



México, en segundo lugar por consumir agua embotellada.

FOTO ARCHIVO EE. DAVID ROJAS

Excelente negocio, el agua embotellada

P. Martínez y O. Amador
EL ECONOMISTA

MÉXICO SE ha convertido en un excelente mercado para el agua embotellada, pues en los últimos ocho años ha registrado un incremento de casi 2 millones de litros en las ventas de agua purificada, según datos de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI.

Eso ha hecho que nuestro país ocupe el segundo lugar como consumidor de agua embotellada y los ingresos por ventas rondan los 543,625 millones de pesos.

El impulso que tomó el agua en el país se debe a la desconfianza que tiene en el consumidor por beber agua de la red de distribución. El mercado del agua purificada lo concentran cuatro empresas: Danone, con su marca Bonafont que tiene 39% de la participación; y el resto se lo disputan Coca-Cola, PepsiCo y Nestlé, además de 6,000 compañías micro y pequeñas que hay en el país.

Aunque a decir de los analistas, este mercado es muy competitivo, ya que es posible encontrar en cada estado marcas distintas comercializando agua embotellada.

La Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares detalla que entre el 2004 y el 2006, el desempleo a nivel nacional para la compra de agua embotellada fue 0.4% del gasto monetario.

El gasto que realizan los hogares en agua purificada es la mitad del gasto en agua que se recibe de la red pública (0.4 por ciento).

En los hogares urbanos se observa que gastan casi el doble que los hogares rurales (0.5%) en agua como servicio en la vivienda.

empresas@eleconomista.com.mx

ENTORNO BURSÁTIL

Carlos Ponce Bustos

cponce@ixe.com.mx

Momento de ser empresario

VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La tabla anexa resume algunas ventajas y desventajas que en nuestra opinión involucran alternativas empresariales.

ALTERNATIVA: VENTAJAS	PROPIO	FRANQUICIA	BOLSA
Menor monto de inversión inicial.			*
Evita trámites (tiempo) de apertura y constitución.			*
Evita búsqueda de local, empleados, etcétera.			*
Menor tiempo para ser accionista por trámites anteriores.			*
No hay trato directo con clientes, proveedores, etcétera.			*
Presenta información financiera trimestral.			*
Crecimiento promedio de resultados mejor al PIB.			*
Garantía de mejores prácticas corporativas.			*
Administración exitosa probada.			*
Fácil realización (venta) de ser requerido.			*
Reconocidas marcas locales y/o internacionales.			*
Creación directa de fuente de trabajo.			*
Participación directa en toma de decisiones.			*
Flexibilidad para adaptarse a nuevos nichos de mercados.			*

DESVENTAJAS

Mayor probabilidad de mala administración.			*
Posible falta de capital.			*
Posible desconocimiento de mercado.			*
Posible falta de preparación.			*
Posible escasa planeación.			*
Posible tendencia a ser "todólogo".			*
Pago de regalías.			*
Creatividad limitada.			*

FUENTE: IXE CASA DE BOLSA

CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD DE EMPRESAS EN LA BOLSA IV TRIMESTRE DEL 2009

¿Qué le parecería ser dueño de Wal-Mart, Televisa, Coca-Cola, Kimber, Casas GEO, Starbucks, Herdez, o Teléfonos de México entre otras?

EMISORA	% CREC. EBITDA IV TRIM. DEL 2009	EBITDA/ACT. TRIM.	RENTAB
Amx	16.90%	35.80%	35.80%
Lab	122.60%	31.70%	31.70%
Kimber	10.00%	30.70%	30.70%
Herdez	80.10%	24.50%	24.50%
GModelo	15.70%	22.90%	22.90%
Walnex	10.20%	21.40%	21.40%
Peñoles	154.20%	20.80%	20.80%
Bimbo	55.70%	20.40%	20.40%
Kok	15.00%	18.90%	18.90%
Mexchem	26.20%	18.60%	18.60%
TvAzteca	12.10%	18.50%	18.50%
Femsa	17.60%	18.20%	18.20%
Alsea	48.10%	16.40%	16.40%

FUENTE: IXE CASA DE BOLSA / BMV.

berá verse como lo que es, la oportunidad de convertirse en accionista, socio minoritario de una o un grupo de empresas de lo más reconocidas en México y en el mundo, cuyos niveles de rentabilidad y crecimiento promedio histórico han superado por mucho los resultados de la economía del país en su conjunto medida a través del PIB.

Cuando usted invierte en la Bolsa, se convierte en dueño proporcional de estas empresas, recibe un dividendo anual producto de sus utilidades y su inversión crece además con la demanda de otros accionistas.

No necesita evaluar locales, contratar personal, pagar impuestos (inversión exenta), mantener instalaciones, discutir con clientes y/o levantarse muy temprano.

La tabla anexa resume algunas ventajas y desventajas que en nuestra opinión involucran alternativas empresariales, la mejor será la que más se adapte al perfil individual y tampoco debe ser una sola, la diversificación es el elemento básico del control del riesgo. Lo importante es reflexionar sobre la realidad del potencial del inversionista en Bolsa.

El autor es Director General Adjunto de Análisis y Estrategia de Ixe Grupo Financiero.

"Prefiero ser accionista de una buena empresa que sólo propietario de una mala"

Tristan Bernard

Desde hace tiempo, el contexto de tasas de interés tan bajas en México y el mundo (4.0% efectivo) va - luego de impuesto - en Cetes invita a evaluar el convertirse en empresario y no en ahorrador.

Todo apunta a que una empresa relativamente bien manejada, difícilmente podría no generar niveles de rentabilidad (utilidad anual/capital invertido) superiores a lo que hoy paga una inversión segura en el banco (recordemos que si a la tasa nominal del banco - no mayor a 5.0% - le resta usted su verdadero nivel de inflación personal, seguramente está perdiendo capacidad de poder adquisitivo). ¡No hay duda, es momento de ser empresario!

No obstante, la realidad es que el tiempo y desgaste de las actividades que implican iniciar y operar una empresa, amén de los riesgos de la inexperiencia que han hecho que en México de cada 10 empresas que comiencen sólo dos sobreviven, dificultan esta decisión que parecería muy lógica y muy atractiva desde un punto de vista financiero.

En México, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) representan el motor del crecimiento económico interno, este grupo constituye 99.8% de los negocios, aportan aproximadamente 64.0% de la fuerza laboral, generan casi 72.0% del empleo y contribuyen con más de 52.0% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Su importancia es evidente y por ello, la creación de distintos programas del gobierno para fomentar su crecimiento y apoyo en capacitación y financiamiento. Las franquicias por su parte, representan una alternativa de negocio con importantes ventajas en términos del valor agregado y experiencia asociada.

Esta participación semanal reconoce ampliamente la importancia de los negocios en México y alienta el interés por un enfoque empresarial pero invita también a probar ser accionista en la proporción que elija del giro y/o actividad que considere.

¿Le gustaría ser comerciante?, ¿dedicarse al negocio de medios de comunicación?, ¿al consumo?, ¿a la tecnología?... ¿Qué le parecería ser dueño de Wal-Mart, Televisa, Coca-Cola, Kimber, Casas GEO, Starbucks, Herdez, o Teléfonos de México entre otras? En México prevalece un amplio desconocimiento sobre la realidad de la inversión bursátil como una alternativa accesible (monto de \$20,000) con riesgos controlados a través de metodologías que aseguran la creación de un buen patrimonio a mayor plazo.

No se trata de comprar y vender todos los días, ni de especular para ser millonario en poco tiempo pues el riesgo asociado es sumamente alto. La inversión en la Bolsa de