionistas autodidactas si toman un diplomado de finanzas, también por influencia de sus padres ya que tienen la cultura de ser inversionistas o al menos tienen una persona o conocido muy cercanos a ellos que los llevan de la mano que son inversionistas. Las actitudes o actividades que tienen por haberlo logrado son por lo general que participen más en clases y pidan recomendaciones.

¿Considera que se modifique el plan de estudios para formar inversionistas y emprendedores? Considero que para desarrollar y adquirir el perfil financiero los alumnos deben de tomar las clases adecuadas por iniciativa propia. Estamos creando un diplomado en finanzas para los egresados. No es obligatorio para los egresados tener un perfil financiero porque el título es licenciado en contabilidad o en Administración y no financiero, tal vez se cree la licenciatura en finanzas, pero por el momento no por falta de infraestructura, lo cual también complica de forma inmediata crear el diplomado en finanzas. Si te interesa tener un mayor perfil financiero hay escuelas que brindan la licenciatura en finanzas.

No creo que mis alumnos cuenten con recursos económicos para poder invertir. Basándome en el perfil socioeconómico de los alumnos y que no están insertados en el mercado laboral, tampoco tiene la cultura del ahorro, por el perfil de la generación que se basa en disfrutar el momento. Los mexicanos en general prefieren otras opciones basándome en las cajas de ahorros, tandas u otras formas para asarse de algún capital básico, por la falta de conocimiento y de infraestructura que tiene el sector financiero en muchas partes del país.

7.3.2.- Maestro de Finanzas de la FCA

Mi formación académica es: licenciado en administración y maestría en finanzas por parte de la Escuela Facultad de Contaduría, Administración e informática UNAM. Cuenta con 20 años de experiencia de docencia, 5 años de finanzas, 5 años de matemáticas financiera y 10 años de administración.

Me asignaron las materias que he impartido, sin embargo, los temas que más me gusta exponer a mis alumnos son mercados financieros y proyectos de inversión. Me gusta de mercados financieros el dinamismo que este tiene y de proyectos de inversión estructurar un negocio y establecer su potencial.

Los temas que me nos les interesan a mis alumnos son todos aquellos temas que tengan que ver con matemáticas financieras. Esto se debe por las deficiencias que tienen por otros maestros.

Los conocimientos y estrategias que quiero que adquieran mis alumnos es que sepan administrar e invertir su dinero, que sepan dónde y cómo informarse adecuadamente y como la información está relacionada con su día a día como les influye para poder sacar provecho de las situaciones.

Tengo experiencia como inversionista y considero que para que una persona sea un buen inversionista debe informarse adecuadamente, que sea proactivo, dinámico, paciente y que sea ahorrador.

Es importante que mis alumnos sepan invertir, de esta forma pondrán en práctica los conocimientos básicos, realizar y analizar proyecciones financieras y análisis de estados financieros. Es importante prepara mis alumnos para ser inversionistas, aunque sea solo de forma teórica por que el plan de estudios y la facultad solo me lo permiten de esta forma.

No creo que los alumnos sepan invertir en bolsa, una de las razones podrá ser que no todos los maestros de finanzas los instruyen y motiva adecuadamente, además se les debería de dar cultura financiera desde niveles educativos básicos, muchos maestros de finanzas ni siquiera invierten o saben invertir solo dan su clase y ya son indiferentes a las necesidades reales de los alumnos y no se

preocupan que hayan entendido bien los temas de finanzas prueba de ellos son que casi todos tienen deficiencias en matemáticas financieras.

A mis alumnos no les interesa ser inversionistas al menos cuando los conozco por primera vez por falta de instrucción, motivación, falta de formación académica, falta de información y de estrategias. Otra principal razón sería que en la facultad no se enseñan a ser inversionistas, a pesar de esto, creo que mis estudiantes egresados pueden ser inversionistas autodidactas y puedo decir que ya hay inversionistas en los estudiantes de la FAC, pero son muy poco, quizá por falta de interés, barreras mentales y una formación académica deficiente.

Los estudiantes que son inversionistas en mayor o menor medida tienen actitudes o actividades por haberlo logrado, cultura financiera amplia, dinamismo, interés por seguir construyendo un capital, por hacer negocios, realmente están motivados y su panorama de opciones los vuelven más amplio además de querer ser emprendedores, son estudiantes muy curiosos todo esto debido por la familia o alguna persona cercana a ellos que les enseñan y motiven paso a paso.

Considero que se modifique el plan de estudios para formar inversionistas y emprendedores, no solo en la FAC. si no en todas las escuelas y distintos niveles de formación académica, por el contrario, no considero que en la facultad de Contaduría, Administración e Informática UNAM se enseñe a ser inversionista y se lo atribuyo de forma concreta a la falta de interés y formación de los profesores, el plan de estudios, que no lo incluye, pocos recursos y apoyos que brinda la institución buscan principalmente empleados.

Enseño a mis alumnos hacer inversionistas o por lo menos les inculco curiosidad también cuentan con los recursos económicos para invertir, pero de forma muy limitada en su mayoría, tienen que ahorrar y aprender a invertir conocer las opciones que hay y eso solo se logra asíéndolo. Me baso en el apoyo económico que les brindan sus padre o familias, y cuando quieren adquirir algo o irse de viaje, ir algún concierto, cuando los veo comer en la escuela los precios son altos, cuando traen coches y demás, ahorrar y realizan el esfuerzo para obtenerlo.

Creo que los alumnos tienen la cultura del ahorro, pero no para grandes cosas o muy a futuro solo para obtener cosas de un menor alcance en menor tiempo. Basándome cuando los escucho y veo que

se van a ir de viaje o quieren tal objeto, también fomento el ahorro dando a conocer las posibilidades de cómo invertir su dinero para incrementar su capital.

7.4 Análisis de entrevistas asesores de casas de bolsa

7.4.1.- Casa de Bolsa Santander Banca Privada

Asesor bancario de casa bolsa, 34 años, masculino, tiempo de trabajar 7 años

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente los jóvenes. La captación o atracción de recursos es muy importante, capitales líquidos mayores a un millón de dólares, no están centrados en los jóvenes, si hay interés por que los jóvenes participen ofreciendo varios productos a través de los bancos y a través de instrumentos financieros y operaciones en directo.

Realmente para quienes es negocio invertir en la bolsa mexicana, para quienes tienen poder de análisis para ganar. En general los mercados de capitales son medios para que las empresas compartan sus negocios a través de emisiones muy caras. Para que realmente sea negocio es realizar las inversiones a futuro a mediano y a largo plazo es una inversión, análisis de empresas para personas pacientes, además de que es porque es un mercado con diferentes directrices cuando tienes capital, es compartir un negocio, relación riesgo rendimientos, compras acciones de empresas que manejan y controlan su riesgo. El largo plazo, los rendimientos reales de tu inversión con distintos instrumentos en los cuales invertir con menor riesgo ya que el sistema financiero mexicano está atrasado

La gente no conoce las inversiones de bolsa por que requieren un alto conocimiento técnico y dominar las finanzas. No hay inversionistas que conozcan al respecto, no es público. Los altos costos operativos lo transforman en un segmento exclusivo. Gente participa indirectamente en sociedades de inversión o en bancos, costos operativos y complejidad. Tampoco conocen algunos de los riesgos de invertir, porque cuando tu inviertes en una empresa te vuelves socio corres todos los mismos riesgos que la empresa. Determina el precio de la acción es el comportamiento de la

empresa puede llegar a perder todo tu patrimonio siempre existe el riesgo en todo aspecto de tu vida el riesgo solo se puede minimizar.

La gente tiene miedo de conocerlas. La gente le llama la atención es apetito por ganar dinero, historias de éxito tubo sus años dorados porque en su momento fue un instrumento místico, atracción va de la mano ya se posiciono el mercado cuando esto paso tubo un golpe sinérgico a lo contrario y comenzaron a haber las historias de fracaso la gente comienza a enterarse que hay riesgo por lo tanto hay un desencanto por lo tanto la gente comienza a tener reservas.

Para poder invertir adecuadamente es necesario realizar un análisis técnico fundamental basado en tendencias de mercado algoritmos es la guía de toma de decisiones y análisis financiero, puedes elegir el que te guste, lo idóneo es realizar los dos análisis antes de invertir. Son utilizadas computadoras para invertir y desinvertir en las instituciones de inversión esto indica la alta complejidad de análisis adecuado que se requiere para invertir de forma adecuada.

El mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas por los costos, el nivel de análisis que se requiere es un mercado con menos inversión liquida.

La confianza en México es muy baja, necesitan sentir confianza que cuiden su patrimonio y que este esté creciendo. La clave de las recomendaciones de nuevos clientes es el asesor porque es el que puede defraudar la confianza, siempre establecer e indicar la confianza y seguridad al mercado al público inversionista a través de las instituciones regulatorias. El asesor tiene una tarea evangelizadora de orientar, informar y crear confianza mencionándoles en primera instancia los instrumentos más estables, conocer las capacidades de las personas.

Una persona puede comprar acciones e instrumentos financieros a través de bancos, casas de bolsa posteriormente le deben asignar un asesor o un ejecutivo personal que determinara el perfil, como cliente debes de entrevistar al banquero o asesor que te platique quien es si tiene inversiones para saber si cuidara mi dinero, escuchar atentamente y si no te genera confianza comentárselo al director o su jefe para que te lo cambien. Debe de haber química buscar entrevistar al banquero debe de haber afinidad de caracteres como cliente, como asesor o banquero debes de conocer al cliente determinar su perfil. El perfil del cliente cambia conforme está siendo asesorado y respecto a sus intereses como asesor tienes que llevar al cliente de la mano y darle opciones de lo que puede pasar,

establecerle estrategias, ser honesto. Un buen asesor reacciona a las situaciones, está con el cliente, informa los logros y las situaciones y le menciona que se ha de hacer.

Las personas pueden comprar las mejores acciones e instrumentos financieros a través de análisis técnicos, análisis fundamental. Comprar en tierra firme esto significa tener paciencia, invertir a largo plazo (10 años) y realizar análisis fundamental para saber qué acciones o instrumentos comprar. Esto no se logra siempre ya que la gente que siempre cree que perderá su dinero. No es una justificación por los miedos hay acciones e instrumentos internacionales y nacionales. Esta la desinformación, en México las regulaciones son muy estrictas, las instituciones financieras no les interesa informar al público en general por los costos y no son abiertas porque buscan que comprendan sus productos, además de gente que simplemente no le interesa, además de historias de terror, desinformación, abusos de asesores que no implementaron estrategias, por estas razones las personas no confían en los asesores.

Para invertir de forma directa el contrato con el monto más bajo es de 100 mil pesos de GBM. Dan a conocer que se puede confiar en los asesores y la importancia de estos. No hay campañas publicitarias, los bancos cobran comisiones ocultas llamadas fit las cuales no están obligados a decirle al cliente pudiendo tener mayores rendimientos y te los topan en una cantidad preestablecida. El banco solo se vende por institución, se centra en dar confianza a la institución. Conflicto de intereses entre el banco y el asesor. Es recomendable un asesor financiero independiente porque te quitas de conflictos de intereses y fit ocultos, cobras directo y un mejor rendimiento determinado por la capacidad del asesor.

Puedes saber cuál es el mejor momento de comprar o de vender acciones o instrumentos financieros a través de análisis técnicos Time, RSI el cual es medidor del estrés de los mercados y promedio móvil de los mercados. Algunas de las estrategias o medios de información que se tienen para dar a conocer los servicios, así como la importancia de invertir en bolsa para construir un capital, no hay medios de difusión, no hay publicidad, solo a los clientes específicos, fuente de captación de los clientes actuales.

La casa de bolsa Santander Banca Privada cuenta con área de mercadotecnia porque se encarga de organizar eventos y experiencia de sus clientes específicos. El impacto que tiene el área de comunicación de la BMV respecto a los jóvenes de 14 a 30 años no ha habido impacto público

específicos o de sectores en cual consiste el área de comunicación de las casas de bolsa es el centro de comunicación de sus inversionistas y no a un público general.

Las estrategias del área de comunicación y/o mercadotecnia para informar y atraer nuevos inversionistas principalmente jóvenes mexicanos a invertir en la BMV ningún esfuerzo se busca inversionistas de una edad de 35 años a 65 años con un capital de un millón de dólares, algunas de las opciones que hay para una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México son a través de medios públicos, falta de asesoramiento, no está en el perfil, un cliente no debe de estar nervioso de estarlo es una mala señal.

Las áreas más importantes en la casa de bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista son: mesa de capitales, mesa dinero, recordar que el cliente puede comprar en casas de bolsas que son intermediarios, considerando que normalmente como inversionista participan más en el mercado bursátil mexicano entre 40 años a 50 años con un patrimonio considerable.

El giro empresarial más atractivo para los inversionistas en mi experiencia son los mercados de metales preciosos, divisas, sector de deuda gubernamental, tecnológico, todo mercado es cíclico. Los giros empresariales son menos atractivos para los inversionistas son el mercado de armas, inmobiliarios, fibras, bonos a tasa fija. En mi opinión no hay problemas a considerar cuando las personas quieren invertir en BMV principalmente jóvenes de 14 a 30 años, no hay ningún problema, vencer la barrera de incertidumbre, leer estudiar que vas a comprar lectura.

Las sugerencias que les doy a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir en bolsa son: madura con un capital considerable que lo maneje un asesor financiero independiente, los jóvenes inversionistas que bajen alguna plataforma en aplicación, leer y conocer es una cultura diferente y comprar con estrategia.

Las características que debe tener un inversionista para ganar dinero son: paciencia, leer mucho, especialista en riesgo medir el riesgo tenerlo considerado y un especialista técnico en el que en puedas confiar. También considerar los riesgos que existen en invertir en bolsa en México, el más importante es perder todo tu dinero.

Ser inversionistas en bolsa en México no es una forma de vida porque es una herramienta de cuidar y hacer crecer tu patrimonio y las empresas principalmente como inversionista recomiendo invertir depende el momento, el sector financiero, sector tecnológico, mercados desarrollados, metales preciosos.

No se dan a conocer las ventajas de invertir en BMV. Trasmittimos las ventajas fase a fase, presentando casos de éxitos, como se comportan el mercado y las ganancias, persuadir con los rendimientos, contratar analistas, politólogos, economistas reconocidos que llaman la atención presentan su opinión al respecto de invertir, hablan de mercado y oportunidades, ellos no venden.

Las empresas que se invierten más en empresas extranjeras o internacionales por que se sienten más cómodas. La BMV es aburrida no hay grandes utilidades, no han sabido sacarles jugo a las empresas mexicanas, los empresarios mexicanos no se cambian el chip, no cambian el modelo de negocio, se vuelve aburrido no son dinámicas. Las empresas extranjeras son más dinámicas y las empresas mexicanas son estables aburridas,

Los jóvenes no tienen cultura del ahorro por que los jóvenes prefieren hacer negocios y mejorar su nivel de vida se ha vuelto la dinámica en el mundo.

Como casa de bolsa no se realizan ninguna acción para dar a conocer la experiencia de invertir en bolsa años jóvenes de 14 a 30 años, les importan los clientes de hoy, no se hace nada, empresas enfocadas a la rentabilidad, bancos, casa de bolsa no les interesa el factor humano, los bancos cuestionan la inversión a la vinculación de los jóvenes. Los bancos tienen una visión limitada no hay formación financiera así el público en general por parte de las instituciones financieras, no encontré una casa de bolsa y banco que fomenten una etapa formativa de cultura de inversión, el banquero puede perjudicarte no hay formación.

Como casa de bolsa no se considera a los jóvenes como un sector económico a futuro. Por qué prefieren ganancias a corto plazo cumplir tus metas hoy, frase lo importante es este año por que el próximo quien sabe, esta forma de pensar genero la crisis del 2008. No están estableciendo vínculos en el sector económico ce los jóvenes. No toman acciones para enseñar ahorrar y a invertir a los jóvenes de 14 a 30 años.

Se mide el impacto a través de la retroalimentación en los eventos se le pregunta al cliente en específico por que básicamente la campaña se centra en objetivos específicos muy claros, específicos medios, mercado limitado se prefiera la publicidad de viva voz del cliente.

El secreto de desarrollo educación. A efecto de lo anterior de la gente las crisis y gobiernos y políticas económicas del pasado. Se tienen que hacer cosas diferentes. Controlar y solucionar el conflicto de intereses de asesores y casas de bolsa y bancos

7.4.2.- Casa de Bolsa Actinver

Asesor banquero de casa bolsa de edad 28 años, masculino, tiempo de trabajar 5 años

Una persona puede comprar las mejores acciones e instrumentos financieros a través de una casa de bolsa realizando análisis y siguiendo las recomendaciones a los expertos. La gente no conoce las inversiones de bolsa porque no se les enseña en las escuelas, no hay educación financiera, el gobierno no saca pláticas ni programas, tiene miedo de conocerla las inversiones en bolsa por desconocimiento le da miedo y pena preguntar. El mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas, los jóvenes piensan en el hoy es generacional, es decir, les falta visión a largo plazo.

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente jóvenes es a través de pláticas y la actividad conocida como el reto Actinver que es un concurso con un costo de 1000 pesos que te permite aprender a cómo invertir y cuenta con grandes premios. Realmente para quienes es negocio invertir en la bolsa mexicana para la economía del país. Es preferible como fuente de inversión por la diversificación.

Algunos riesgos de invertir en la bolsa son: la empresa quiebre, como puedes ganar como puedes perder, alto riesgo a corto plazo, aparte de que la gente siempre cree que perderá su dinero por que no preguntan, no les explican que las inversiones son a largo plazo, perfilan mal al cliente, invertir en bolsa no es para todos. La gente no confía en los asesores por la ética del asesor un mal análisis, mala asesoría no recomiendan, desconocimiento, invertir a corto plazo.

Los asesores crean confianza a sus clientes siendo formales e informados. Se dan a conocer que se pueden confiar en los asesores y la importancia de estos, a través del tiempo trabajo duro. Una persona puede conocer el precio de las acciones y/o instrumentos financieros a través de Yahoo! finanzas y marke wash.

Las personas pueden saber cuál el mejor momento para comprar o vender sus acciones y/o instrumentos financieros, cualquiera a largo plazo corto nunca en acciones o mercado de capitales, precio objetivo alto llegar a tener algún ajuste no justificado buen precio vender. Existen estrategias o medios de información que se tienen para dar a conocer los servicios, así como la importancia de invertir en bolsa para construir un capital a futuro es página de internet.

La casa de bolsa cuenta con área de mercadotecnia basando las estrategias en boca en boca y a través de redes sociales y proporcionarle al cliente un traje a la medida. El impacto que tiene el área de comunicación de la BMV respecto a los jóvenes de 14 a 30 años es a base de campañas las cuales no hemos visto algún impacto y cursos que son útiles.

Las estrategias del área de comunicación y/o mercadotecnia para informar y atraer nuevos inversionistas principalmente jóvenes mexicanos a invertir en la BMV es manejar un traje a la medida dependiendo a las capacidades y necesidades del cliente. Las opciones que hay para que una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México en internet e instituciones financieras

El área más importante en la casa de bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista es en el área de promoción, sin embargo, los que participan más en el mercado bursátil mexicano son los extranjeros, las casas de bolsa, bancos e instituciones financieras.

El giro empresarial más atractivo para los inversionistas depende de los interés, perfil y necesidades de las personas lo más común son acciones y renta fija. Los giros menos atractivos para los inversionistas son los seguros.

Los posibles problemas que existen cuando las personas quieren invertir en BMV principalmente jóvenes de 14 a 30 años, un capital mínimo 1 millón, y no se informan por la vergüenza que tienen.

Por esto se les sugiere a los nuevos inversionistas para que se convengan en invertir en Bolsa es ir poco incrementando las posiciones.

Las características que debe tener un inversionista para poder ganar dinero no vender en las bajadas si no comprar, cuando sube el precio de las acciones se venden, regla de oro si ya ganaste el 10% vender precio objetivo si subió considerarle vender. Es importante considerar riesgos que existen en invertir en bolsa en México son los políticos.

Ser inversionista en bolsa en México es un estilo de vida y una forma de vivir, teniendo un capital sólido y considerable te permite vivir de intereses y las ventajas como casa de bolsa a través de pláticas y el concurso reto Activer. En México, se estableció el reto Actinver, pláticas y publicidad e información en redes sociales.

El tipo de empresas que recomiendo invertir principalmente como inversionista son: CEMEX, WALLMEX, GRUPO MÉXICO, FACEBOOK, AMAZON, VIZA Y BANCOS, en concreto en los sectores tecnológicos, de construcción y comercialización de alimentos. En México se invierten de igual forma en empresas mexicanas o extranjeras en misma cantidad. El proceso para poder invertir en bolsa sin saber nada siempre hay que dirigirse con el asesor ya que los jóvenes no tienen cultura del ahorro por ser millennials, por ser un aspecto generacional influido por cambios tecnológicos.

Como casa de bolsa las acciones que se realizan para dar a conocer la experiencia de invertir entre los jóvenes de 14 a 30 años por medio de pláticas y el reto Actinver. También ayudamos a los jóvenes a desarrollar cultura enfocada a invertir en bolsa, considerando que el concurso el reto Actinver tiene un costo de mil pesos más IVA promocionado en redes sociales

Consideramos como casa de bolsa que los jóvenes son un sector económico a futuro muy importante, pero por nuestras capacidades económicas solo podemos brindar y construir cultura financiera respecto inversión a través de pláticas y concursos para fomentar el ahorro, el interés creando así una vinculación con el sector de los jóvenes mayormente interesados en construir un capital a futuro. Y lo consideramos así porque en algunos años en México será la mayoría de la población y eso es negocio.

Las estrategias de publicidad son basadas en la recomendación de ellos clientes en el boca a boca, eventos especiales y específicos a clientes con capitales y las pláticas a un público en general, siempre se toma una retroalimentación para poder mejorar. Todos los objetivos están alineados y son transparentes para poder tener un ganar.

El proceso para poder invertir en bolsa es acercarte a una casa de bolsa que se te asigne un asesor el cual determinara tu perfil y necesidades a cubrir, te pedirá en general los siguientes requisitos, credencial para votar (ine), copia de ine, correo electrónico, celular, teléfono de casa, estado de cuenta, beneficiarios, RFC, nombre completa, fecha de nacimiento, si estas casado o casada y comprobante de domicilio posteriormente que firmes un contrato llenes una hoja de datos, antes de estos en algunas casas de bolsa te realizan un cuestionario para poder determinar tu perfil y tener constancia de ello, después que se halla firmado el contrato tienes por lo regular un tiempo entre 24 a 48 horas para realizar el depósito o transferencia bancarias, dependiendo sea el caso. Depende mucho como lo establezcas el manejo de tu inversión cabe recordar que es tu dinero y tú tienes la última palabra en su manejo y disposición.

7.4.3.- Casa de Bolsa GBM FONDOS

Asesor banquero de casa bolsa de edad 59 años, masculino, tiempo de trabajar 28 años.

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente en los jóvenes es apoyar la ley Finte apoyar y fomentar la cultura financiera en México, hacer llegar a mayor parte a la población servicios financieros, servicios digitales, plataformas desde 1000 pesos para poder comenzar a construir un capital y fomentar el ahorro.

Realmente, invertir en bolsa mexicana es un negocio para todos, independientemente del capital que tengas. Sin embargo, el riesgo de invertir en la bolsa es perder tu dinero, es necesario tener tolerancia al riesgo, manejar siempre una diversificación lo cual minimiza la quiebra. Este riesgo aumenta más en la población ya que a gente no conoce las inversiones de bolsa por falta de cultura financiera la cual es responsabilidad de las escuelas, también existe el miedo de conocer las inversiones en bolsa por que buscan fondos de ahorros, prefieren otras cosas menos especializadas.

El mercado de jóvenes de 14 a 30 años no es una fuente de inversionistas principalmente por cultura, por el tema de los ingresos, no les interesa ahorrar. Los esfuerzos que se realizan como casa de bolsa para incrementar la cantidad de inversionistas en México son la adaptación a plataformas más accesibles que permiten mayor vinculación.

Es imposible saber cómo comprar las mejores acciones e instrumentos financieros por diferentes medios, para eso, las personas (sobre todo las que siempre creen que perderán su dinero) deben de conocer y aprender de instrumentos financieros y los distintos fondos que existen, siempre hay opciones para cada persona. Los asesores crean confianza a sus clientes a través de resultados, comunicación respetando los horizontes de inversión. Gracias a esto, las personas pueden saber cuál es el mejor momento para comprar o vender sus acciones y /o instrumentos financieros, también a través de la identificación de segmentos de mercados, competidores, realizando análisis técnicos en los mercados dos en los cuales estás operando, para poder realizar todo esto necesitas ser economista o contador no cualquiera.

Las estrategias y medios de información que se utilizan para dar a conocer los servicios de la casa de bolsa, así como la importancia de invertir en bolsa para construir un capital a futuro es por medio de redes sociales, las cuales están manejadas por el área de mercadotecnia de la casa de bolsa, estas nos dan las opciones que hay para que una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México es a través del portal de Google, cabe mencionar que el área más importante en la casa de bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista depende del monto de su capital.

En mi experiencia como inversionista los que participan más en el mercado bursátil mexicano son los extranjeros. El giro empresarial más atractivo para los inversionistas son los instrumentos financieros que replican el IPC (Índice de Precios de Consumo). Estos giros se determinan por modas y por ciclos. Cada perfil tiene n necesidades de inversión diferentes.

Los posibles problemas considerar que existen cuando las personas quieren invertir en bolsa en México principalmente los jóvenes es el monto y los ingresos que puedan tener, por esto, se les sugiere a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir en Bolsa, conocer al cliente instruirlo, identificar su perfil e ir adaptándose al mientras su perfil cambia.

La característica más importante para que un inversionista pueda ganar dinero es asumir riesgos. Ya que como ya se mencionó, el riesgo de invertir en bolsa en México es perder todo tu capital. Debe considerar el tipo de empresas, esta varía dependiendo del gusto de las personas, cultura y expectativas de los clientes y que considero que inversionista en México es un estilo de vida. Las ventajas de invertir en bolsa a través de las redes sociales son que, se invierten más en empresas extranjeras y que los jóvenes no tienen cultura del ahorro por la razón que es un tema generacional.

Como casa de bolsa, damos a conocer la experiencia en bolsa a los jóvenes de 14 a 30 años a través de plataformas con una mayor vinculación ya que consideramos a los jóvenes un sector económico a futuro porque los millennials tienen necesidades económicas, esta generación tienen medios mas no recursos.

Los mexicanos refieren otras opciones para poder asarse de algún capital o ahorrar al menos respaldar su dinero esto a través de cajas de ahorro por desconocimiento en inversiones en bolsa y falta de estructura por parte de los bancos y casas de bolsa.

7.5.- Análisis de entrevista director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la bolsa mexicana de valores

Sexo: Hombre, puesto: Director General Adjunto de Planeación

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente en los jóvenes, es el de realizar iniciativas en la BMV como actividades de promoción a través de redes sociales, el jueves de Bolsa, manejo de cursos, imparten capacitación especializada, han recibido al año veinticinco mil jóvenes para tomar pláticas e informar de los beneficios y funcionamientos de las inversiones en Bolsa, también realizan promoción en redes sociales como Facebook, Twitter o LinkedIn, a través de estos medios se ha estado comunicando para el crecimiento de número de adeptos.

Como tal, no tienen una evaluación del impacto de la publicidad y acercamiento que tienen así la comunidad de los jóvenes ni tampoco de los resultados del área de vinculación que es lo más cercano al área de mercadotecnia conformada por el área de prensa y relaciones públicas.

El problema son las CB, dado que estas son las encargadas de establecer vínculos con los clientes finales. Se ha incrementado el número de inversionistas a través de intermediarios como son grupos de inversión y bancos captando los recursos de los inversionistas a través de instrumentos financieros y estos invierten los recursos en las CB. Ha habido un incremento en las sociedades de inversión, vehículos colectivos para invertir grandes montos. Cerca de 2 millones de inversionistas optan por estas opciones en vez de invertir de forma directa.

Las Afores que es un modo de invertir, ya sea forma obligatoria o por cuenta propia, al descontarte parte de tu sueldo o realizando aportaciones voluntarias para incrementar el capital y las ganancias futuras. La BMV es un negocio para inversionistas ya que es importante tener acceso a distintos instrumentos financieros y acciones para invertir en portafolios diversificados. Actualmente el acceso ha dejado de ser un problema ya que, el mercado de valores se ha transformado y diversificado en contratos cada vez más accesibles incluso a través de aplicaciones.

Los riesgos de invertir en Bolsa son los económicos, de sector y empresarial, es importante conocer las entidades regulatorias y estar bien informados por parte de las áreas de analistas de las casas de Bolsa. El hecho de que la gente no conozca de las inversiones de Bolsa, es porque es un problema estructural de la formación académica, faltan materias financieras, la gente tiene miedo, son temas desconocidos y a las influencias generacionales dado que las personas mayores tienen mayor reticencia.

Las personas de catorce a veinte años, no son una fuente de inversionistas, porque no han empezado su vida laboral y por lo tanto no son población económicamente activa. Una persona puede comprar acciones e instrumentos financieros abriendo una cuenta en casa de bolsa que esté autorizado desde diez mil pesos y fondos de inversión desde mil pesos. Atrayendo a la gente con capacidad de flujo de efectivo por el tema del ahorro. Las personas que con cuenten con un flujo de efectivo que sobre pase sus gastos el tema del ahorro y de la inversión no es su prioridad y por lo tanto no es para ellos.

Los inversionistas pueden comprar las mejores acciones e instrumentos financieros siguiendo recomendaciones de expertos, siendo autodidactas, en base a gustos y tendencias y realizando análisis. La gente que siempre cree que perderá su dinero tiene paradigmas de las crisis que hubo en México en los años 80's, perdieron su dinero porque había un problema estructural que termino en crisis. Los jóvenes no han vivido crisis. Se han focalizado los temas y situaciones del exterior por

eso siempre es importante informarse de las autoridades financieras correspondientes y de los analistas con trayectoria. La manipulación de los paradigmas y los problemas externos focalizados en un sector son los principales inconvenientes.

La desconfianza hacia los asesores consiste en el manejo del dinero, es un tema de pertenencia, el temor de las personas que el asesor les menciones que algo salió mal y perdieron su dinero es algo que le preocupa. Para solucionar esta situación se debe de trabajar la empatía, las casas de bolsa trabajan los temas de empatía a través de las Aplicaciones informáticas (apps) y redes sociales. El público en general puede conocer los precios de las acciones y/o instrumentos financieros a través de la página de la BMV, plataformas que redistribuyen la información correspondiente y en apps.

Para saber cuál es el mejor momento para comprar o vender acciones y/o instrumentos financieros el mercado tiene momentos de compra y de venta hay quien compra a la baja y quien vende cuando esta al alza, siempre hay quien vende y quien compra, eso depende del perfil de cada inversionista y de lo que el considere, sin embargo, es muy importante realizar un análisis de valor.

Las estrategias y/o medio de información que se utilizan para dar a conocer los servicios y las ventajas de invertir en BMV son a través de página web, redes sociales. Las áreas encargadas de la mercadotecnia en la BMV son el área de prensa y de relaciones públicas, sin embargo, hay algunas casas de Bolsa cuentan con área de mercadotecnia y otras no. El área de comunicación de la BMV consta en relaciones de medios agrupa todas las estrategias de las áreas de relaciones públicas y prensa.

El área más importante en la casa de Bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista son las áreas de promoción vinculación con los clientes. Quienes tienen una mayor participación en el mercado bursátil mexicano, son los extranjeros e inversionistas institucionales El giro empresarial más atractivo para los inversionistas depende el momento económico, analizar los sectores y las empresas a las cuales se inviertan, identificando los ciclos de los sectores. Los giros empresariales menos atractivos para los inversionistas los definen los ciclos económicos

Los problemas que existen cuando las personas de 14 años a 30 años quieren invertir en BMV son el desconocimiento y el factor económico. Sugiero a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir, que no tengan miedo, se informen, que entiendan la información antes de invertir.

Las características que debe tener un inversionista para poder ganar dinero es que tenga visión de mediano y largo plazo. Considero que ser inversionista puede llegar hacer un estilo de vida siendo inversionista en Bolsa, hay gente que trabaja y son inversionistas a un plazo mediano y largo plazo. Para invertir en cualquier empresa es recomendable realizar el análisis correspondiente de las empresas, como tal no puedo dar recomendaciones de que empresas invertir. Se ha visto en los últimos 15 años un crecimiento respecto a inversiones en instrumentos financieros y papeles extranjeros. Aun que dependen mucho de los ciclos económicos y tener un portafolio de inversión bien diversificado.

Capítulo 8

Diario De Investigación

8.1.- Edad: 29 años, Ocupación: microempresario de formación técnico.

La entrevista se realizó en la sala de su casa, el entrevistado estaba pensativo y reflexivo incluso desde antes de comenzar la entrevista, se me quedaba viendo constantemente al entrevistador y posteriormente miraba hacia el suelo u otro lado cuando el mismo lo miraba a los ojos, tenía sus manos entrelazadas, semblante nervioso, la entrevista se extendió más de lo previsto puesto que pensaba mucho al momento de responder, a mitad de la entrevista, pidió una pausa para ir al baño, posteriormente estuvo un poco más tranquilo con forme fue avanzando la entrevista, constantemente cruzaba y descruzaba las piernas, al finalizar la entrevista el participante se notaba pensativo.

8.2.- Edad: 27 años, ocupación: bicitaxista con escolaridad Primaria

La entrevista fue realizada en el comedor de su casa, el entrevistado desde un inicio tenía la mirada evasiva, no soporta el contacto visual, siempre miraba hacia otro lado, se mostraba pensativo, sin embargo, se tardaba en contestar, además de que renegaba de sus respuestas haciendo pausas, realizaba constantes contradicciones en sus respuestas. A lo largo de la entrevista, se percibía incomodo al responder, vulnerable y expuesto. No quería contestar toda la entrevista, sin embargo, se logró que la respondiera toda, al final de la entrevista, el sujeto parecía insatisfecho con lo que había respondido ya que pidió la posibilidad de que si se pudiera volver a responder ciertas preguntas.

8.3.-Edad: 21 años, ocupación Estudiante de licenciatura en química

La entrevista se realizó en la sala de su casa, desde el comienzo, la entrevistada desviaba mucho la mirada más que nada hacia abajo, se notaba muy nerviosa, no lograba organizar sus ideas antes de hablar ya que hablaba pausado y dudaba constantemente de sus respuestas, pensaba mucho antes de responder, tenía las piernas cruzadas igual que sus brazos, en ocasiones no entendía la pregunta y tenía que volver a plantear, constantemente tomaba agua, a lo largo de la entrevista pidió 2

momentos para ir al baño, al finalizar la entrevista, se notaba pensativa, y solicito que la asesoraran en temas que desconocía.

8.4.- Edad: 23 años, ocupación: estudiante de ingeniería en computación.

La entrevista se realizó en la sala de su casa, el entrevistado se notaba muy pensativo antes de responder las preguntas, lo cual le hacía dudar mucho acerca de que responder, se le notaba el rostro cansado, podría decirse que tenía acumulado mucho estrese debido a la ansiedad en sus manos, durante toda la entrevista la mirada siempre estuvo mirando hacia el suelo y moviéndola hacia los lados, no podía tener contacto visual, pedía que la pregunta se plantea de manera diferente para que fuera más clara, al momento de que se le realizaban ciertas preguntas, mostraba una expresión de incomodidad y no quería responderla, al finalizar la entrevista se tuvo que retirar muy rápido parecía que tenía alguna emergencia.

8.5.- Edad: 21 años, ocupación estudiante de administración de séptimo semestre.

La entrevista se realizó en el comedor de su casa, la mayor parte de la entrevista se le noto nerviosa, pensativa, Cuando se le planteaban las preguntas, desviaba su mirada hacia su maquillaje y a su comida, sin embargo, sus respuestas fueran muy concretas aunque no le tomaba tanto tiempo pensarlas, insistía que tenía que ir al baño por lo cual se perdía la relación de ideas al momento de plantear las preguntas siguientes, cruzaba constantemente los brazos y las pernas, en algún momento se puso de pie, quizá por estar mucho tiempo sentada, al final de la entrevista, la entrevistada pidió una retroalimentación de lo mencionado en la entrevista y que se le solucionaran algunas dudas que tenia

8.6.- Edad: 20 años, ocupación: estudiante de licenciatura de administración tercer semestre

La entrevista se realizó en un parque cercano a la casa del entrevistado, durante la mayor parte de la entrevista el sujeto se mostró pensativo y reflexivo ante las preguntas que se le planteaban, al momento de que se hacia la pregunta, el sujeto se me quedaba viendo al entrevistador contantemente, posteriormente bajaba la mirada hacia el suelo y se columpiaba dónde estaba

sentado, al principio de la entrevista , las respuestas las realizaba con un tono agresivo, el cual fue cambiando con forma avanzaba la entrevista, al finalizar la entrevista mostro una expresión de duda, así que realizo unas preguntas al entrevistador, las cuales fueron respondidas a satisfacción del sujeto entrevistado

8.7- Edad: 29 años, ocupación: director general de formación académica y licenciado en relaciones internacionales.

La entrevista se realizó en la sala de la casa, desde un inicio el sujeto se mostraba pensativo y curioso en cuanto a lo que se le iba a preguntar, mantenía una mirada profunda al mirar al entrevistador, al estar sentado mantenía una postura recta, se tocaba mucho la barbilla con su mano izquierda y cuando contestaba subía sus hombros, las respuestas que daba eran pausadas y las pensaba mucho antes de decirlas, pidió solo una pausa para ir al baño y tomar agua. Al finalizar la entrevista, el participante realizo unas preguntas con el fin de resolver dudas sobre temas que este desconocía, las cuales fueron resueltas.

8.8.- Edad: 21 años, ocupación: estudiante de licenciatura en contaduría séptimo semestre.

La entrevista se realizó en la sala de la casa, antes de iniciar la entrevista, a la entrevistada se le notaba mucha confianza en sí misma, sonreía mucho, era muy extrovertida, sin embargo, volteaba mucho la mirada a los lados, elocuente en sus respuestas, con forme avanzaba la entrevista se notaba más pensativa, comenzaba a sacar y meter las manos dentro de su sudadera, dejo de sonreír como al principio comportándose más seria, cruzaba las piernas y las cambiaba de posición, hubo una pregunta en especial que le molesto y prefirió omitirla, el resto de las preguntas las respondió sin problemas, al finalizar la entrevista aún se notaba muy seria y pensativa talvez insatisfecha con la entrevista realizada ya que solicito que se le plantearan de nuevo unas preguntas ya que no las había entendido bien

8.9.- Edad: 20 años, ocupación: estudiante de ingeniería de tercer semestre

La entrevista se realizó en la sala de la casa, desde antes de iniciar la entrevista, la entrevistada se notaba muy pensativa, analizaba mucho sus respuestas antes de decirlas, por lo mismo se tardaba en

contestar, tanto que la entrevista duro más de lo previsto, dudaba su respuesta, había algunas contradicciones entre una respuesta y la otra, sol una vez no pudo responder una pregunta así que hubo que plantearse de una manera más simple para que la entendiera, siempre mantenía las piernas cruzadas e incluso cambiaba de posición, entrelazaba las manos y solo movía os pulgares cuando se re realizaba una pregunta, al finalizar, la entrevistada solicito una asesoría para que se le explicaran algunos temas que desconocía y se fijó una cita para otra ocasión.

8.10.- Edad: 27 años, ocupación: Analista Administrativo Escolaridad: Licenciado en Administración

La entrevista se realizó en la sala de la casa, este entrevistado, desde un inicio demostró que tenía mucha tranquilidad y seguridad al dar sus respuestas, tenía postura recta al estar sentado, las piernas separadas, en ocasiones movía rápido el talón del pie derecho, hacia arriba y hacia abajo, tenía las manos cruzadas la mayor parte del tiempo, pensaba su respuesta pero la decirlo era concreta, demostró que ya tenía un gran conocimiento acerca de los temas tratados en la entrevista, sin embargo al finalizar, solicito que se le asesorara en cuanto temas que desconocía adicionales a la entrevista, se tuvo que retirar rápidamente a atender un asunto pendiente que dejo por que se le pudiera realizar esta entrevista.

8.11.- Ocupación: director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la Bolsa Mexicana de Valores. Licenciado en Administración.

La entrevista se realizó en la sala de su oficina en el edificio de la BMV (A.V. pasea de la Reforma NO. 255 ciudad de México). Fue muy complicado poderlo entrevistar, el área de informes de la BMV no sabía nada y no me proporcionaron ninguna orientación para poder llevar acabo la entrevista o poder obtener información relevante respecto al estudio, se notaba que eran chicos de servicio social o nuevos que poco les importaba esforzarse, además el área de información que se ubica en la parte exterior del inmueble a un costado se encontraba vacía, en recepción se me oriento respecto al área de comunicación de la BMV que en teoría es la encargada de los eventos y de la mercadotecnia de esta, intente comunicarme vía telefónica dado que no se me permitió en recepción solicitar una entrevista con algún miembro de esta área, posteriormente me comuniqué por teléfono con el jefe del área de comunicación, fue bastante grosero y pedante, decidí mejor buscar en su página algún director relevante a la información que buscaba, posteriormente lo encontré, tuve que

insistir vía telefónica y vía correo electrónico hasta que muy amablemente su asistente la licenciada Julieta Ponce me realizo el favor de agendar la entrevista, por la naturaleza y responsabilidad del puesto del licenciado Allende se me cancelo reiteradas beses hasta que se pudo llevar acabo la entrevista. En la entrevista el licenciado Allende tomo una postura con los brazos cruzados y moviendo la mirada de un lugar a otro, hacía abajo cuando contestaba las preguntas, tomando su tiempo. Desde un inicio demostró que tenía seguridad al dar sus respuestas, fueron en su mayoría políticamente correctas. Elocuentes y en reiteradas ocasiones cambiaba su contestación cuando se le explicaba la pregunta, tenía las manos cruzadas la mayor parte del tiempo y en ocasiones hablando con las manos, se encontraba sentado con las piernas abiertas y de forma firme enfrente de mi asiendo a un lado la mesa, al finalizar la entrevista, se despidió cordialmente, señalando su apoyo para la tesis.

8.12.- Edad: 34 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión bursátil, Experiencia: 7 años, Licenciado en Administración.

La entrevista se realizó vía telefónica desde la Ciudad de México al estado de Guadalajara, se tuvo que realizar en varias ocasiones por sus compromisos y trabajo. Sus respuestas fueron elocuentes con gran honestidad e información a tal punto que comento que tuvo que esconderse en el baño para que no lo escucharan sus jefes y no tuviera algún conflicto, en la mayoría de las veces tubo la iniciativa de comunicarse para continuar con la entrevista además de paciencia, al despedirse amablemente reitero su apoyo para el estudio, pidió ser anónimo.

8.13.- Edad: 27 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión, bursátil, Experiencia: 5 años, Licenciado en Administración.

La entrevista se llevó acabo en una sala de juntas en las instalaciones de la casa de bolsa Actinver ubicada al sur de la ciudad de México. Se tuvo que fingir ser un cliente comerciante que había heredado 3 millones para que me tomaran enserio y concertar cita, antes de esto nos mencionaban que no podrían por proceso y políticas ni tenían tiempo para realizar una entrevista, en mi opinión les da miedo ser cuestionados y evidenciados. El licenciado Noriega desde el principio se mostró atento y considerado, proporcionando información y material de los distintos productos y formas de inversión, antes de la entrevista me comento de las ventajas de invertir, cuáles son los procesos y requisitos, creando sinergia y empatía comentando de sus experiencias y compartiendo anécdotas

familiares. Cuando se le solcito realizar la entrevista se puso nervioso y a la ofensiva demostrándolo en su tono de voz comenzó a tartamudear, cruzando los brazos, aceptando la entrevista. Durante la entrevista se relajó, su pose cambio abrió los brazos y las piernas su tono de voz fue firme y concreto su mirada se volvió fija hacia mí, pensaba su respuesta, pero al decirla era concreta, al finalizar la entrevista fue amable despidiéndose con cordialidad.

8.14.- Edad: 50 años, ocupación: Asesor banquero y de inversión, bursátil, Experiencia: 29 años, Licenciado en economía.

La entrevista se llevó a cabo en una sala de juntas en las instalaciones de la casa de bolsa GBM fondos ubicada al sur de la ciudad de México. Se tuvo que fingir ser un cliente comerciante que había heredado 3 millones para que me tomaran en serio y concertar cita, antes de esto nos mencionaban que no podrían por proceso y políticas ni tenían tiempo para realizar una entrevista, en mi opinión les da miedo ser cuestionados y evidenciados. Para concertar la cita con el asesor antes me insistieron que enviara por correo electrónico una documentación y requisitos que me indicaban en los correos para que me pudieran atender, lo cual yo argumente que tenía toda mi documentación y que me interesaba conocer sus servicios y propuestas antes, cuando se llevó a cabo la reunión el asesor fue muy amable y me enseñó su material y propuestas de servicios, ventajas, requisitos, me platicó anécdotas de clientes, y su experiencia, siempre con una postura hacia adelante su mirada así enfrente con las manos abiertas inclinando su cabeza a su lado derecho, una persona expresiva que hablaba con las manos, sus piernas abiertas. Cuando se le pidió contestar unas preguntas él accedió de mala manera con un tono de voz grueso contrastante de cómo estaba hablando, sus respuestas fueron muy concretas y poco desarrolladas, como iban pasando las preguntas se molestaba cruzaba los brazos y la mirada la desviaba a la mesa y a su celular, junto las piernas, terminó la entrevista muy abruptamente y se levantó muy intempestivamente se despidió dentro de lo que cabe cortesmente, pero los seños de su cara y lo brusco de sus movimientos indicaban que estaba molesto, a regañadientes entregó su tarjeta de presentación cuando se le pidió, argumentando que tenía otra reunión que tenía que atenderla.

Basándome en el listado de las mejores casas de bolsa de México echo por la página de Rankia México (<https://www.rankia.mx/foros/bolsa/temas/2390427-mejores-casas-bolsa-mexico>). Las casas de bolsa internacionales que se encuentran en los primeros puestos, no me brindaron cita como cliente ni fingiendo contar con un capital, para ver sus productos y servicios, supongo que no

cuento con los suficiente recursos para ello, y las casa de bolsa que están en los últimos lugares que son nacionales y/o que pertenecen a bancos, están tan mal organizadas que no te pueden atender, por lo mismo pides que te comuniquen, la recepcionista ni siquiera sabe con quién dirigirte, las casas de bolsa que me hicieron caso solo son las casas de bolsa que se encuentran en medio de la lista que son nacionales y que solo son casas de bolsa y no bancos. Una casa de bolsa que te toma enserio puedes hacer una cita de forma inmediata por medio de una llamada y de igual forma te asignaran un asesor sin miramientos extras. Comenta en las entrevistas, sitios web y redes sociales que sus casas de bolsa apoyan a la formación de cultura financiera, en algunos casos con programas y actividades con el fin de fomentar la inversión y el ahorro. Pero solo se les puede entrevistar con engaños y en su mayoría de mala manera. Son en resumidas cuentas unos incongruentes que solo buscan guardar apariencias.

8.15.- Edad: 50 años, ocupación: coordinadora y maestra de finanzas de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM, Experiencia: 30 años, Licenciado en contaduría y maestría en finanzas.

La entrevista se llevó acabo en su oficina en el área de coordinación académica en la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM. La profesora Guadarrama fue muy amable y accesible, pero tuve que insistir en reiteradas ocasiones por la naturaleza de su trabajo. En la entrevista se mostró segura, sus respuestas fueron elocuentes y fluidas reflexionándolas en poco tiempo, su mirada hacia enfrente y en pocas ocasiones cuando contestaba se dirigía hacia bajo de su lado derecho, sentada de forma firme con las piernas juntas. Su postura recta hacia enfrente recargándose en su escritorio, con las manos entrecruzadas en la mayor parte del tiempo en otras ocasiones teniéndolas abiertas y hablando con ellas, su expresión fácil predominante cenía una sonrisa, al terminar la entrevista se despidió cordialmente.

8.16.-Edad: 45 años, ocupación: analista y profesor de finanzas de la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM, Experiencia: 20 años, Licenciado administración, con maestría en finanzas.

La entrevista se realizó en el pasillo enfrente de las ventanillas de servicios escolares en la Facultad de Contaduría, Administración e Informática de la UNAM. El profesor se mostró muy amable al ser abordado accediendo de forma inmediata. En la entrevista sus respuestas fueron elocuentes, su tono de voz era recio alzándolo cuando contestaba las preguntas. Se realizó estando de pie, hablaba con las manos, sus piernas abiertas y sus pies apuntando en direcciones contrarias, su postura recta, mirada fija hacia mi persona inclinando la cabeza cuando contestaba, su cuerpo giraba tres cuartos a dirección mía, cuando termino la entrevista se despidió con un fuerte apretón de manos, pidió mantenerse anónimo.

Capítulo 9

Análisis De Contenido

9.1.- Interpretación de entrevistas

Los participantes indicaron ideas relacionadas a lo que es la BMV, mencionan que es una empresa física o virtual, en la cual se puede ahorrar comprando acciones, que se relaciona con el dólar, al comprar las acciones significa que eres dueño parcial de la empresa, de esta forma las empresas captan recursos y estas invirtiendo en el mercado bursátil mexicano depositando tu dinero en una compañía a largo plazo recibiendo una ganancia.

La inversión en Bolsa me permitiría ahorrar o perder por las altas comisiones que restan las ganancias debido a la corrupción observada en los comerciantes de los mercados. Los mercados bursátiles están formados por varios instrumentos financieros.

Al invertir en la Bolsa considerarían es el prestigio de donde se va invertir, la seguridad de la inversión de donde seba invertir investigando el mercado por internet por terceros. Aunque hay quienes prefiere emprender un negocio en vez de invertir en la Bolsa ya que tú tienes el control de todo. Invertiría tanto en empresas extranjeras como mexicanas.

Y hubo pocos que consideran tener una formación o capacitación para poder invertir en Bolsa como cursos. No considera en convertirse en inversionista en Bolsa debido ya que no es estable el negocio, suben y bajan las tasas, mencionando que los riesgos son las casas de bolsa por que las considera “patito”.

La falta de dinero es una limitante para no invertir y lo poco que se tiene, está invertido en su negocio, menciona que puede ganar dinero o perder, debido a comentarios de terceros, televisión, rumores y personas que depositan en cajas de ahorro y pierden su dinero, esto lo sabe por medio de las noticias, televisión y periódicos que mencionan que cayó la bolsa y que empresas se fueron a la quiebra.

Desconfían al invertir debido a la economía de país, la política, impuestos, falta de empleo, debido a las noticias de periódicos, internet y televisión, desconfía de la inversión en la bolsa, sin embargo, consideraría convertirse en inversionistas en Bolsa porque me dará algún tipo de ganancia, el riesgo de invertir en Bolsa sería perder mi dinero por no saber invertir.

En cuanto a los riesgos hay dos tipos de inversiones; seguras e inseguras, en las seguras no hay grandes ganancias, y las inseguras puedes ganar mucho o perderlo todo. No invierten en bolsa por falta de dinero y no sabe administrarlo, no conoce bien la bolsa, Invierte sus ahorros en algo que desea y regala, ella hace crecer sus ahorros, cada mes y al final del año lo gasta, es guardar dinero para algún tipo de propósito propio.

Considerando las bajas caídas de la bolsa debido a su estabilidad. Independientemente de la BMV si invertiría en bolsa para generar ingresos, como riesgos el considera que cuando cae la bolsa se devalúa todo, dejas de ganar, considera esto porque en los medios de comunicación se informa que la bolsa “cayó”, devaluación del peso, para ser inversionista necesitaría ser de clase media ya que no gana solo para poder vivir, debido a esto no ha invertido en bolsa, Tiene desconfianza ya que puede caer la bolsa y perdería su dinero, también se basa en comentarios de inversionistas de la bolsa ya que esta depende del mercado ya que puede subir y bajar, lo que ha escuchado en televisión es que la bolsa se basa en el, considero que invertir en bolsa compras acciones y volverte parte de una empresa.

El robo del dinero, fraudes o falta de capacitación del personal, hacen que tenga desconfianza al invertir, basándose en noticias de diversos medios. Invertiría en Bolsa porque es un “bolado”. Si obtiene buenas ganancias, se volvería inversionista en Bolsa para no tener su dinero guardado y hacerlo trabajar. Un riesgo sería que perdiera toda la inversión ya que las acciones podrían perder su valor.

Aspectos que brindan confianza para invertir en Bolsa es si ves algo que si te deja, que si valga la pena si inviertes tu dinero, y te arriesgas a ganar o perder. Prefiere emprender un negocio debido a que tienes ideas de los que te puede generar ingresos, Invertiría en una empresa mexicana para ayudar al país. Las acciones y su función te hacen parte de la empresa y depende de un porcentaje que tengas, lo mínimo para invertir en Bolsa son veinte mil pesos. Prefiere invertir en Bolsa que solicitar un crédito ya que te “endrogas”.

En cuanto al asesor, que es disponible a sus llamadas, que la plataforma funcione correctamente y esté disponible las veinticuatro horas además de una capacitación adecuada. Es preferible invertir en la bolsa que poner un negocio propio por la razón que considera que poner un negocio requiere de un capital considerable y el mercado al menos es constante para invertir. El invertiría tanto en empresas mexicanas como en empresas extranjeras la cuestión es que le dejen ganancias, considera las dos por que las empresas mexicanas en teoría son muy estables por ser monopolios y las extranjeras te dejan un mayor margen de ganancias, aunque que son más fluctuantes.

La veracidad de la información que está respaldada por personas con credibilidad. Prefiere emprender un negocio al poder tomar las decisiones de forma directa tomando la responsabilidad de sus decisiones. Invertiría en empresas mexicanas al considerar que es más fácil y apoyas a crecer a tu país.

Características como las acciones en venta y el precio o porcentaje, la emisión del tipo de acciones comunes que la empresa emita, son las que le dan confianza para invertir en la BMV. Desconfía al invertir en la BMV por el mal manejo de la información, la incertidumbre que esta maneja y la veracidad que pueda tener y la poca credibilidad que tiene el auditor, también de la ética de los líderes de empresas, la corrupción que le emociona su familia, etc. A pesar de esto, invertiría en Bolsa si tuviera recursos económicos ya que es una forma de mantener su poder adquisitivo. Se volvería inversionista si llegara a tener un trabajo estable. Las plataformas son también un riesgo, pueden fallar si alguien intenta hacer fraudes. Considera que ser inversionista en bolsa es para cualquier persona que tenga el interés esto lo sabe por qué asistió a una plática.

Se considera el ahorro como el tener dinero extra con el fin de pagar adeudos, es decir que si algún día tienes un problema fuerte y tengas de dónde agarrar y la inversión es comprar mercancía para su negocio o comprar un coche, comprar una casa, hacer un negocio, invertir es comprar algo que te genere ganancias.

Para invertir en bolsa consideraría invertir en un negocio que le genere ingresos, estabilidad de la empresa, las personas con las que voy a invertir me aseguren que voy a ganar dinero y el prestigio. No tiene confianza en las casas de bolsa, por lo tanto, prefiere un negocio propio, pero invertiría en una empresa mexicana por que la empresa está establecida en México.

Considera que para poder invertir se necesitan diez mil pesos y mejor prefiere un crédito para invertirlo en Bolsa. Si fuera a invertir investigaría en los bancos casas de Bolsa. Su mejor inversión es comprar inmuebles y terrenos basándose en que un terreno no pierde su valor. El define ser inversionista en Bolsa para empresarios, tener solvencia económica, tener un buen empleo con ingresos de treinta mil pesos mensuales.

El ahorro es guardar dinero e invertir es hacer que tu dinero crezca sin perder su poder adquisitivo. Algunos prefieren Invertir en necesidades escolares, cómputo y entretenimiento, mantiene su dinero guardándolo y estableciendo presupuestos. Ahorrar es gastar en lo que necesita y reservarlo para planes a corto o largo plazo. Invertir es aportar tiempo y dinero a una idea u objetivo con el fin de obtener un beneficio de él.

Hacen crecer sus ahorros comprando productos o mercancía y revendiéndolas. Para el ahorrar es juntar dinero de forma continua. Para el invertir es adquirir bienes que te dejen ganancias que sobre pase la inflación.

Si invertiría en Bolsa para aprender cómo invertir y saber cuál es la mejor opción y tener ganancias. Es un riesgo porque puedes perder todo su dinero y fraudes de los asesores, sabe esto basándose en terceras personas e internet.

Prefiere emprender un negocio que invertir en Bolsa considerándolo así al tener el control de las ganancias e información certera de estas. Invertiría en empresas mexicanas para dar trabajo a México. No ha invertido en bolsa porque desconoce cómo hacerlo, además de que mínimamente necesitaría para invertir cerca de cien mil pesos, considerando que inviertes en negocios grandes. Invertiría en Bolsa en lugar de solicitar un crédito por que no sabe si podrá pagar el crédito.

No he tomado en serio la idea de invertir su dinero. Se necesita entre 500 a 1000 pesos, porque hay mercados cuya inversión no están alta, esto lo menciona en revistas de Forbes y periódicos como “el financiero”. Preferiría invertir en vez de solicitar un crédito ya que es dinero que tú ya tienes. Para invertir considera el éxito del su mercado o lo atractivo de su inversión. La mejor inversión es la formación académica (educación). Ser inversionista en Bolsa es una persona que constantemente observa los movimientos altos y bajos de las empresas buscando cual es mejor invertir.

No considera invertir ya que no está de acuerdo que alguien más maneje su dinero, y porque tiene poco, pero si toma en cuenta convertirse en inversionista. En cuanto a los riesgos al invertir en Bolsa es que las acciones pierdan su valor y se realice algún fraude, pero solo basa su información en películas que ha visto. La Bolsa es para personas inteligentes que saben manejar los procesos. Sin embargo, considera que si invierte su dinero en Bolsa se incrementaría. Lo cree de esta forma porque siente que es como un “guardadito” y lo sabe por su familia.

No ha invertido en Bolsa por desconocimiento de los requisitos y falta de disciplina para ahorrar. Considera que necesitas mínimo diez mil pesos para comenzar a invertir dado que creé que es una cantidad alta. Prefiera obtener un crédito que invertir en Bolsa porque el crédito le brinda recursos o inmediatos para disponer de ellos. Consideraría invertir en una empresa según como se mueven las acciones. La mejor inversión para ella es su formación académica y lo considera de esta forma por su familia. Un inversionista en Bolsa sabe tomar decisiones sobre dónde poner tu dinero para que te genere ganancias.

9.2.- Entrevistas docentes

El tema que más me gusta exponer a los alumnos son mercados financieros, mercados de deuda, mercado de capitales, mercados de derribados y proyectos de inversión. Los temas que menos les interesa a mis alumnos son los relacionados a mercados de deuda, valores cuponeados, en general todos los temas que tengan que ver con matemáticas financieras. Busco que mis alumnos dominen los conocimientos y estrategias, respecto a instrumentos financieros, que aprendan a calcular los rendimientos reales y equivalentes.

Tienen experiencia invirtiendo y participando en actividades bursátiles, por ello, sugiero que para que alguien sea un inversionista exitoso, debe conocer las características, el mercado donde van a invertir y le den seguimiento al riesgo sistemático, que sea proactivo, dinámico, paciente y que sea ahorrador.

Los conocimientos básicos que mis alumnos deben poner a prueba por lo menos entender instrumentos gubernamentales, fondos de inversión, como son evaluados a efecto que cuando trabajen sepan dónde están invertidos sus recursos, mercados de capitales fuentes de financiamiento para ser emprendedores. Los alumnos tienen iniciativa buscan y se informan, adquieren

herramientas a través de internet y de grupos financieros pueden llegar a saber a invertir, sin embargo, no saben invertir por el perfil que ostentan, clase media baja y lo que me he podido percatar cuentan en general con escasos recursos y a lo mucho un total del 30 por ciento de los alumnos trabajan o cuentan con recursos económicos para poder invertir, esto se debe a que no les interesa ser inversionista, esto por falta de recursos económicos y los alumnos que cuentan con recursos económicos por lo general tienen negocios e invierten y/o reinvierten en sus negocios es un estilo de vida.

Es responsabilidad de todas las escuelas, bancos y casa de bolsa el sector financiero. Los bancos participan con actividades en la facultad de Contaduría y Administración e informática UNAM, pero la capacidad es muy reducida y solo alcanza para pocos grupos. Lo recomendable es realizar alianzas estratégicas que apenas se están dando entre el sector de las universidades y el sector financieros, la CONDUSEF es una institución del gobierno encargada de dos tipos de acciones: Preventivas (orientar, informar, promover la Educación Financiera). Con la cual estamos creando alianzas estratégicas para crear cultura financiera.

La actual generación de los jóvenes, los millennials están interesados en vivir el presente, no están interesados en adquirir una casa obtener recursos económicos y construir un capital a futuro, es una situación generacional que está marcada por el desinterés del futuro, no están dispuestos a echar raíces, cambiando estilos de vida e intereses de forma radical. Todo esto influye en una apatía por informarse de las opciones y posibilidades que tiene el sector financiero para cubrir necesidades a futuro.

Los alumnos les ayuda que las instituciones educativas tengamos interrelación con el sector financiero. Apenas comenzamos con los programas para crear una cultura financiera tienen alrededor de 4 años es muy poco tiempo y recursos para poder medir el impacto que estos han tenido en los jóvenes y en posibles nuevos inversionistas, dado que el alcance que se ha tenido es a una pequeña parte de la población. Independiente mente estas pláticas y/o programas de cultura financiera hacen que crezcan que los alumnos participen en más actividades de los grupos financieros poco a poco. Los bancos que han apoyado con pláticas para la creación de cultura financiera son CITIBANAMEX y BANCOMER. Son pláticas muy limitadas dos veces al año a través de grupos de poco cupo.

A algunos alumnos no les interesa ser inversionistas al menos cuando por falta de instrucción, motivación, falta de formación académica, falta de información y de estrategias. Otra principal razón sería que en la facultad no se enseñan a ser inversionistas. Sin embargo, pueden llegar a ser inversionistas autodidactas si toman un diplomado de finanzas, también por influencia de sus padres ya que tienen la cultura de ser inversionistas o al menos tienen una persona o conocido muy cercanos a ellos que los llevan de la mano que son inversionistas. Las actitudes o actividades que tienen por haberlo logrado son por lo general que participen más en clases y pidan recomendaciones.

¿Considera que se modifique el plan de estudios para formar inversionistas y emprendedores? Considero que para desarrollar y adquirir el perfil financiero los alumnos deben de tomar las clases adecuadas por iniciativa propia. Estamos creando un diplomado en finanzas para los egresados. No es obligatorio para los egresados tener un perfil financiero porque el título es licenciado en contabilidad o en Administración y no financiero, tal vez se cree la licenciatura en finanzas, pero por el momento no por falta de infraestructura, lo cual también complica de forma inmediata crear el diplomado en finanzas. Si te interesa tener un mayor perfil financiero hay escuelas que brindan la licenciatura en finanzas.

No creo que los alumnos sepan invertir en bolsa, una de las razones podrá ser que no todos los maestros de finanzas los instruyen y motiva adecuadamente, además se les debería de dar cultura financiera desde niveles educativos básicos, muchos maestros de finanzas ni siquiera invierten o saben invertir solo dan su clase y ya son indiferentes a las necesidades reales de los alumnos y no se preocupan que hayan entendido bien los temas de finanzas prueba de ellos son que casi todos tienen deficiencias en matemáticas financieras.

9.3.- Entrevistas asesores de casas de bolsa

Invertir en bolsa mexicana es un negocio para todos, independientemente del capital que tengas. Sin embargo, el riesgo de invertir en la bolsa es perder tu dinero, es necesario tener tolerancia al riesgo, manejar siempre una diversificación lo cual minimiza la quiebra. Este riesgo aumenta más en la población ya que a gente no conoce las inversiones de bolsa por falta de cultura financiera la cual es responsabilidad de las escuelas, también existe el miedo de conocer las inversiones en bolsa por que buscan fondos de ahorros, prefieren otras cosas menos especializadas.

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente jóvenes es a través de pláticas y la actividad conocida como el reto Actinver que es un concurso con un costo de 1000 pesos que te permite aprender a cómo invertir y cuenta con grandes premios. Realmente para quienes es negocio invertir en la bolsa mexicana para la economía del país. Es preferible como fuente de inversión por la diversificación.

Para que realmente sea negocio es realizar las inversiones a futuro a mediano y a largo plazo es una inversión, análisis de empresas para personas pacientes, además de que es porque es un mercado con diferentes directrices cuando tienes capital, es compartir un negocio, relación riesgo rendimientos, compras acciones de empresas que manejan y controlan su riesgo. El largo plazo, los rendimientos reales de tu inversión con distintos instrumentos en los cuales invertir con menor riesgo ya que el sistema financiero mexicano está atrasado

La gente no conoce las inversiones de bolsa por que requieren un alto conocimiento técnico y dominar las finanzas. No hay inversionistas que conozcan al respecto, no es público. Los altos costos operativos lo transforman en un segmento exclusivo. Gente participa indirectamente en sociedades de inversión o en bancos, costos operativos y complejidad. Tampoco conocen algunos de los riesgos de invertir, porque cuando tu inviertes en una empresa te vuelves socio corres todos los mismos riesgos que la empresa

Otras casas de bolsa consideran que la gente no conoce las inversiones de bolsa porque no se les enseña en las escuelas, no hay educación financiera, el gobierno no saca pláticas ni programas, tiene miedo de conocerla las inversiones en bolsa por desconocimiento le da miedo y pena preguntar. El mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas, los jóvenes piensan en el hoy es generacional, es decir, le falta visión a largo plazo.

Para poder invertir adecuadamente es necesario realizar un análisis técnico fundamental basado en tendencias de mercado algoritmos es la guía de toma de decisiones y análisis financiero. El mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas por los costos, el nivel de análisis que se requiere es un mercado con menos inversión líquida.

Algunos riesgos de invertir en la bolsa son: la empresa quiebre, como puedes ganar como puedes perder, alto riesgo a corto plazo, aparte de que la gente siempre cree que perderá su dinero por que

no preguntan, no les explican que las inversiones son a largo plazo, perfilan mal al cliente, invertir en bolsa no es para todos.

A pesar de esto algunas casas de bolsa dicen que es imposible saber cómo comprar las mejores acciones e instrumentos financieros por diferentes medios, para eso, las personas (sobre todo las que siempre creen que perderán su dinero) deben de conocer y aprender de instrumentos financieros y los distintos fondos que existen, siempre hay opciones para cada persona. Los asesores crean confianza a sus clientes a través de resultados, comunicación respetando los horizontes de inversión.

La gente no confía en los asesores por la ética del asesor un mal análisis, mala asesoría no recomiendan, desconocimiento, invertir a corto plazo. No hay campañas publicitarias, los bancos cobran comisiones ocultas llamadas fit las cuales no están obligados a decirle al cliente pudiendo tener mayores rendimientos y te los topan en una cantidad preestablecida.

A sabiendas de esto, los asesores crean confianza a sus clientes siendo formales e informados. Se dan a conocer que se pueden confiar en los asesores y la importancia de estos, a través del tiempo trabajo duro. Ya que el asesor tiene la tarea de orientar, informar y crear confianza mencionándoles en primera instancia los instrumentos más estables, conocer las capacidades de las personas.

Sin embargo, la confianza en México es muy baja, necesitan sentir confianza que cuiden su patrimonio y que este esté creciendo. La clave de las recomendaciones de nuevos clientes es el asesor porque es el que puede defraudar la confianza, siempre establecer e indicar la confianza y seguridad al mercado al público inversionista a través de las instituciones regulatorias.

La casa de bolsa Santander Banca Privada cuenta con área de mercadotecnia porque se encarga de organizar eventos y experiencia de sus clientes específicos. El impacto que tiene el área de comunicación de la BMV respecto a los jóvenes de 14 a 30 años no ha habido impacto publico específicos o de sectores en cual consiste el área de comunicación de las casas de bolsa es el centro de comunicación de sus inversionistas y no a un público general.

Las estrategias del área de comunicación y/o mercadotecnia para informar y atraer nuevos inversionistas principalmente jóvenes mexicanos a invertir en la BMV ningún esfuerzo se busca inversionistas de una edad de 35 años a 65 años con un capital de un millón de dólares, algunas de

las opciones que hay para una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México son a través de medios públicos, falta de asesoramiento, no está en el perfil, un cliente no debe de estar nervioso de estarlo es una mala señal.

Las áreas más importantes en la casa de bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista son: mesa de capitales, mesa dinero, recordar que el cliente puede comprar en casas de bolsa que son intermediarios, considerando que normalmente como inversionista participan más en el mercado bursátil mexicano entre 40 años a 50 años con un patrimonio considerable.

Los posibles problemas que existen cuando las personas quieren invertir en BMV principalmente jóvenes de 14 a 30 años, un capital mínimo 1 millón, y no se informan por la vergüenza que tienen. Por esto se les sugiere a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir en Bolsa es ir poco incrementando las posiciones.

Sin embargo, este grupo etario no es una fuente de inversionistas principalmente por cultura, por el tema de los ingresos, no les interesa ahorrar. Los esfuerzos que se realizan como casa de bolsa para incrementar la cantidad de inversionistas en México son la adaptación a plataformas más accesibles que permiten mayor vinculación.

Por otro lado hay casas de bolsa que consideran que no hay problemas a considerar cuando las personas quieren invertir en BMV principalmente jóvenes de 14 a 30 años, no hay ningún problema, vencer la barrera de incertidumbre, leer estudiar que vas a comprar lectura.

Los que participan más en el mercado bursátil mexicano son los extranjeros, puede ser debido a los mexicanos consideran algunos problemas, principalmente los jóvenes que es el monto y los ingresos que puedan tener, por esto, se les sugiere a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir en Bolsa, conocer al cliente instruirlo, identificar su perfil e ir adaptándose al mientras su perfil cambia.

La BMV es aburrida no hay grandes utilidades, no han sabido sacarles jugo a las empresas mexicanas, los empresarios mexicanos no se cambian el chip, no cambian el modelo de negocio, se

vuelve aburrido no son dinámicas. Las empresas extranjeras son más dinámicas y las empresas mexicanas son estables aburridas.

Las características que debe tener un inversionista para poder ganar dinero no vender en las bajadas si no comprar, cuando sube el precio de las acciones se venden, regla de oro si ya ganaste el 10% vender precio objetivo si subió considerarle vender. Es importante considerar riesgos que existen en invertir en bolsa en México son los políticos. También debe considerar el tipo de empresas, esta varía dependiendo del gusto de las personas, cultura y expectativas de los clientes y que considero que inversionista en México es un estilo de vida.

Ser inversionista en bolsa en México es un estilo de vida y una forma de vivir, teniendo un capital sólido y considerable te permite vivir de intereses y las ventajas como casa de bolsa a través de pláticas y el concurso reto Actinver. En México, se estableció el reto Actinver, pláticas y publicidad e información en redes sociales, sin embargo, los mexicanos refieren otras opciones para poder asarse de algún capital o ahorrar al menos respaldar su dinero esto a través de cajas de ahorro por desconocimiento en inversiones en bolsa y falta de estructura por parte de los bancos y casas de bolsa. Los jóvenes no tienen cultura del ahorro por que los jóvenes prefieren hacer negocios y mejorar su nivel de vida se ha vuelto la dinámica en el mundo.

Como casa de bolsa no se realizan ninguna acción para dar a conocer la experiencia de invertir en bolsa a los jóvenes de 14 a 30 años, les importan los clientes de hoy, no se hace nada, empresas enfocadas a la rentabilidad, bancos, casa de bolsa no les interesa el factor humano, los bancos cuestionan la inversión a la vinculación de los jóvenes. Los bancos tienen una visión limitada no hay formación financiera así el público en general por parte de las instituciones financieras, no encontré una casa de bolsa y banco que fomenten una etapa formativa de cultura de inversión, el banquero puede perjudicarte no hay formación. Prefieren ganancias a corto plazo, cumplir sus metas hoy, frase: lo importante es este año por que el próximo quien sabe, esta forma de pensar genero la crisis del 2008. No están estableciendo vínculos en el sector económico de los jóvenes. No toman acciones para enseñar ahorrar y a invertir a los jóvenes de 14 a 30 años.

Como casa de bolsa las acciones que se realizan para dar a conocer la experiencia de invertir entre los jóvenes de 14 a 30 años por medio de pláticas y el reto Actinver. Consideramos que los jóvenes son un sector económico a futuro muy importante, pero por nuestras capacidades económicas solo

podemos brindar y construir cultura financiera respecto inversión a través de pláticas y concursos para fomentar el ahorro, el interés creando así una vinculación con el sector de los jóvenes mayormente interesados en construir un capital a futuro. Y lo consideramos así porque en algunos años en México será la mayoría de la población y eso es negocio.

Se mide el impacto a través de la retroalimentación en los eventos se le pregunta al cliente en específico por que básicamente la campaña se centra en objetivos específicos muy claros, específicos medios, mercado limitado se prefiere la publicidad de viva voz del cliente.

9.4.- Entrevista director general adjunto de planeación estratégica y desarrollo de negocios de la bolsa mexicana de valores

Sexo: Hombre, puesto: Director General Adjunto de Planeación

El interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente en los jóvenes, es el de realizar iniciativas en la BMV como actividades de promoción a través de redes sociales, el jueves de Bolsa, manejo de cursos, imparten capacitación especializada, han recibido al año veinticinco mil jóvenes para tomar pláticas e informar de los beneficios y funcionamientos de las inversiones en Bolsa, también realizan promoción en redes sociales como Facebook, Twitter o LinkedIn, a través de estos medios se ha estado comunicando para el crecimiento de número de adeptos.

Como tal, no tienen una evaluación del impacto de la publicidad y acercamiento que tienen así la comunidad de los jóvenes ni tampoco de los resultados del área de vinculación que es lo más cercano al área de mercadotecnia conformada por el área de prensa y relaciones públicas.

El problema son las CB, dado que estas son las encargadas de establecer vínculos con los clientes finales. Se ha incrementado el número de inversionistas a través de intermediarios como son grupos de inversión y bancos captando los recursos de los inversionistas a través de instrumentos financieros y estos invierten los recursos en las CB. Ha habido un incremento en las sociedades de inversión, vehículos colectivos para invertir grandes montos. Cerca de 2 millones de inversionistas optan por estas opciones en vez de invertir de forma directa.

Las Afores que es un modo de invertir, ya sea forma obligatoria o por cuenta propia, al descontarte parte de tu sueldo o realizando aportaciones voluntarias para incrementar el capital y las ganancias futuras.

El hecho de que la gente no conozca de las inversiones de Bolsa, es porque es un problema estructural de la formación académica, faltan materias financieras, la gente tiene miedo, son temas desconocidos y a las influencias generacionales dado que las personas mayores tienen mayor reticencia.

Las personas de catorce a veinte años, no son una fuente de inversionistas, porque no han empezado su vida laboral y por lo tanto no son población económicamente activa.

Los inversionistas pueden comprar las mejores acciones e instrumentos financieros siguiendo recomendaciones de expertos, siendo autodidactas, en base a gustos y tendencias y realizando análisis. La gente que siempre cree que perderá su dinero tiene paradigmas de las crisis que hubo en México en los años 80's, perdieron su dinero porque había un problema estructural que termino en crisis. Los jóvenes no han vivido crisis.

La desconfianza hacia los asesores consiste en el manejo del dinero, es un tema de pertenencia, el temor de las personas que el asesor les menciones que algo salió mal y perdieron su dinero es algo que le preocupa. Para saber cuál es el mejor momento para comprar o vender acciones y/o instrumentos financieros el mercado tiene momentos de compra y de venta hay quien compra a la baja y quien vende cuando esta al alza, siempre hay quien vende y quien compra, eso depende del perfil de cada inversionista y de lo que el considere, sin embargo, es muy importante realizar un análisis de valor.

Las estrategias y/o medio de información que se utilizan para dar a conocer los servicios y las ventajas de invertir en BMV son a través de página web, redes sociales. Las áreas encargadas de la mercadotecnia en la BMV son el área de prensa y de relaciones públicas, sin embargo, hay algunas casas de Bolsa cuentan con área de mercadotecnia y otras no. El área de comunicación de la BMV consta en relaciones de medios agrupa todas las estrategias de las áreas de relaciones públicas y prensa.

El área más importante en la casa de Bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista son las áreas de promoción vinculación con los clientes. Quienes tienen una mayor participación en el mercado bursátil mexicano, son los extranjeros e inversionistas institucionales

Los problemas que existen cuando las personas de 14 años a 30 años quieren invertir en BMV son el desconocimiento y el factor económico. Sugiero a los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir, que no tengan miedo, se informen, que entiendan la información antes de invertir.

Las características que debe tener un inversionista para poder ganar dinero es que tenga visión de mediano y largo plazo. Se ha visto en los últimos 15 años un crecimiento respecto a inversiones en instrumentos financieros y papeles extranjeros. Aun que dependen mucho de los ciclos económicos y tener un portafolio de inversión bien diversificado.

Capítulo 10

Propuesta para incrementar la participación de los jóvenes en los Mercados de Valores en México

Importancia que los jóvenes ahorren, inviertan en bolsa e instrumentos financieros para México, casas de bolsa y bancos.

El Mercado de Valores es el mecanismo mediante el cual, sin intermediación bancaria o financiera, se canalizan los recursos monetarios directamente de los inversionistas a las empresas o a los gobiernos, para financiar proyectos de inversión. Este sistema redonda normalmente en una financiación más barata de proyectos (se evita el spread o la ganancia de las entidades financieras), dándoles mayor viabilidad, generando más fuentes de trabajo, aumentando la posibilidad de que los productos lleguen a un menor precio al consumidor y, por ende, en mejores condiciones económicas y de vida para el país (ABC Color. 2004).

Su importancia se da en sentido de la financiación, cuando una empresa recurre a la bolsa de valores, es porque requiere de recursos para poder crecer, al obtenerlos para invertir en bienes de capital se genera crecimiento económico en el país donde la bolsa de valores se encuentre. Por esta razón son muy reguladas por el gobierno. Cuando un país tiene una bolsa eficiente, que apoya a las empresas en su crecimiento, entonces se genera desarrollo económico y empleo. Su importancia es tal que las naciones desarrolladas suelen contar con más de una, como en el caso de Estados Unidos que tiene la bolsa más importante del mundo; la de Nueva York que a su vez coadyuva con otras como NASDAQ, MSE y Amex (Expectativa Financiera, 2013).

Indudablemente, los factores que afectan y condicionan el desarrollo del mercado de valores de un país están, directa o indirectamente, relacionados con las condiciones económicas, financieras y sociales inherentes a su nivel de desarrollo económico. Se debe apuntar que en los países donde existe un mercado de valores sólido y eficaz, éste proporciona un mecanismo para el desarrollo económico, a través de la generación de oportunidades para la inversión en un mercado con seguridad y transparencia. Tanto la inversión en el mercado de capitales como en el “spot” o efectivo, produce casi siempre capital para la inversión en el sector real de la economía. Por esta razón, la BV es capaz de generar mayor liquidez para ser utilizada en varios sectores de la

economía, ampliándolos o cambiando los ya existentes, y lograr así mayores niveles para los indicadores de crecimiento (González, 2005).

Mercado de valores y desarrollo económico y social

El mercado de valores, a través de los flujos de capital generados en él, puede proporcionar crecimiento económico y, además, mediante la eficaz distribución de estos flujos, desarrollo social. Existe desarrollo cuando el bienestar económico de la población aumenta durante un largo período de tiempo. Medimos el estado de desarrollo por medio de diversos indicadores económicos, entre los que se encuentra principalmente el PIB real per cápita, que debe ser analizado junto con otros como la salud, el grado de alfabetización y la longevidad, aclarando que la cuestión del desarrollo va más allá del mero incremento del PIB per cápita (González, 2005).

Las diferencias existentes en el nivel del PIB per cápita de los países en vías de desarrollo –como ejemplo están los “milagros de crecimiento”, Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur, ésta última entre 1965 y 1990–, consiguió quintuplicar el PIB, mientras países como Venezuela, Madagascar Malí y Chad tienen un crecimiento negativo. ¿A qué obedecen estas diferencias? Una respuesta podría ser que los países en vías de desarrollo tienen un mejor uso de la mano de obra, capital, recursos y tecnología existentes, lo cual puede explicarse por la función de producción de un país (González, 2005).

El crecimiento de una economía se da como resultado de la acumulación de factores de producción y de la mejora en la productividad de estos factores. Partiendo de la función de producción, debemos preguntarnos: ¿cuánto invierte un país?; ¿a qué ritmo crece la población?; ¿qué calidad tiene el capital humano?; ¿en qué medida se utilizan los recursos productivos?; Y en cuanto al desarrollo social, debemos preguntarnos cómo se distribuye esa mejora (González, 2005).

Por lo tanto, la idea clave que está detrás del crecimiento económico y del desarrollo social es cómo un país genera su capital y lo distribuye. La formación de capital es un elemento tan indispensable para el desarrollo económico como la existencia de una fuerza laboral saludable y adiestrada; técnica eficiente de producción para la agricultura y la industria, así como un clima propicio para las empresas y las innovaciones (González, 2005).

Las grandes diferencias entre los países, en cuanto a la productividad de las inversiones, llevan a centrar la atención en la política y las estrategias de desarrollo que influyen en la eficiencia con que se utilizan los recursos. Entre los factores económicos que han retardado el desarrollo de un mercado de capitales y el funcionamiento de una Bolsa de Valores que impulse la movilización del ahorro interno y la captación de recursos externos para su aplicación a la inversión productiva, a mediano y largo plazo, se destacan dos: la costumbre tradicional de que las empresas obtengan capital de un grupo de inversionistas íntimamente ligados a lazos de parentesco y amistad, el hecho de que las personas no se hallan activamente asociadas a la adquisición de acciones, como un medio normal de invertir sus ahorros. De igual magnitud son las deficiencias institucionales para movilizar capital hacia la empresa privada. (González, 2005)

Todo lo anterior implica que para aumentar el bienestar social existe la necesidad de prestar una creciente atención al proceso de generación, movilización y retención de los recursos internos, como herramienta fundamental de la expansión social y económica del país, a corto, mediano y largo plazo. Por lo tanto, es necesario fortalecer la existencia del ahorro interno, darle utilización más racional y restaurar su importancia para el progreso. (González, 2005)

Relevancia de las Redes Sociales para la comercialización, cambio de paradigmas y creación de una Estructura de Venta

Las justificaciones que usan los bancos y casas de bolsa respecto a los costos de hacer publicidad masiva y la creación de vínculos con los jóvenes que son un futuro sector económico, y el enfocarse solo en gente de nivel socioeconómico alto, son cuestiones ilógicas y de miopía empresarial. Hoy en día se puede crear publicidad y vinculación a bajo costo sabiendo utilizar y elaborando una imagen en redes sociales. La pregunta es ¿Cómo fue que las personas conocen de la extravagante y extraordinaria vida que se dan los millonarios en Dubái? Exactamente, fue por redes sociales, pero no por videos informativos que "aburren", hay que saber cómo dar a conocer la información a las personas y principalmente a los jóvenes relacionándolas con temas de interés principalmente aspectos aspiracionales y en los que se puedan identificar.

Retomando el ejemplo de Dubái, los videos y fotos que se manejaron en redes sociales muestran a la gente conduciendo coches lujos, con mascotas exóticas en una ciudad desarrollada con rascacielos, islas, gente con finas joyas y de más (Drawblogs, 2014). Es un negocio redondo que los bancos

pueden hacer para mitigar los gastos de publicidad dado que no los ven como una inversión rentable a largo plazo por una notable falta de visión y una mala estructura de venta.

Estructura de venta

La estructura de venta son todos los medios que permiten dar a conocer, vender productos y/o servicios, interactuar con el cliente, establecer una vinculación y empatía con los clientes, tener seguidores y crear una comunidad que permita trascender en el tiempo, que brinde credibilidad. Estas pueden ser de dos tipos: intangibles como redes sociales, medios de comunicación, sitios web, plataformas interactivas o tangibles que son todos los puntos de ventas, lugares donde se puedan adquirir productos, transmitir información de forma directa (tiendas, puntos de distribución, escuelas, mercados, tianguis, vendedores callejeros, piratería, sucursales, convenciones de todo tipo, restaurantes hoteles, gimnasios, espectaculares, publicidad en la calle, ferias, eventos públicos, conciertos, shows, carnavales, desfiles, por mencionar algunos).

El carisma de los influencers es muy relevante para crear estructura de venta, por ejemplo, en el caso Kardashian desarrollan un modelo de negocio y estructura de venta relacionando su programa de reality show y redes sociales, que consta con muchos personajes en su programa que permite identificarte con alguno y si te aburre puede entretener otro, cuerpos llamativos, son pluriculturales, meten minorías por sus orígenes relacionándose con personas de la raza negra, empoderamiento femenino que está en tendencia (Trenin), crearon una red la cual consta relacionarse con celebridades, se dan a conocer al público haciendo escándalo a través de aspectos aspiracionales (fama y dinero), manejando polémicas haciéndose virales (Dama G, 2018).

Los jóvenes (millennials) han legitimado la prensa rosa, estando en la era del voyerismo extremo, inmiscuirse en la vida privada de las personas, vende. En sus estrategias comerciales ellas mismas son el producto de consumo por lo tanto se pueden vender en cualquier momento, utilizan las redes sociales en tendencia para exponer sus estilos de vida extravagantes y exagerados de un nivel alto, utilizándolas para dar a conocer información (chismes) que no aclaran, teniendo a la expectativa, en donde pueden pasar meses hasta que te revelen la realidad que solo lo sacan en su programa, haciendo sentir a las personas como detectives obsesionándose por el tema, logrando que las personas se involucre más de lo necesario (esta es la misma estructura que siguen las series de Netflix en las cuales te hacen sentir un detective hasta que te revelan la verdad.) crean ilusión de

intimidad haciéndote creer que hay una cercanía con ellas: este aspecto lo utilizan los youtubers en sus videos, promoviendo en su audiencia la ilusión de que son sus amigos, estableciendo sus técnicas de ventas en forma casual como un amigo, mientras que las empresas te hostigan con su publicidad, logran vender sus productos de mejor forma, reciclando la estrategia una y otra vez (Dama G, 2018).

A la mayoría les gustan las historias, prefieren el drama que el empeño, prefieren cosas caras, les gustan los errores (por eso la importancia de señalar lo que implica no invertir o crear un patrimonio a futuro), los crímenes la intriga, todo lo que se pueda relacionar con estos temas, crear aspectos mediáticos, sumando todos o varios de estos aspectos en un conflicto o escándalo para llamar la atención (famoso por ser famoso), creando en el proceso una estructura de venta a través de las redes sociales que no implican mayor inversión, se hace la tendencia sostenible capitalizándola de forma posterior, la fama en trabajos concretos, ideas, forma de pensar, actuar, desear, tener sueños aspiracionales, influir en la cultura, educación, formación académica en concreto forma de actuar, ya estableciendo su estructura de venta, las Kardashian, París Hilton y muchos influencers han logrado trascender como socialite y celebridades, concretándose posteriormente sus carreras en diferentes ámbitos y negocios, incrementando así su influencia volviéndose en mostros mediático el cual no requiere mayor inversión (Dama G, 2018).

Cabe mencionar el caso de la pintura de la Mona lisa, que nadie la conocía hasta que los medios se encargaron de difundir su robo hasta su regreso dos años después haciéndola más famosa. Estados Unidos durante la primera guerra mundial emitió bonos con una tasa de interés del 100%, pero antes de esto se manejó en todos los medios una campaña masiva de publicidad dado que necesitaban recursos económicos al mismo tiempo que desarrollaban e enfatizaban un creciente patriotismo y apoyo al gobierno, posteriormente al conflicto, el gobierno estadounidense pago los bonos y las personas quedaron conformes con las inversiones, fue tanto el impacto que incluso hoy en día la población estadounidense conoce y en gran medida invierte en la bolsa (Dama G, 2018).

La ventana de Overton o cómo volver aceptable lo inaceptable

La ventana de Overton es un planteamiento en teoría política propuesto por el estadounidense Joseph P. Overton, ex vicepresidente del Centro Mackinac de Política Públicas. Esta teoría propone que la viabilidad política de una idea (en su sentido de ser integrada a la legislación y crear leyes en torno a ella) se define por lo aceptable o inaceptable que puede ser para cierto público. Propone que el rango de aceptabilidad o inaceptabilidad, como polos opuestos respecto a una idea, puede ser manejado al crear una audiencia para ella. Su estrategia reside en una teoría del shock donde el espectro de las ideas va de más libre a menos libre en cuanto a la intervención gubernamental. En un eje vertical se ubican hacia arriba lo más libre (liberal) y hacia abajo lo menos libre (conservador), y el grado de aceptación de las ideas y planteamientos que atraviesan ese espectro impensables (en el extremo de ambos polos), radicales (un poco por debajo de lo impensable), aceptables (en las cornisas de la ventana), sensatas (un grado abajo de las aceptables y más cercanas a la popularidad), populares (casi al centro de la ventana) y políticas o legislables (al centro de la ventana). Siendo así los procesos en etapas para que una sociedad acepte temas tabú o poco conocidos y lleguen a tener aceptación e interés (Zbigniew Szalek, B. 2013).

Primera etapa: De lo impensable a lo radical

Para cambiar este punto de vista (y con bases en la libre expresión), se hablará del tema desde el ámbito científico, puesto que para ellos ningún tema tiene que ser “delicado”. Se pueden organizar eventos para conseguir alguna aseveración recalcable sobre el caso, logrando así el paso de un tema complicado de tratar por la sociedad a un punto de vista más “considerable”. Al mismo tiempo se empezará a crear una agrupación “radical” con el objetivo de llevar el tema a estar “en boca” de la sociedad, con esto se vería ya concluida la primera etapa: deshaciéndose del tema intocable al que ya sea debatible (Segura, L. 2018).

Segunda etapa: De lo radical a lo aceptable

Para ésta, la etapa consecuente, inicia la búsqueda llana de la aceptación del tema; para ello es necesario continuar propagando las opiniones científicas, y apelar que no es propia la existencia de prejuicios sobre tema, tachando de inflexibles a quienes se nieguen a recibir información acerca de éste. A aquellos que se opongan se les comenzarán a ver como obstinados al no aceptar “hechos

científicos”. A la vez es preciso la creación de un eufemismo, con la intención de suavizar el significado original, el cual podría llegar a ser un tanto de mal gusto, mientras que se buscaría una razón antecedente que brinde y pueda demostrar legitimidad; ligando como herramienta la influencia de los medios y de la sociedad ya involucrada hará que el tema logre pasar al término de “aceptable” (Segura, L. 2018).

Tercera etapa: De lo aceptable a lo sensato

Lo consecuente es vender la idea como un derecho universal de todo ser libre y con la capacidad de decisión; mientras es igualmente indispensable difamar a quienes aún difieran de opinión, tachándolos de retrogradados agresivos. Y a su vez las influencias del medio comunicativo harán énfasis en que se trata de algo de naturaleza logrando que se vuelva algo “sensato” (Zbigniew Szalek, B. 2013).

Cuarta etapa: De lo sensato a lo popular

Posteriormente el punto se empieza a tratar más abiertamente en declaraciones de personas con renombre para la sociedad, dando paso a tener foco en escenarios tales como tv, películas, música popular y demás elementos que comprenden el ámbito del entretenimiento, y con esto dándole un lugar dentro de lo cotidiano (Zbigniew Szalek, B. 2013).

Quinta etapa: De lo popular a lo político

EL punto final comienza con legislar a favor del tema, siendo éste apoyado por sectores de fuerza con el fin de demostrar el gran apoyo que recibe la iniciativa, logrando con esto la penalización a la oposición del mismo, siendo un derecho legítimo.

Como se aprecia, la teoría política de la Ventana de Overton narra el cómo se puede lograr un cambio de paradigma de la sociedad en temas que pueden verse como “impensables” llegando a tener lugar como un comportamiento natural con el transcurso del tiempo, y siendo que esto se ha y se sigue llevando a cabo con éxito en el presente (Segura, L. 2018).

Estrategias recomendadas

Basándose en el proceso de las etapas de la ventana de Overton antes citadas, se estructura las estrategias de marketing y comercialización, sugeridas para redes sociales, a partir del análisis de algunos videos de YouTube (citados al final). A fin de que cuenten con un mayor impacto, adaptándose a la constante evolución del sector de los jóvenes y de las tecnologías, estableciendo los cimientos con el objetivo de generar cambios de paradigmas, mostrando que no es necesario invertir grandes cantidades de recursos, con el propósito de gestionar un desarrollo sociocultural sumando la importancia de estos a la trascendencia de las casas de bolsa, bancos y BMV, al beneficio social y desarrollo económico de México.

Estrategias de la primera etapa

Antes que nada, se necesita identificar las redes sociales que están en tendencias, las características de estas, a qué personas van dirigidas, cuál es su forma de comunicar (fotos videos, mensajes), el impacto mediático que tiene cada una, quiénes son los influencers. Se tiene que identificar, descubrir y analizar el algoritmo de cada red social, esto es ¿qué características debe tener el video, fotos, mensajes, historias, dinámicas y temas?, para que la plataforma o programa de la red social por si misma lo haga viral.

Ejemplo: el análisis del algoritmo de YouTube, consta que deben de ser videos que duren alrededor de 10 minutos o más, el video debe de provocar y promover ver más videos, si el video hizo que siguieran viendo otros videos, el algoritmo te promocionara de forma automática, los videos en esta plataforma deben ser publicados diario, principalmente para generar el mayor tiempo de visualizaciones posibles y de esta forma hacerse tendencia correlacionado con temas de la actualidad o de interés popular, para esto hay que estar al día para identificar las tendencias (Crea y sube, 2017),

También cabe recalcar que todas las redes sociales tienen algoritmos (en redes sociales, instrucciones prescritas que ayuda a determinar afinidad del usuario con el contenido de forma instantánea) para mostrar su contenido, siendo este presentado por datos recopilados del usuario mientras se desenvuelve, dando a conocer desde gustos musicales, tendencias políticas, etcétera; sabiendo diversificarse se puede lograr el hacer llegar el contenido a mas sectores de la comunidad

en las redes sociales y no solo a un grupo con intereses tan particulares, sino hacia el público en general, tocando temas acorde con el punto central.

La gente no tiende a informarse constantemente (si no es por interés particular) sobre un tema conciso, sino que tienden a procesar información poco a poco, dado que puede llegar a ser hostigoso el que te invadan de información que simplemente desde el inicio no te atrae, pero si le das tiempo a los consumidores y poco a poco van llaman su atención, de forma atractiva sobre lo que es el punto a tratar.

Estas plataformas en redes sociales no incurren en un gasto o en una inversión fuerte dado que, en muchas plataformas de redes sociales, te pagan por el número de visualizaciones, numero de aprobación, que tanto compartieron el video, además si logras hacerte viral hay empresas encargadas de buscar patrocinadores y te apoyan económicamente a cambio de publicidad en tus medios creando así tu propia estructura de venta y publicidad.

Antes crear una estructura de venta y de publicidad (entiéndase esto como los medios para hacerle llegar la información a las personas) eran muy costosos y limitados, con la llegada de las redes sociales realmente los costos se han reducido, el impacto mediático se ha incrementado, se ha vuelto facilitado y descentralizado, ha incrementado su influencia y lo más importante, cualquiera lo pueda utilizar.

En cada red social se debe de manejar distintos influencers en distintas tendencias, principalmente cuando uno se quiere dirigir a los jóvenes debe de buscar o e identificar las tendencias estas pueden ser en ropa, música, corte de pelo, arte, entretenimiento, política, estilo de vida, entre otras. Eejemplo: Roqueros, deportistas, por mencionar algunos. Para que el mensaje que uno quiere dar tenga mayor aceptación, visualizaciones, comentarios y seguidores, en menor tiempo posible, en pocas palabras que se haga viral. Esto es cíclico las personas y principalmente los jóvenes buscan que les repitas una y otra vez el mismo mensaje de distintas formas en la tendencia de su preferencia (Romuald Fons 2016)

Primero sería identificar a los mayores youtubers y llegar a un acuerdo económico para que realicen videos informativos de cómo invertir en bolsa y en instrumentos financieros, demostrando las

ventajas y beneficios, relacionándolos con temas actuales de interés general, principalmente a los jóvenes, mostrarles videos aspiracionales en los cuales se demuestren los beneficios económicos de las inversión en bolsa y en instrumentos financieros, personas que hayan obtenido grandes ganancias y mostrar su estilo de vida lleno de lujos es una buena forma de despertar el interés. Eejemplo: repetir por periodos las ventajas que tiene invertir en bolsa para mejorar un estilo de vida a futuro, remarcándolo con mensajes extravagantes de un nivel de vida alto. Cabe mencionar que el comportamiento de algunos mexicanos es principalmente emocional, es decir: si en tus mensajes señalas que debes empezar a invertir para no ser un empleado de un trabajo monótono que suprime tu libertad y personalidad individual, siempre señalando en reclamo, los jóvenes mexicanos por el aspecto emocional del mensaje se podrían identificar de mejor manera, implantándoles una idea.

Estrategias de la segunda etapa

En twitter la mayoría de las personas no siguen a las instituciones o a demás perfiles creados con un propósito de difundir estrictamente cierta clase de información, sino que la gente tiende a seguir a las personas que re twitteen los datos más relevantes, y que ya procesaron la información que puede ser no tan llamativa o de interés al público en general, sino que son dirigidas a personas con inclinación particular (El Chapucero 2019).

Se podría llegar a más cantidad de clientes potenciales mediante patrocinios a perfiles con gran cantidad de seguidores, dado que es más difícil el inflar una cuenta estrictamente dedicada a un tema tan particular y técnico como es la inversión en bolsa que hacer llegar información sobre esto mediante bases de fans ya construidas, que puede que no sea del agrado general, pero el interés podría llegar a más de un consumidor.

Las casas de bolsa podrían invertir en estos perfiles para facilitar la difusión, y fomentar el interés en la inversión, mediante recomendaciones u otras técnicas.

En Twitter manejar noticias financieras y como aprovecharlas para poder invertir, como se están comportando los mercados, en el día, manejar información de estilo de vida de nivel alto, que empresarios y famosos “twitteen” su estilo de vida y como manejan sus inversiones y que instrumentos financieros adquieren.

En las tendencias en las cuales los jóvenes forman parte o tienen alguna interacción, ya sea para integrarse o segregarse, buscan ser identificados con algún término, por dar algún ejemplo, los fans de Justin Bieber se identifican como “Believers”, dado que ellos buscan diferenciarse de los demás sectores de la población de alguna forma y en este caso en el tema de gustos musicales, y en el caso de las redes sociales, las personas que tienen un considerable número de seguidores activos que dan credibilidad a sus comentarios en estas plataformas se les determina como “influencers”; por ello es necesario el crear un término sencillo y “pegajoso” con el cual se puedan identificar los jóvenes a los que les interesa invertir en bolsa, creando no solo un término, sino acuñando un estilo propio en donde los jóvenes se puedan sentir identificados y formar parte de una comunidad con intereses por invertir en bolsa e instrumentos financieros.

Estrategias de la tercera etapa

Se debe hacer tendencias. Un influencer no se puede fabricar, la gente tiene más afinidad con las personas “auténticas”, y que la “fama” les llega de forma casi aleatoria o personas que han hecho contenido “de calidad” y que su esfuerzo ha sido de forma constante, y naturalmente los personajes creados no han tenido mucho éxito, por decir que han tenido, el público busca en un influencer a alguien con buen carisma y no a un simple producto, por ello mismo es mejor impulsar a las personas que han tenido un crecimiento constante y con un potencial claro, a crear un personaje desechable, por ello se debe invertir en personas que ya se hayan hecho de un nombre o popularidad a ojos de la audiencia en general y que aun tengan un potencial por explotar, pero que carezcan de medios para multiplicar su alcance, traducido en clientes potenciales, y de esta forma hacer que el influencer se desarrolle desde un inicio con afinidad a la marca o patrocinador, dado que la mayoría de veces el público critica a los youtubers o demás de “vendidos” por hacer patrocinio a una marca con la que no sería “natural” que este interactúe, haciendo que la relación sea real y la información que llegue a la audiencia sea más digerible.

La persona debe cumplir con ciertos parámetros, atractivo visual, facilidad de expresión, tratar temas de tendencia, sea o no cultural o de interés intelectual, la mayoría de personajes en tendencia, aunque no en todos los casos, han seguido el camino de hacer contenido de baja calidad, ya sean tags (etiquetas en redes sociales), retos, juegos, y temas que causan morbo, como chismes o polémicas creadas por el mismo entorno de youtubers, aunque gran parte ha optado por videos informativos, algunos temas tendenciosos hasta cierto punto, pero por su habilidad de expresión y

creatividad dan el visto bueno para los usuarios y ganan visitas, un video viral debe mantener estos estándares, además de una mediana o corta duración, normalmente mayor a 10 minutos, dado que permite meter más comerciales al video y por lo tanto producir más ganancias, a parte de las que dan las visitas.

En Instagram manejar fotografías de estilo de vida de nivel alto, de cómo famosos de distinta índole manejan sus inversiones. Realizando directos (transmitir un video en tiempo real) en la cual se den consejos de cómo invertir, que acciones, instrumentos financieros y empresas conviene, noticias relevantes que influyen en los mercados, consejos y recomendaciones.

En Instagram manejar a través de Instagram histories (historias contadas en secuencias de videos y fotos) enseñando como invertir en bolsa y en instrumentos financieros y los beneficios en incremento del estilo de vida de las personas.

En el caso de Instagram se puede invertir en publicidad de influencers de esta plataforma para que a través de Instagram storys se haga difusión y atraiga a gente que esté interesada en aumentar o crear un patrimonio mediante la bolsa, el detalle es que las Instagram storys tienen una duración de 24 horas en la red y son borradas por la plataforma, pero la mayor ventaja es la cantidad de personas que utilizan esta característica de la plataforma y lo personales que son, haciendo de la publicidad en este medio una forma más casual y no tan forzada como es un comercial, al no ser tan elaborado y hostigoso para el público y haciendo llegar el mensaje de manera concisa y fácil de digerir. Por ejemplo, el caso de las Kardashian que durante su programa de televisión twittean suben fotos e interactúan con sus seguidores en tiempo real mientras realizan su programa de televisión, creando una estructura de venta que hace que las personas las sigan y puedan vender distintos productos al mismo tiempo que obtienen poder para manipular la opinión de los distintos públicos inversionistas hacia las empresas, como lo que ocurrió con Kaylie Jenner al mencionar que la aplicación de Snapchat estaba fallando perdiendo la compañía millones de dólares en valor en el mercado (Dama G 2018).

La gente con interés previo ya será atraída directamente, y al resto del público al que se trata de llegar, al ser el tema hablado de forma interesante, sin saturarlos de datos haciéndolo más digerible, pueden llegar a causar un ligero interés en las personas, a parte al ver que su "ídolo" es usuario de este servicio o producto, como funciona tradicionalmente la publicidad, pero añadiéndole ese extra

de hacerlo de una forma más personal y cotidiano, con la sencillez que caracteriza a estos influencers.

La popularidad ganada por estas personas deja la opción de expandir su fuente de ingresos a más allá de lo que brinda la plataforma, siendo que existen casos como: el youtuber Juanpa Zurita que, dado a su éxito, ha sido invitado a eventos de convivencias, ha sido anfitrión de premios, actuado en series y hasta ha creado su propia marca de ropa.

Como puede verse en el caso de Chumel Torres, que dado a la base de seguidores conseguida por su crecimiento en YouTube ha logrado tener su noticiero en Radio Fórmula, hasta ha superado en rating en su programa de radio a Joaquín López Doriga y a Carlos Loret de Mola (El Chapucero 2019); haciendo que este tenga un mayor alcance e influencia aun sin alguna preparación o experiencia en el periodismo de manera formal a comparación de estos sonados conductores y con una larga trayectoria; esto habla mucho de las posibilidades que da el buen manejo de las redes sociales y del nivel de importancia que tienen, siendo capaces de llevar algo a más de allá de las posibilidades de este, y con la importancia del soporte de esa base de seguidores hacia los influencers es lo que los hace capaces de sobrepasar a los medio convencionales, los cuales están quedando en un segundo plano en todos los ámbitos, desde publicidad, entretenimiento, información, y demás.

El problema de patrocinar a youtubers que vendan un contenido "pesado", como humor negro, amarillismo, que use lenguaje vulgar o que fomente "antivalores" aunque estos vendan más el producto, por el interés de la gente, es que estos ligan a la marca o patrocinador hacia el comportamiento del personaje, y hace creer que la marca también fomenta este tipo de comportamientos.

Dentro de la publicidad que se maneje en de las redes sociales para incentivar a los jóvenes a invertir, se debe de dar el discurso enfocado a presentar las inversiones como un derecho universal que poseen todos los jóvenes, de poder construir un capital que les permita mejorar su nivel de vida, y de igual forma incitar a la gente a que exija formación e instrumentos financieros asequibles para ellos y que ésta inquietud sea infundada por las mismas casas de bolsa y la BVM con la finalidad que ellos mismo creen y controlen su demanda de sus servicios.

Estrategias de la cuarta etapa

Después deben de crear sus propios youtubers, los cuales estarán promocionados por los mayores influencers de México, llegar a convenios con personalidades como cantantes, actores, políticos, empresarios y demás gente con peso en su nombre, que demuestren en redes sociales los beneficios económicos de invertir en bolsa e instrumentos financieros, realizando comentarios a favor y algunas menciones de cómo hacerlo para poder crear popularidad; en los videos se demostrará como invertir en bolsa y en instrumentos financieros, relacionándolos con temas de la actualidad y de interés popular, enfatizando la necesidad de contar con un respaldo económico, deseo aspiracional y las ventajas de estilo de vida que uno puede adquirir sabiendo invertir e invirtiendo. Entrevistando y mostrando el estilo de vida de muchos empresarios y famosos que manejan inversiones en bolsa y su estilo de vida. Posteriormente una vez que se tengan las visualizaciones y aprobaciones, necesarias (esto mide el impacto mediático), buscar patrocinadores creando sinergias en sus redes sociales y organizando platicas de cultura financiera con los empleados y clientes de estas empresas

Es importante crear a sus propios influencers cada red social, estos deben de ser personas con personalidad con un aire a juventud que demuestren estar al día con las tendencias y que sean extrovertidas, las personas de traje, con cabello corto están pasadas de moda para los jóvenes representan lo contrario de lo que se quiere ser, los relacionan con ser empleados, los jóvenes buscan ser libres, incrementar su nivel de vida y reunir experiencias (Romuald Fons 2016).

En cualquier red social para despertar el interés de los jóvenes y de un público general se debe de enfatizar un estilo de vida alto y extravagante, al mismo tiempo que se da la información correspondiente para el desarrollo de una cultura financiera y las ventajas de estas. Tiende hacer repetitivo, pero solo de esta forma permanecerá en el consiente de las personas a las cuales se quiere llegar (Romuald Fons 2016).

Cabe mencionar la importancia de crecer en redes sociales de forma orgánica (esto es hacerse de seguidores reales que les importen el contenido e información que se maneja y la forma en que se exponen los temas.) y no pagar boots y/o empresas dedicadas a crear perfiles falsos con la finalidad de aparentar tener una gran cantidad de seguidores y aceptación, porque no creas comunidad y por lo tanto no desarrollas interés en tus redes sociales ni en la información que das a conocer.

Si esto no fuera suficiente hay plataformas directas como Patreon y OnlyFans en las cuales te patrocinan y a cambio tú ofreces material y/o información, solicitando más que nada un apoyo económico accesible para la gente en común.

En “Patrion” manejar cursos de cómo invertir en bolsa y en instrumentos financieros de una forma más técnica, enseñando como se realizan los diferentes análisis para determinar una adecuada inversión en algún instrumento financiero.

En Patreon la gente interesada podrían crear comunidades que financien, a cambio de cursos, asesoría financiera o algún otro servicio para facilitar la introducción al mundo de la inversión en bolsa y de esta forma las casas de bola y los bancos podrían tener un mayor acercamiento a los jóvenes y crear una plataforma publicitaria económica y directa, que se sientan partícipes aunque no realicen inversiones en bolsa, que las conozcan, y que se integren a la cultura de inversión, hacerlos sentir parte de esto, el joven busca mejorar su estilo de vida comprando las tecnologías y productos más novedosos, pero no piensan en su futuro, incluirlos en el mundo de la inversión en bolsa haría que estos jóvenes sepan cómo crear un patrimonio y llegar a tener estabilidad económica, cosa que les llegara a afectar si no comienzan a interesarse desde estos momentos, además que les permitirá mantener y mejorar su nivel de vida.

Estrategias de la quinta etapa

Una vez establecido el interés de los jóvenes e incluso el de las personas en general a través de redes sociales e influencers, de haber creado comunidad en estas, que hayan permitido aclarar las dudas respecto al tema de invertir en bolsa e instrumentos financieros, demostrando los beneficios de construir un capital para mejorar un estilo de vida a futuro y lo más importante exponer la relevancia del tema despertando la exigencia del público. Establecido una vez los puntos mencionados, se debe de proseguir a instaurar convenios con todas las instituciones educativas de todos los niveles, para dar conferencias adaptadas a cada público y llegar a un acuerdo con el gobierno, Secretaria de Educación Pública (SEP), universidades públicas y privadas, para que estos patrocinen la implementación de materias y actividades sobre cultura financiera, en la cual se instruya a cómo invertir en bolsa, en instrumentos financieros y la importancia de estos, con la colaboración y/o asociación de las casas de bolsa, bancos y BMV, con la finalidad que pasen hacer parte permanente de los planes de estudio de todos los niveles educativos, licenciaturas e ingenierías. De ésta forma logrando establecer una formación académica que brinde los discernimientos e interés necesario para que la gente conozca e invierta en bolsa e instrumentos financieros, incrementando la aceptación provocando un cambio cultural que favorezca a los jóvenes, sector financiero y a México.

Recomendación

Adaptar los servicios financieros a plataformas virtuales de cualquier tipo en estas crear concursos, análisis de casos, dinámicas donde se pueda aprender a invertir en tiempo real, desarrollar fondos de inversión e instrumentos que permitan invertir poco dinero de forma irregular y segura, que otorguen un margen de ganancia, para despertar el interés de los usuarios; específicamente para los jóvenes, con la finalidad de crear comunidad, credibilidad y vinculación con un futuro sector económico relevante, haciendo trascender a las casas de bolsa y de igual forma ayudara a estos a construir un capital y una cultura financiera que favorezca a todos.

Las aplicaciones virtuales deben de brindar una introducción teórica para todo público, para la gente principiante, además de dar la oportunidad de experimentar el proceso de modo “simulado” (brindar dinero ficticio al usuario y así poder iniciar a “invertir” en diferentes acciones e instrumentos financieros), brindando el tiempo necesario al usuario para resolver las dudas existentes, permitiendo que este pueda invertir dinero en el tiempo que considera y la cantidad que le interese teniendo alguna ganancia, generando interés y un cambio de paradigma.

Resumen de la propuesta

El introducir la cultura de la inversión en bolsa a los jóvenes aumentará a gran escala el movimiento de esta, ya que es el sector más grande de la población, y dado que buscan siempre una mejor calidad de vida, esta es la herramienta mediante la cual pueden lograr su objetivo, el punto es poder hacérselos conocer y/o entender.

Mediante publicidad de las personalidades de las redes sociales, los cuales tienen mayor alcance de este sector que cualquier otro medio, incluso que la televisión o el radio. Tal vez los jóvenes en su mayoría no cuenten con los recursos para invertir o en dado caso nunca inviertan en su vida, pero el objetivo también es difundir y dar a conocer la información para establecer la inquietud de invertir, para ampliar el número de inversores, crear una comunidad con cultura financiera más grande y trascendente. Es importante que las casas de bolsa y la BMV sepan manejar las redes sociales adecuadamente, no solo publicar por hacerlo, dado que esto les permite crear su propia estructura de venta de formas económicas concisas y de mayor impacto que otra que pueda existir.

La principal barrera de invertir en bolsa es el conocimiento técnico, para lo cual se puede manejar influencers adecuadamente elegidos para los jóvenes que explique de forma sencilla y clara los aspectos técnicos de los análisis. Por qué la gente busca información desmenuzada clara, concisa que valla al grano, repetitiva que los haga sentir expertos y les solucione la problemática de forma alegre.

Otra barrera importante para vencer es la de los asesores de casas de bolsa. Por qué se sienten amenazados esto se demostró durante la realización de las entrevistas (diario de investigación), solo buscan ganar dinero al momento esto también aplica para los bancos y casas de bolsa, es importante ganar dinero, pero no están viendo las oportunidades a futuro que tienen, todo tiende al cambio, es constante y si no se adaptan, las casas de bolsa, bancos y asesores como tal pueden desaparecer.

Las redes sociales de la bolsa mexicana de valores y sus videos en la plataforma YouTube, tienen un impacto bajo. Esto se sabe por el número de visualizaciones, el número de aprobaciones y de seguidores, se requiere un número alto de visualizaciones (ochenta mil por lo menos en tres meses aproximadamente) y un número alto de aceptaciones (ocho mil me gusta en el mismo margen de

tiempo aproximadamente) comparándolo con otros canales de YouTube y videos que están en tendencia para un impacto favorable (Bolsa Mexicana de Valores 2017).

"Casi todos saben que es un Ferrari, pero pocos tienen uno, y en su mayoría todos quieren uno". Es lo mismo con las inversiones en bolsa y en instrumentos financieros, es una cuestión muy técnica y principalmente conviene a personas con ingresos constantes y altos, pero eso no exime, que las personas conozcan las inversiones en bolsa y que las deseen por sus beneficios y estatus.

Es realmente imprescindible el manejo correcto de las redes sociales y el conocimiento de sus algoritmos, junto con las diferentes comunidades de espectadores/seguidores, para lograr una trascendencia en el medio, ya que los medio convencionales se están viendo superados en creces, teniendo un mercado mucho más amplio y diverso al cual se le debe atraer de formas más específicas dependiendo de su sector de la comunidad, hablando de intereses, para ello es importante diversificarse con varios temas relacionados al punto central entendiendo los algoritmos de cada red social, para crear comunidad y poder ser relevante en los nuevos medios de información y comunicación.

Al lograr hacer que los jóvenes inviertan en bolsa e instrumentos financieros, se fomenta el ahorro y esto ayuda al desarrollo económico de México, porque las empresas pueden captar mayor capital por estos medios para poder desarrollar sus proyectos y por consecuente traen beneficio a la sociedad mexicana.

Capítulo 11

Conclusiones

La bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., es una entidad financiera privada que opera por concesión de la secretaria de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores. Su objetivo es el facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado, fomentar su expansión y competitividad. Proporcionar, mantener a disposición del público y hacer publicaciones sobre la información relativa a los valores inscritos en la Bolsa Mexicana; además de establecer las medidas necesarias para las operaciones que se realicen. Cualquier persona física o moral de nacionalidad mexicana o extranjera puede invertir en los valores de capitales o deuda listados en la bolsa. El proceso comienza cuando un inversionista está interesado en comprar o vender algún valor listado. En dicha operación, primero el inversionista deberá suscribir un contrato de intermediación con alguna de las casas de bolsa mexicanas. El contacto en una casa de bolsa, es el intermediario especializado para llevar a cabo la negociación. Las empresas interesadas deberán estar en el Registro Nacional de Valores.

Los inversionistas son personas físicas o morales, nacionales o extranjeras que a través de las casas de bolsa colocan sus recursos; compran y vende valores, los inversionistas institucionales, son representados por las sociedades de inversión. Los clientes denominados “Calificados” son aquéllos que cuentan con los recursos suficientes para allegarse de información necesaria para la toma de decisiones en este rubro. En México, cualquier persona puede invertir en la Bolsa de Valores, siempre y cuando tenga la determinación y aptitudes para elegir y decidir. Una idea común entre los mexicanos sobre las inversiones, solo es para los millonarios. El acceso al mercado Bursátil en México es menor que el del resto de otros países emergentes. De las 6 mil 500 empresas con más de 250 empleados que hay en México únicamente cotizan actualmente en la bolsa; de acuerdo a las estadísticas del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). El 93.6% de los mexicanos ahorran a través de amigos, de acuerdo a la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. Daniel Gorinstein considera que la población mexicana no ha sabido tomar ventaja de los beneficios que tiene invertir en los diferentes productos que ofrece el mercado accionario.

La revista Forbes (2013) publica una crítica de Marco Carrera, respecto a las expectativas de los clientes potenciales en la Bolsa; las operaciones en el mercado de valores a largo plazo han sido positivas; la dificultad es que las personas participan con una visión de corto plazo y por ello no obtienen las ganancias esperadas, lo que redundará en frustración. La baja participación de mexicanos persiste por el temor de muchos de cambiar de los productos bancarios tradicionales (crédito, cuentas de ahorro) a otros instrumentos potencialmente más rentables pero que les exige un mayor conocimiento y comprensión de cómo funcionan, cuáles son sus ventajas y cuáles son sus riesgos. Los mercados suben y bajan, lo importante es ser paciente durante los procesos de inversión.

El problema principal de los inversionistas es basarse en decisiones guiadas por el miedo y no por la lógica, el pánico en inversionistas menos informados, pierden oportunidades, donde los expertos saben que decisiones tomar con criterios objetivos. Un inversionista conservador busca cuidar y preservar su capital y no tiene tolerancia al riesgo, pretende tener liquidez inmediata a corto plazo. El moderado busca rendimientos más atractivos y comprende que, para ello, necesita aumentar su exposición al riesgo, pero no la aumenta demasiado, rendimientos mayores es superar a la inflación; balancea para que de esta forma mantenga un equilibrio entre rendimiento y seguridad. El agresivo busca altos rendimientos, dispuesto a correr riesgos. Puede invertir a corto plazo, pero primordialmente lo hace a largo plazo. La mayoría de su portafolio está en acciones y son de renta variable. El inversionista activo cuenta con conocimiento de intermedios a avanzados sobre el mercado de valores, la toma de decisiones es que generen mejores rendimientos por encima del promedio. El pasivo no cuenta con la suficiente experiencia sobre el mercado de valores, por lo que es incapaz de poder tomar decisiones por él mismo, prefiere depositar la confianza de su dinero en otra persona.

La Bolsa es el punto de encuentro entre la oferta y la demanda de capitales, los inversionistas cuyo objetivo es obtener rentabilidad de sus dineros. La demanda de capitales proviene de las sociedades emisoras de títulos de propiedad y de crédito, con el objeto de captar financiamientos para proyectos rentables de inversión. Esta institución es complementaria del sistema bancario, el cual otorga créditos de corto, mediano y largo plazo, instrumento de estrategia fundamental de la economía de cada país. Ayuda a gestionar la liquidez del ahorro. La confrontación entre las órdenes de compra y las de venta de acciones. Los productos son móviles y líquidos, pueden ser utilizados como medio de pago.

La BMV es donde se realizan las operaciones del mercado de valores, donde se encuentran compradores y vendedores de acciones, bonos, cetes, derivados y demás instrumentos financieros, para incrementar nuestro capital y entre cuales se pueden elegir en función de las necesidades e interés de inversión. Aunque personas de cualquier edad pueden invertir, es mejor hacerlo desde joven. Medir el nivel de riesgo que se puede soportar es el primer paso. Si el perfil es de conservador, se recomienda invertir en mercado de dinero o deuda de gobierno, para los moderados sugieren ya las acciones de empresas de alta capitalización no son explosivas, si son sólidas. Las generaciones jóvenes se sienten más atraídas por el conocimiento práctico que por el teórico. Los millennials al no tener aún grandes responsabilidades como mantener una familia, pueden ser un más arriesgados que el resto de los inversionistas. Kentzler opina que entre más joven comiences, más puede crecer tu dinero con el tiempo.

La Administración financiera se ocupa de dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio. Es el área de la toma de decisiones y un correcto manejo de los recursos enfocado en la principal obtención y utilización eficaz, con el objetivo natural de maximizar el capital contable de la empresa a largo plazo. El proceso de análisis consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas, con el fin de obtener medidas y relaciones que sean significativas y útiles para la toma de decisiones. Es necesario evaluar la necesidad para incrementar la capacidad productiva y determinar el financiamiento adicional que se requiera. La planificación financiera requiere que las decisiones se tomen mucho tiempo antes de su ejecución, debe hacer explícitos los vínculos entre las propuestas de inversión para las diversas actividades operativas alternativas de financiación disponible.

El objetivo general de maximizar el capital de los accionistas planificación financiera debe identificar y analizar las políticas de dividendos y deuda, el tipo de títulos que se deben vender y los métodos de emisión adecuados. Cada compañía difiere en su dimensión y productos, los planes financieros no son los mismos para todas las empresas, requieren un pronóstico de ventas, y estas dependen del estado futuro incierto de la economía. Deberá empezar con una visión amplia y general de las operaciones de la empresa. Administrador financiero debe estimar los flujos de entradas y salidas de efectivo para el negocio en su futuro cercano. El reconocimiento de la incertidumbre es para darle la suficiente flexibilidad al plan financiero para prever todos los acontecimientos imprevistos. Los negocios operan sobre la base de planes a largo plazo, basados en decisiones. Esta selección de estrategias se presenta a nivel corporativa, a nivel de unidad de negocio y a nivel funcional. Una empresa va a comprar un

activo fijo y desea estudiar la viabilidad de esa inversión, se debe estudiar y también sus efectos sobre el resto de las compras, es decir, estudiar el portafolio.

La Bolsa tiene mayor seguridad, rentabilidad, liquidez y flexibilidad que cualquier otro activo, ya que a largo plazo es muy rentable. El dinero obtenido al cobrar los dividendos lo podremos reinvertir en comprar más acciones, o destinarlo al consumo propio. Las ventajas de este tipo de negocio es la libertad de inversión y la posición no influye en comparación al tamaño del mercado. También puede generar pérdidas, ya que es posible que el precio de las acciones caiga. Esto obliga también al inversor a asumir cierto nivel de riesgo a cambio de una rentabilidad potencial mayor.

La idea general que los mexicanos tienen sobre los mercados bursátiles es la de un medio de ahorro, aunque no es una de sus opciones para manejar sus finanzas por el supuesto de que no es un negocio estable suben y bajan los tasas, según su opinión. La principal limitante para emprender en esta actividad es desde su perspectiva, su bajo poder adquisitivo. Quieren tener la seguridad de ganar dinero, no tiene confianza en las casas de bolsa, por ello su estrategia económica es crear un negocio propio, solo si contarán con un capital mayor de diez mil pesos considerarían la opción de invertir en la Bolsa, sin embargo tuviesen esa cantidad, su elección de preferencia es un crédito bancario.

También existe la idea de que la fuerte relación entre el depósito a los bancos y la venta del dólar con la posibilidad de invertir en la Bolsa, de esta manera ser dueño de un porcentaje de la empresa, estos supuestos de los mexicanos no son errados, pero no están establecidos con la información suficiente para sustentar las decisiones adecuadas que requiere este negocio. Su desconfianza a los negocios bursátiles es por la percepción que tienen de la economía, es definida como mala, la falta de empleos, noticias y el eminente riesgo que asusta a los posibles clientes de la compra de acciones. La clave del manejo del dinero en un mexicano, es si el capital es usado en alguna forma del ahorro, para que este desee utilizarlo o en el mejor de los casos invertirlo.

Invertir es dar dinero a cambio de una ganancia, consideran donde pueden hacerlo, pero la falta de dinero y el desconocer como administrarlo extingue su curiosidad por formarse como clientes de las casas de bolsa. Para los jóvenes universitarios invertir en el mercado bursátil, lo perciben poco arriesgado, sin embargo al mismo tiempo creen que existe corrupción e irresponsabilidad en la cultura mexicana, por ello descartas la posibilidad de iniciarse esta área de la economía. Pero también existen los millennials que ignoran todo este proceso y se dedican totalmente a sus estudios y pasatiempos sin

prever para el futuro. El presupuesto de este nicho se gasta en necesidades escolares, cómputo y entretenimiento, la idea de crear un negocio propio es considerada también en esta población en específica. Piensan que quién puede invertir en bolsa es una persona que estudia constantemente y observa los movimientos altos y bajos de las empresas y saber cuál es más conveniente convertirse en socio accionario.

Hay jóvenes que sienten confianza en la inversión del mercado de valores en México debido a notas e información que han obtenido de internet. El prestigio de las compañías es importante para que decidan involucrarse en este negocio, pero el riesgo de la pérdida del dinero es una constante en la percepción de los mexicanos para que realicen esta actividad económica. Además tienen una opinión y desconfianza de los asesores fraudulentos, estos datos los obtienen de las mismas fuentes. La familia mexicana influye en los millennials para que adquieran créditos con los bancos, en lugar de analizar otras opciones que permitan el crecimiento de capital.

Al percibir la inversión en bolsa, como un juego de azar o un «bolado» no genera buenas expectativas ni una opción de confianza entre los jóvenes. Al desconocerse el procedimiento y la mala información, causa la pérdida de la motivación en la población joven la opción de la Bolsa para ser activo económicamente. Aunque se sabe que el crédito es un capital del cual no son propietarios y de las ganancias en los negocios bursátiles, si lo es, no se ve como un mejor camino para mejorar el estilo de vida. Con esto tampoco es percibido como una necesidad esta tipo de negocio, pareciendo más como un lujo de millonarios que una estrategia financiera.

Los jóvenes quienes quieren ver crecer su dinero ven a la inversión como un apuesta, puede no ser la imagen correcta para mucho, sin embargo es la característica principal de los magnates activos y arriesgados en la bolsa. Hay personas que creen que solo siendo rico puedes ser inversionista, en los universitarios la idea no difiere en muchos. En otros la desconfianza es por el mal manejo de los datos y la incertidumbre, pero también por la credibilidad de los auditores y la ética de los líderes empresarios. La condición de algunos estudiantes para que compren acciones es la carencia de un trabajo estable, pero por la influencia social y cultural del país, quizás aunque lo tuvieran, su motivación hacerlo encontraría otros defectos en el sistema de la BMV para negarse u oponerse a hacer compras en este tipo de negocio.

Los intermediarios para llegar a conseguir una inversión en la Bolsa, se mantiene como el principal obstáculo para acceder esta actividad. La mejor manera de tener un buen capital y cumplir con las expectativas de una buena vida, para los jóvenes, es estudiar, es la menor inversión desde su opinión en la actualidad. Si compran acciones, no están de acuerdo que terceros administren y utilicen su dinero. Otra variante que influye en la posibilidad de comprar acciones, es si la empresa en la que depositan su confianza, está relacionada con su formación académica. No hay una preferencia por empresas mexicanas o extranjeras, pero si señalan diferencias, consideran las nacionales como monopolios y estables y las transnacionales con mayor margen de ganancias, pero más fluctuantes.

Quienes forman a los universitarios creen que para ser un inversionista exitoso, debe conocer las características, el mercado donde van a invertir y le den seguimiento al riesgo sistemático. Si los jóvenes tienen iniciativa buscan y se informan adquiriendo herramientas de grupos financieros, sin embargo no saben invertir por el perfil que ostentan, esto se debe a que no les interesa y la falta de los recursos. Es responsabilidad de la educación universitaria, los bancos y casas de bolsa promover el sector de las actividades bursátiles. El desinterés en el futuro, el que no estén dispuesto a echar raíces, la apatía por informarse de las opciones y posibilidades que tiene el sector financiero para cubrir sus necesidades a largo plazo. Si se basa en el perfil socioeconómico de los estudiantes, no tienen las posibilidades de tener una participación en los negocios bursátiles, pero aun así lo tuviesen, no tienen la capacitación necesaria, y tendrían que ser autodidactas.

Los jóvenes en los mercados financieros y proyectos de inversión, deben saber administrar y saber cuándo comprar. Se requiere ser proactivo, dinámico, paciente y que sean ahorradores, la cultura financiera debe establecerse desde niveles educativos básicos. Las ideas e intenciones del capital acumulado se perciben para obtener beneficios a menor tiempo, de lo que la BMV ofrece. La captación de o atracción de recursos es muy importante para incrementar el flujo de inversionistas, para ello los capitales líquidos mayores a un millón de dólares no están centrados en los jóvenes. Se considera para participar en este gremio se requiere conocimiento técnico y dominio del mismo. No es público el acceso a la información. La gente participa de forma indirecta en sociedades de inversión o en bancos, costos operativos y complejidad aumenta los riesgos. Lo más importante que al volverse socio, corre los mismos problemas que la empresa.

El problema de la credibilidad de la BMV es el asesor, es el quién puede defraudar la confianza, se debe perfilar el cliente. Las personas pueden comprar las mejores acciones e instrumentos financieros a través de análisis técnicos. El miedo no es una justificación, en México existen regulaciones muy estrictas, pero a las instituciones financieras no les interesa informar al público en general por los costos y muchos no les interesan. Los bancos cobran comisiones llamadas fit, los cuales no están obligados a decirle al cliente, pudiendo tener mayores rendimientos y te los topan en una cantidad preestablecida, estas son las historias de terror que acaban con la iniciativa del público.

No existen medios de difusión, ni publicidad, solo a los clientes específicos, es una fuente de captación de los clientes actuales. La casa de bolsa Santander, es una banca privada que solo difunde eventos y experiencia a sus clientes específicos. El área de comunicación de la BMV respecto a los jóvenes de 14 a 30 años no ha habido impacto del público específico. Se buscan inversionistas de 35 a 65 años con un capital de un millón de dólares.

El giro empresarial más atractivo para los inversionistas es el mercado de metales preciosos, divisas, sector de deuda gubernamental, tecnológica, todo mercado cíclico. La menos populares para hacer negocios son, el mercado de armas, inmobiliarios, fibras, bonos de tasa fija. El principal requisito para poder participar en la bolsa, es vencer la barrera de la incertidumbre, leer y estudiar sobre el tema. Para iniciar en esta actividad, depende del momento, el sector financiero, el giro, industrias y desarrollo de innovaciones. Existe preferencia en involucrarse con empresas internacionales, los clientes se sienten más cómodos. El dinamismo de las compañías extranjeras da mejor posibilidad a que coticen más, en comparación con la estabilidad aburrida de las empresas mexicanas.

Los bancos no tienen interés en la vinculación con los jóvenes, tienen una visión limitada sin considerar la formación financiera hacia el público en general por parte de las instituciones financieras. No se realizan programas para enseñar ahorrar y a invertir a los jóvenes. La compra de las mejores acciones e instrumentos financieros a través de una casa de bolsa realizando análisis y siguiendo las recomendaciones a los expertos. La gente no conoce las inversiones de bolsa porque no se enseña en la escuela y no hay educación financiera, existe un miedo de la compra de acciones, la falta de visión no por los jóvenes, es generacional que no exista el interés en la sociedad mexicana.

Los riesgos de invertir en la bolsa, es que la empresa quiebre, como puedes ganar como puedes perder, alto riesgo a corto plazo, aparte de que el público siempre cree que perderá su dinero,

desconocen las inversiones a largo plazo. Los asesores crean confianza a sus clientes siendo formales e informados. Se puede saber cuál es el mejor momento para comprar o vender sus acciones. Las casas de bolsa cuentan con área de mercadotecnia basada en las estrategias de boca en boca, redes sociales y proporcionarle al cliente una oferta a la medida. Los que participan más en el mercado bursátil mexicano son los extranjeros, las casas de inversión, bancos e instituciones financieras. Uno de los posibles problemas que existen cuando las personas quiere invertir en la BMV, se necesita mínimo un millón, y no se informan. Cuando sube el precio de las acciones se venden, se debe ir incrementando las posiciones. Las empresas que recomienda un asesor en invertir son CEMEX, WALLMEX, GRUPO MÉXICO, AMAZON, VISA, FACEBOOK, etc; en concreto las en los sectores tecnológicos, de construcción y comercialización de alimentos.

El proceso para poder invertir en BMV es que una casa de bolsa te asigne a un asesor el cual determinará tu perfil y necesidades a cubrir. Puede ser un negocio para todos, pero se debe tener mucha tolerancia al riesgo, esto puede ser cuando se adquiere cultura financiera. El asesor es quién crea confianza a sus clientes a través de resultados, comunicación respetando los horizontes de inversión, esto les permite a las personas saber cuál es el mejor momento para comprar o vender acciones.

Realizan los asesores análisis técnicos en los mercados en los cuales está operando, se requiere ser economistas o contador para hacerlos. Los instrumentos financieros que replican el IPC (Índice de precios de consumo). Se debe de incursionar en la BMV pensando que es un estilo de vida. Las casas de bolsa son las encargadas de establecer vínculos con los clientes finales. Ha habido un incremento en las sociedades de inversión, vehículos colectivos para invertir en grandes montos. Así se puede tener acceso a distintos instrumentos financieros y acciones para invertir en portafolios diversificados.

Es importante conocer las entidades regulatorias y estar bien informados por parte de las áreas de analistas de las casas de bolsa. Se debe atraer a la gente con capacidad de flujo de efectivo por el tema del ahorro. Que el público en general puede participar como potencial inversionista son las áreas de promoción con los clientes. Quienes tienen una mayor participación en el mercado bursátil mexicano. En ocasiones las inversiones pueden permitir ahorrar o perder por las altas comisiones que restan las ganancias, se le adjudica esto a la posible corrupción que existe.

Teniendo un capital sólido y utilizarlo en la inversión de BMV debe ser un *modus vivendi*, de esta manera permitiría de vivir de los intereses. A este negocio no le interesa el factor humano, los bancos cuestionan la intervención de los jóvenes. Se tiene una visión limitada y no hay una formación financiera impartida por las escuelas, universidades o el sector privado que cubra las necesidades de la sociedad y las instituciones financieras para aumentar la participación económica. La clave para tener éxito es tener un objetivo y plan a mediano y largo plazo, para obtener el crecimiento de esperado del capital.

- 17) ¿Cómo lo sabes?
- 18) ¿Por qué motivos no has invertido en bolsa?
- 19) ¿Confías en las casas de Bolsa intermediarios y en los mercados bursátiles?
- 20) ¿Crees que si inviertes tu dinero en bolsa ahorrarías, se incrementaría tu dinero, perderías dinero o te volverías rico?
- 21) ¿Por qué lo crees?
- 22) ¿Cómo lo sabes?
- 23) ¿Sabes cómo funciona los mercados bursátiles?
- 24) ¿Qué sabes sobre ello?
- 25) ¿Usted ahorra? (si su respuesta es negativa pasar a la pregunta 28)
- 26) ¿En que invierte usted sus ahorros?
- 27) ¿Cómo hace crecer sus ahorros?
- 28) ¿Para usted que es ahorrar?
- 29) ¿Para usted que es invertir?
- 30) ¿Si usted conociera una forma segura de incrementar sus ahorros haría uso de ella?
- 31) ¿Qué aspectos le brindarían confianza para invertir en bolsa?
- 32) ¿En qué prefieres invertir en Bolsa o emprender un negocio?
- 33) ¿Por qué lo considera así?
- 34) ¿Usted invertiría en las acciones de una empresa mexicana o en una empresa extranjera?
- 35) ¿Qué aspectos cree que es mejor?
- 36) ¿Conoces usted que es una acción y su función?
- 37) ¿Sabe que es un instrumento financiero y su función?
- 38) ¿Usted cree que necesita una formación o capacitación para poder invertir en Bolsa?
- 39) ¿Por qué no ha invertido en Bolsa?
- 40) ¿Si ha invertido en Bolsa que lo motivo?
- 41) ¿Cuánto dinero cree usted que necesita para invertir en Bolsa?

- 42) ¿Cómo lo sabes?
- 43) ¿Usted que prefiere solicitar un crédito o invertir en Bolsa?
- 44) ¿Por qué elegiría uno sobre otro?
- 45) ¿Cómo sabría en que empresa invertir?
- 46) ¿Para usted cual es la mejor inversión?
- 47) ¿En que se basa?
- 48) ¿Defina que es para usted ser inversionista en Bolsa?

ANEXO B

Preguntas de entrevistas para docentes

Escuela:

Edad: Tiempo de trabajo: sexo: puesto:

- 1) ¿Cuál es su formación académica?
- 2) ¿Años como docente en la facultad de contaduría y administración UNAM?
- 3) ¿Cuánto tiempo lleva impartiendo la asignatura?
- 4) ¿Usted eligió la materia o se la asignaron?
- 5) ¿Cuál es el tema que más le gusta exponer a sus alumnos?
- 6) ¿Qué le gusta de ese tema?
- 7) ¿Cuál tema les interesa menos a sus alumnos?
- 8) ¿A qué se debe?
- 9) ¿Qué conocimientos y estrategias quiere que adquieran sus estudiantes?
- 10) ¿Usted ha invertido o participado en actividades bursátiles?
- 11) ¿Que sugiere para que una persona sea un inversionista exitoso?
- 12) ¿Cree que es importante que sus alumnos aprendan a ser inversionistas?
- 13) ¿Cuáles son los conocimientos básicos que sus alumnos deben de poner en práctica?
- 14) ¿Considera importante preparar a sus alumnos para ser inversionistas?
- 15) ¿Usted cree que los alumnos saben invertir?
- 16) ¿Usted como considera que obtuvieron esos conocimientos?
- 17) ¿Por qué nos aben invertir en bolsa los alumnos?
- 18) ¿Por qué no les interesa ser inversionista sus alumnos?
- 19) ¿Cuál es la utilidad de su asignatura para el egresado?
- 20) ¿Usted considera que en la facultad se enseña a ser inversionista?
- 21) ¿Cree que pueden ser inversionistas autodidactas sus estudiantes egresados?
- 22) ¿Cree que hay inversionistas en los estudiantes?
- 23) ¿Por qué?

- 24) ¿Qué actitudes o actividades tienen por haberlo logrado?
- 25) ¿Considera que se modifique el plan de estudios para formar inversionistas y emprendedores?
- 26) ¿Usted considera que se enseña a ser inversionista en la facultad de contaduría y administración UNAM?
- 27) ¿A qué se lo atribuye?
- 28) ¿Usted enseña hacer inversionista a sus alumnos?
- 29) ¿Usted cree que los alumnos cuentan con recursos económicos para invertir?
- 30) ¿En que se basa?
- 31) ¿Usted cree que sus alumnos tengan cultura del ahorro?
- 32) ¿En que se basa?
- 33) ¿Usted como fomenta el ahorro?

ANEXO C

Preguntas de entrevistas para Asesores Financieros de casas de bolsa

Casa de Bolsa:

Edad: Tiempo de trabajando: Sexo: puesto: información profesional:

Estrategias de la BMX

- 1) ¿Cuál es el interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente en los jóvenes?
- 2) ¿Realmente para quienes es negocio invertir en la bolsa mexicana?
- 3) ¿Porque es preferible como fuente de inversión?
- 4) ¿Cuáles son los riesgos de invertir en la bolsa?
- 5) ¿Por qué la gente no conoce las inversiones de bolsa?
- 6) ¿Por qué la gente tiene miedo de conocerlas?
- 7) ¿Por qué el mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas?
- 8) ¿Cómo institución que esfuerzos realizan para incrementar la cantidad de inversionistas en México?
- 9) ¿Cómo una persona puede comprar acciones e instrumentos financieros?
- 10) ¿Cómo una persona puede comprar las mejores acciones e instrumentos financieros?
- 11) ¿Qué pasa con la gente que siempre cree que perderá su dinero?
- 12) ¿En qué consiste que la gente no confía en los asesores?
- 13) ¿Los asesores como crean confianza a sus clientes?
- 14) ¿Cómo dan a conocer a conocer que se pueden confiar en los asesores y la importancia de estos?
- 15) ¿Cómo una persona puede conocer el precio de las acciones y/o instrumentos financieros?
- 16) ¿Cómo puede saber las personas cual es el mejor momento de comprar o de vender sus acciones y/o instrumentos financieros?
- 17) ¿Qué estrategias o medios de información tienen para dar a conocer sus servicios, así como la importancia de invertir en bolsa para construir un capital a futuro?

- 18) ¿La casa de Bolsa cuenta con área de Mercadotecnia?
- 19) ¿Por qué?
- 20) ¿Qué áreas son las encargadas de la mercadotecnia?
- 21) ¿En su opinión cual es el impacto que tiene el área de comunicación de la BMV respecto a los jóvenes de 14 a 30 años?
- 22) En que consiste el área de comunicación de las casas de bolsa?
- 23) ¿Cuáles son las estrategias del área de comunicación y/o mercadotecnia para informar y atraer nuevos inversionistas principalmente jóvenes mexicanos a invertir en la BMV?
- 24) ¿Qué opciones hay para una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México?
- 25) ¿Cuál es el área más importante en la casa de Bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista?
- 26) ¿En su experiencia como inversionista quienes participan más en el mercado bursátil mexicano?
- 26) ¿En su experiencia que giro empresarial es más atractivo para los inversionistas?
- 27) ¿Cuáles giros empresariales son menos atractivos para los inversionistas?
- 28) ¿En su opinión que posibles problemas considera que existen cuando las personas quieren invertir en Bolsa en México principalmente jóvenes de 14 años a 30 años?
- 29) ¿Qué sugerencias tienen para los nuevos inversionistas para que se convenzan en invertir en Bolsa?
- 30) ¿Qué características debe tener un inversionista para poder ganar dinero?
- 31) ¿Cuáles riesgos existen en invertir en bolsa en México?
- 32) ¿Usted cree que ser inversionista en bolsa en México es una forma de vida?
- 33) ¿Qué tipo de empresas principalmente como inversionista recomienda invertir?
- 34) ¿Cómo dan a conocer las ventajas de invertir en BMV?
- 35) ¿Qué tipo de empresas se invierten más mexicanas o extranjero?
- 36) ¿En su opinión los jóvenes no tienen cultura del ahorro?
- 37) ¿Por qué?
- 38) ¿Cómo casa de bolsa que acciones realizan para dar a conocer la experiencia de invertir en Bolsa a los jóvenes de 14 a 30 años?

- 39) ¿Cómo casa de bolsa como ayudan a que los jóvenes de 14 a 30 años a desarrollar una cultura enfocada a invertir en bolsa?
- 40) ¿Cuál es el proceso para poder invertir en bolsa sin saber nada?
- 41) ¿Cómo casa de bolsa consideran a los jóvenes como un sector económico a futuro?
- 42) ¿Por qué?
- 43) ¿Cómo casa de bolsa que vínculos están estableciendo en el sector económico de los jóvenes?
- 44) ¿Cómo casa de bolsa que acciones toman para enseñar a ahorrar y a invertir a los jóvenes de 14 a 30 años?
- 45) ¿Cómo casa de bolsa que tipo de promoción realizan?
- 46) ¿Cuáles son sus estrategias de publicidad?
- 48) ¿Miden el impacto o en su defecto realizan estudios de mercadotecnia de las estrategias de Marketing Publicidad, promoción o vinculación que realizan? ¿Por qué?

ANEXO D

Preguntas de entrevista para el director general adjunto de planeación estratégica y de desarrollo de negocios.

Edad: Tiempo de trabajando: Sexo: puesto: Información profesional:

Estrategias de la BMX

- 1) ¿Cuál es el interés como institución por incrementar el flujo de inversionistas particularmente en los jóvenes?
- 2) ¿Realmente para quienes es negocio invertir en la bolsa mexicana?
- 3) ¿Por qué es preferible como fuente de inversión?
- 4) ¿Cuáles son los riesgos de invertir en la bolsa?
- 5) ¿Por qué la gente no conoce las inversiones de bolsa?
- 6) ¿Por qué la gente tiene miedo de conocerlas?
- 7) ¿Por qué el mercado de jóvenes de 14 años a 30 años no es una fuente de inversionistas?
- 8) ¿Cómo institución que esfuerzos realizan para incrementar la cantidad de inversionistas en México?
- 9) ¿Cómo una persona puede comprar acciones e instrumentos financieros?
- 10) ¿Cómo una persona puede comprar las mejores acciones e instrumentos financieros?
- 11) ¿Qué pasa con la gente que siempre cree que perderá su dinero?
- 12) ¿En qué consiste que la gente no confía en los asesores?
- 13) ¿Cómo una persona puede conocer el precio de las acciones y/o instrumento financiero?
- 14) ¿Cómo puede saber las personas cual es el mejor momento de comprar o de vender sus acciones/o instrumentos financieros?
- 15) ¿Qué estrategias o medios de información tienen para dar a conocer sus servicios, así como la importancia de invertir en bolsa para construir un capital a futuro?
- 16) ¿Qué áreas son encargadas de la mercadotecnia en las casas de bolsa?

- 17) ¿Qué áreas son encargadas de la mercadotecnia en las casas de bolsa?
- 18) ¿En qué consiste el área de comunicación?
- 19) ¿En qué consiste el área de comunicación de las casas de bolsa?
- 20) ¿Cuáles son las estrategias del área de comunicación y/o mercadotecnia para informar y atraer nuevos inversionistas principalmente jóvenes mexicanos en la BMV?
- 21) ¿Qué opciones hay para una persona se pueda informar sobre las funciones y beneficios del mercado bursátil en México?
- 22) ¿Cuál es el área más importante en la casa de bolsa que el público en general puede participar como potencial inversionista?
- 23) ¿En su experiencia como inversionista quienes participan más en el mercado bursátil mexicano?
- 24) ¿En su experiencia que giro empresarial es más atractivo para los inversionistas?
- 25) ¿Cuáles giros empresariales son menos atractivos para los inversionistas?
- 26) ¿En su opinión que posibles problemas considera que existen cuando las personas quieren invertir en Bolsa en México principalmente jóvenes de 14 años a 30 años?
- 27) ¿Qué sugerencias tienen para los nuevos inversionistas para que se convengan en invertir en bolsa?
- 28) ¿Qué características debe tener un inversionista para poder ganar dinero?
- 29) ¿Cuáles riesgos existen en invertir en bolsa en México?
- 30) ¿Usted cree que ser inversionista en bolsa en México es una forma de vida?
- 31) ¿Qué tipo de empresas principalmente como inversionista recomienda invertir?
- 32) ¿Cómo dan a conocer las ventajas de invertir en BMV?
- 33) ¿Qué tipo de empresas se invierten más mexicanas o extranjeras?

Capítulo 13

Referencias Bibliográficas De Tesis

- I. Bardín, L. (1996). El análisis de contenido. España: Ediciones Akal.
- II. Crea y sube (2017), CÓMO FUNCIONA EL ALGORITMO DE YOUTUBE 2019: Tiempo de Visualización y Retención de Audiencia
- III. Emery, Douglas R., Fimerty, John D. y Store, John D. (2000) Fundamentos de Administración Financiera. Prentice Hall. México.
- IV. Flores M. (s.f.). Protege tu dinero. CONDUSEF. México.
- V. Forbes Staff. (2013). Los retos del Mexicano para invertir en bolsa. México.
- VI. Gutierrez, J. (2008). Herramientas básicas de análisis utilizadas por las casas de bolsa Nacionales para la toma de decisiones en la inversión en acciones o índices en la Bolsa Mexicana de Valores. FES CUAUTITLÁN-UNAM. México.
- VII. Haime Levy, Luis. (1998). Planeación Financiera en la empresa moderna. 4a. ed. Ediciones Fiscales ISEF. México.
- VIII. Hernández, Rodríguez y Ballesteros. (1993) Fundamentos de Administración. McGraw-Hill. México.
- IX. Koontz, Haeold y Weihrich, Heinz (s.f.). Administración una perspectiva global. 11a ed. McGraw-Hill. México.
- X. Lanzagorta, J. (2016) Qué me motivo a prender a invertir. El Economista.
- XI. Lastin, X. (2015). Mexicanos que no invierten en la BMV por las duras políticas del mercado y desconfianza. Sin Embargo. México.
- XII. Lawrence D., Haley W. (1993) Administración Financiera. McGraw-Hill. México.
- XIII. Lawrence J. Gitman (1999) conceptualiza las finanzas como el arte y ciencia de administrar dinero.
- XIV. Melí, J. (1996). Todo sobre la bolsa acerca del dinero los toros y los osos. Segunda Edición. Dolmen Ediciones. Santiago de Chile.
- XV. Notimex. (2018). El Economista. México.
- XVI. Perdomo Moreno, A. (2000). Administración Financiera de inversiones 1. Thomson. México.
- XVII. Philippatos, G. (1980). Fundamentos de Administración Financiera. McGraw-Hill. México.

- XVIII. Ponce bustos, Carlos. (2006) ¡La Fórmula: Inversiones en la Bolsa! Gasca SICCO. México, p.1. 13 Perdomo Moreno, Abraham. Análisis e interpretación de Estados Financieros. 3ª ed. ECAFSA. México.
- XIX. Rodríguez J., Alvarado D. (2005). La inversión en la bolsa de valores a través de internet para inversionistas particulares. FES CUAUTITLÁN-UNAM. México.
- XX. Santander, El ABC. (2000). Análisis Bursátil al cliente. México, julio 31.
- XXI. Sotres, F. (2015). ¿Por qué invertir en la bolsa Mexicana de Valores. México.
- XXII. Tovar A. (2014). ¿Cómo aprenden los jóvenes a invertir con la Bolsa? México.
- XXIII. Zavala D. (2017). La tecnología se pone de parte de los Millenials para la inversión, México.
- XXIV. Zvi Bodie (1999), las finanzas estudian la manera en que la gente asigna recursos escasos a través del tiempo.

Fuentes de Información Consultadas para la Propuesta

- I. ABC Color. (2004). La importancia de la Bolsa de Valores para la economía - Edición Impresa - ABC Color. Recuperado de <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/la-importancia-de-la-bolsa-de-valores-para-la-economia-774640.html>
- II. Bolsa Mexicana de Valores (2017). Jueves de Bolsa "Ser Empresario en Bolsa"[Video]. Recuperado de: <https://youtu.be/gAccHqwLA4s>
- III. Caminos de Éxito (2016) LAS REDES SOCIALES EN LOS NEGOCIOS ACTUALES- LA ECONOMIA DE LA GRATITUD-GARY VAYNERCHUK-RESUMEN ANIM [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/d0-AqPLvQ7s>
- IV. Dama G (2018). ¿Por qué son más IMPORTANTES que JESÚS? | Kardashian - Jenner (Pt. 2). [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/znXHz58bKdU>
- V. Dama G (2018). El OSCURO pasado de las KARDASHIAN - JENNER (Pt. 1). [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/C9php9wbgdg>
- VI. Dama G (2018). El OSCURO pasado de las KARDASHIAN - JENNER (Pt. 2). [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/znXHz58bKdU>
- VII. Dania Quintero (2014) La influencia de las redes sociales en la sociedad [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/i0shiLLvKQA>
- VIII. David Cantone (2017) ¿Por Qué NO CRECES En YouTube? 10 Errores Comunes de Canales Pequeños [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/177al7Lghc8>
- IX. Drawblogs (2014). ASÍ VIVEN LOS RICOS EN DUBAI [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/ygHNdzyjqhc>
- X. El Chapucero (2018) AMLO CASTIGA A TELEVISA Y SE REFUGIA EN BENDITAS REDES SOCIALES[Video].Recuperado de <https://youtu.be/vgST11hkUp0>
- XI. El Chapucero (2019) Impulsa AMLO red social mexicana para combatir a Krauze y Calderón. Se llama El Foro México [Video].Recuperado de <https://youtu.be/0Op-j0FFHR8>
- XII. El Chapucero (2019) Se desploman 80% acciones de Televisa mientras Loret y López Dóriga se hunden en ratings [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/EvMWTnb8lgs>
- XIII. EmprendeAprendiendo (2017) Como usar las redes sociales para hacer viral tu negocio | Caso Hawkers [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/NRRjqINeibQ>

- XIV. Ernesto Mateos (2018) Cómo Ganar Dinero Con La Biografía De Instagram En 2018 [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/xzfcD1XLCF8>
- XV. Expectativa Financiera, (2013). Importancia de la Bolsa de Valores. Recuperado de <https://expectativafinanciera.com/2013/01/la-importancia-de-las-bolsas-de-valores.html>
- XVI. González, D. (2005). Mercado de valores, instrumento de desarrollo económico y social. Población Y Desarrollo (versión electrónica ISSN-e 2076-054X, versión impresa ISSN 2076-0531), (29), 88-93. Recuperado de:
<http://revistascientificas.una.py/index.php/RE/article/view/790>
http://revistascientificas.una.py/index.php/RE/article/view/790/pdf_90 Importancia de la
- XVII. Invertir Mejor (2013) Cómo sacarle más provecho a las redes sociales [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/ORSaKjOQ0fw>
- XVIII. Lanchester, J. (2016). Brexit bliues. Letras Libres: España. Recuperado de:
<https://www.letraslibres.com/sites/default/files/2016-09/Dossier-lanchester-esp.pdf>
- XIX. Metepedia. (2019). Ventana Overton- Recuperado de:
https://es.metapedia.org/wiki/Ventana_Overton
- XX. Mimall hn (2017). TUTORIAL DE LA IMPORTANCIA EN LAS REDES SOCIALES [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/CZH4QTAKrOc>
- XXI. Platzi (2018) ¿Qué son las redes sociales? Definición | Curso para Community Manager [Video]. Recuperado de https://youtu.be/_CJNQHZD08w
- XXII. Romuald Fons (2016) 77 FORMAS DE AUMENTAR EL TRÁFICO DE TU BLOG [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/CfI8Up5akDE>
- XXIII. Romuald Fons (2016) CÓMO HACER UN VÍDEO VIRAL EN 30 MINUTOS [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/P15oWXAgtns>
- XXIV. Romuald Fons (2018) Cómo GANAR +3000 Seguidores REALES en Instagram Rápido [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/z13uEj4vK8o>
- XXV. Segura, L. (2018). La terrible ventana de Overton (Como legalizar cualquier cosa). Obtenido de: <https://adelantelafe.com/la-terrible-ventana-overton-legalizar-cualquier-cosa/?fbclid=IwAR0m2OA-909nc196DNYsvCxACWCI74kTIsmB2YMmco6NBxs0Rk3uFcVFjBQ>
- XXVI. Tania Gonzalez (2013) El Poder De Las Redes Sociales: Influyen Directamente En Tu Vida [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/0Da4li9SOBc>

- XXVII. TodoaClick (2017) Importancia de las Redes Sociales [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/pP-duvfg8Js>
- XXVIII. Valencia Sayak (2018). Psicopolítica, celebrity culture y régimen live en la era Trump. NORTEAMERICA, 13 (2) ,239-238, Recuperado de: DOI: <http://dx.doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2018.2.348>
- XXIX. Wall Street Wolverine (2018) ¿CUANTO DINERO GANO? Mis FUENTES de INGRESOS [Video]. Recuperado de https://youtu.be/b__QMglZcTs
- XXX. Wall Street Wolverine (2018) MARKETING VIRAL – EJEMPLOS [Video]. Recuperado de <https://youtu.be/A1UYZgxBNwE>
- XXXI. Wall Street Wolverine (2019) DROPSHIPPING - EL NEGOCIO DE MODA [Video]. Recuperado de https://youtu.be/wCDK7Dhy_y4
- XXXII. Zbigniew Szafek, B. (2013). Some Praxiological Reflections on the so Called ‘Overton Window of Political Possibilities’, ‘Framing’ And Related Problems. Reality of Politics, 4(21), 237-257. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=551247&fbclid=IwAR1kRLQRzIFpKQko2dnXnpPOvOEZo3mlIg9Nz8f6z1W8bpVn0CKQlhGQGqE>