

ACCIONES

BOLSA MEXICANA DE VALORES



MERCADO RETAIL EN MÉXICO

INVERTIR NUNCA FUE TAN FÁCIL

Septiembre 2025 | bmv.com.mx



Bolsa
Mexicana



04

ENTREVISTA

LA TECNOLOGÍA TRANSFORMA
EL ACCESO A LA BOLSA

Pedro De Garay
-CEO de GBM

06

ENTREVISTA

UNA NUEVA ERA:
LA DEL INVERSIONISTA RETAIL

Luis Rivera
-CEO de Casa de Bolsa BBVA

14

ENTREVISTA

EL FUTURO ECONÓMICO
DE MÉXICO

Iván Arias
-Director de Estudios
Económicos de Banamex

11

ENTREVISTA

PORTAFOLIO DE
PRODUCTOS

Daniel Carrillo
-Director de Estrategia Comercial
de Casa de Bolsa Finamex

20

OPINIÓN

ESG: EL BLINDAJE DE MÉXICO
ANTE LA GUERRA ARANCELARIA

Pablo Necoechea
-Director Regional de EGADE Business
School del Tec de Monterrey

08

ENTREVISTA

EL PODER DE APRENDER
A INVERTIR

Luis Tinajero
-Director responsable del Reto Actinver
y Acelera Academy de Actinver

25

ENTREVISTA

SALUD FINANCIERA Y
TRANSFORMACIÓN DIGITAL

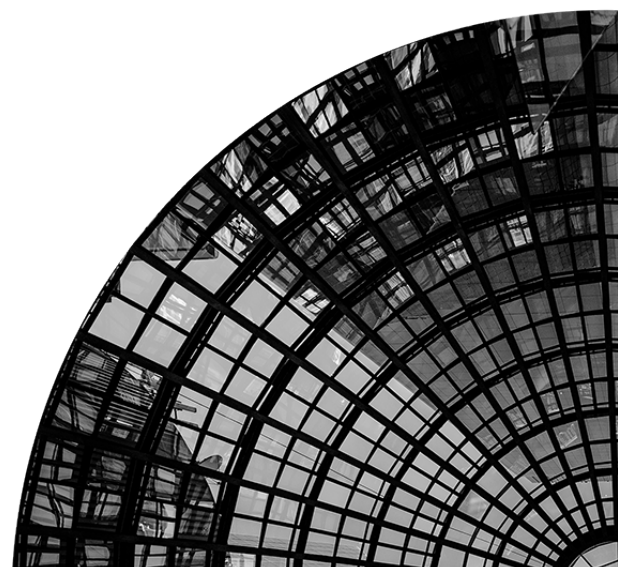
Ana Luisa Saavedra
-Directora de Educación Financiera
de Coppel

28

ESTADÍSTICAS DE OPERACIÓN
DEL GRUPO BMV

23

¿CÓMO EMPIEZO
A INVERTIR?



ACCIONES

BOLSA MEXICANA DE VALORES

Una publicación de



■ DIRECTORIO

Lucero Álvarez
Directora Editorial

Jorge Alegría Formoso
Director General de Grupo BMV

Luis René Ramón
Director Ejecutivo Comercial

Paola Rosillo Pedrosa
Directora de Mercadotecnia

Alberto Maya
Subdirector de Comunicación Corporativa

Carlos Ocampo Vargas
Gerente de Comunicación Corporativa

*Las opiniones expresadas en esta publicación sólo representan la opinión actual del analista y no representan la opinión de Bolsa Mexicana de Valores S.A.B. o del Grupo Bolsa Mexicana de Valores (en adelante BOLSA), ni de sus funcionarios.

*El contenido de esta publicación no constituye recomendación y/o postura de BOLSA, para comprar, vender o suscribir ninguna clase de valores o bien para la realización de operaciones específicas. BOLSA no asume, ni asumirá obligación alguna derivada del contenido de dicha publicación, por lo que ningún tercero podrá alegar un daño, perjuicio, pérdida o menoscabo en su patrimonio derivado de decisiones de inversión o decisión que hubiese basado en este documento o contenido audiovisual.

*Asimismo, BOLSA no autoriza para que se utilice, edite y reproduzca total o parcialmente este contenido por cualquier medio o forma (tales como los medios impresos, digitales y/o electrónicos, de almacenamiento permanente o temporal de datos, imágenes y/o video), incluyendo la creación y utilización de materiales que contengan información para fines de difusión y publicidad.



Jorge Alegría Formoso

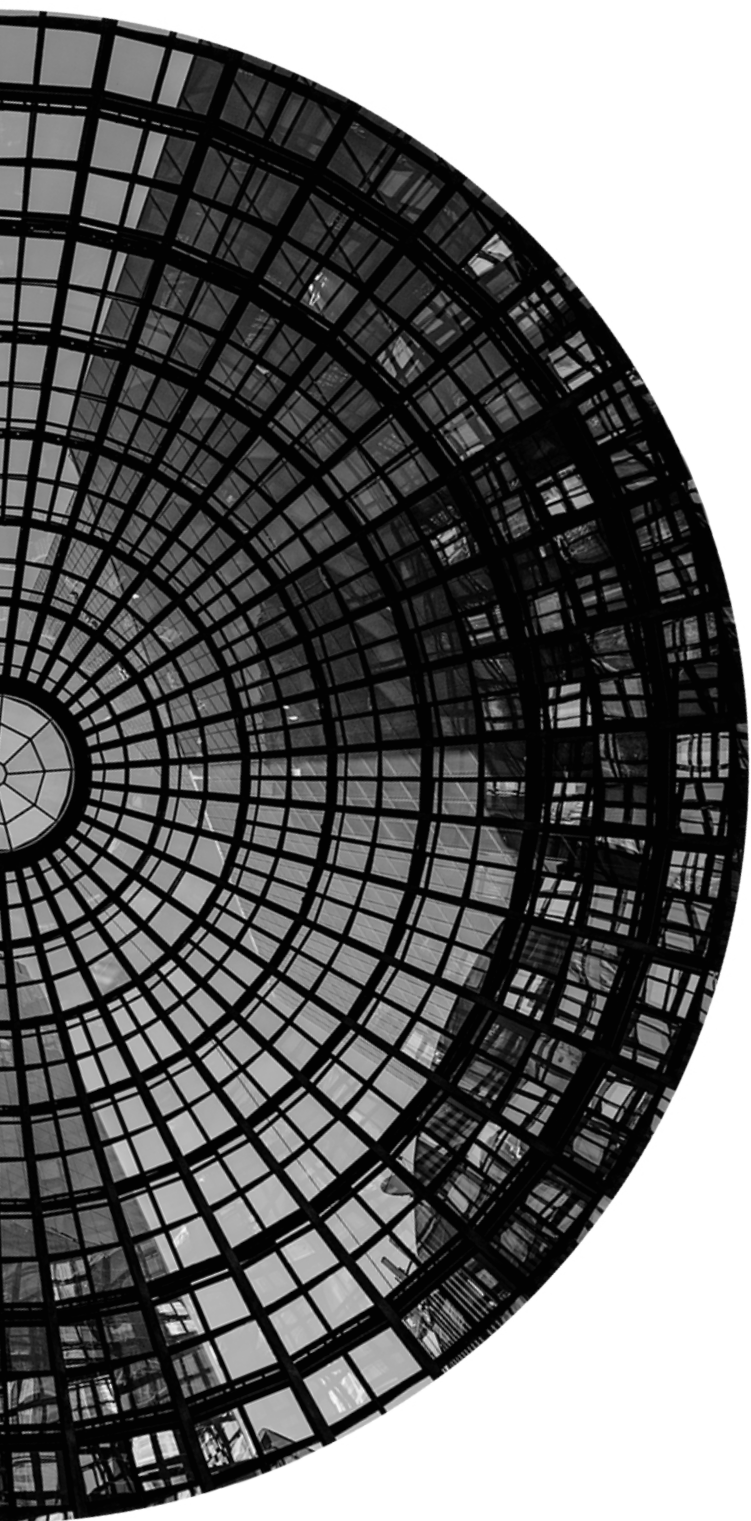
Director General de Grupo BMV

Estimados lectores:

En los últimos años, el mercado retail ha emergido como uno de los motores más dinámicos en la evolución del sistema bursátil mexicano. Cada vez más inversionistas individuales muestran interés por participar en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), impulsados por un contexto de mayor digitalización, plataformas accesibles y una creciente conciencia sobre la importancia de la planificación financiera.

Este fenómeno ha transformado la manera en que las casas de bolsa conciben su papel en el mercado, impulsándolas a innovar y a generar estrategias enfocadas en acercar el mundo de las inversiones a un público más amplio.

Las casas de bolsa han pasado de ser intermediarios, a convertirse en actores clave en la democratización del mercado de valores. A través de herramientas tecnológicas, procesos simplificados y esquemas de educación financiera, estas instituciones facilitan que perfiles antes ajenos al sector encuen-



tren oportunidades de inversión acordes a sus objetivos y capacidades. El resultado es un ecosistema más diverso y participativo, donde los inversionistas retail ya no son una minoría sino un segmento estratégico con potencial de crecimiento sostenido.

Para la Bolsa Mexicana de Valores, este cambio representa un desafío y una oportunidad; por un lado, implica adaptar la infraestructura y los productos bursátiles a las necesidades de nuevos inversionistas; por otro, fortalece la profundidad y liquidez del mercado, aspectos esenciales para atraer capital y consolidar la posición de México como referente financiero en la región.

Analizar cómo las casas de bolsa impulsan el mercado retail permite comprender no solo el impacto económico de esta tendencia, sino también su dimensión social: promover el acceso al mercado de valores contribuye a cerrar brechas de inclusión financiera y fomenta una cultura de ahorro e inversión que beneficia a la economía en su conjunto. En este contexto, el retail deja de ser un actor emergente para convertirse en un pilar del futuro bursátil mexicano.

LA TECNOLOGÍA TRANSFORMA EL ACCESO A LA BOLSA



Pedro De Garay
CEO de GBM

“Logramos que un inversionista que empieza con poco capital pueda acceder a estrategias de inversión antes reservadas a clientes institucionales”.

En un mercado bursátil históricamente dominado por inversionistas institucionales, la innovación se ha convertido en la llave para abrir las puertas a miles de mexicanos interesados en tomar el control de sus finanzas. Platicamos con Pedro De Garay, CEO de GBM.

BMV: ¿Cómo la estrategia de GBM logra combinar la tecnología, productos accesibles y una visión clara de inclusión financiera?

PDG: “En GBM creemos que invertir debe ser tan fácil y natural como usar cualquier app. La tecnología nos permite simplificar lo complejo, abrir la puerta a productos que antes estaban disponibles solo para unos pocos y seguir con nuestra visión de

inclusión financiera: cualquier persona en México, sin importar su punto de partida, pueda construir y crecer su patrimonio. La combinación de la tecnología, el catálogo de productos y la disminución de las barreras de entrada nos ha permitido construir un ecosistema completo al alcance de un clic”.

BMV: ¿Qué papel juega la automatización y la inteligencia de datos en sus estrategias de inversión para clientes minoristas?

PDG: “La automatización y el análisis de datos con herramientas son un pilar fundamental de nuestra operación. Esto nos permite ofrecer portafolios más personalizados, tomar decisiones más rápidas y precisas, y reducir costos que, además, benefician al cliente. Con inteligencia de datos anticipamos necesidades, identificamos oportunidades y creamos experiencias mucho más relevantes; logramos que un inversionista que empieza con poco capital pueda acceder a estrategias de inversión antes reservadas a clientes institucionales”.

BMV: ¿Cuáles son las principales innovaciones tecnológicas que han desarrollado para mejorar la experiencia del usuario?

PDG: “En los últimos años hemos construido una plataforma que integra inversiones, asesoría, educación y contenido en un mismo lugar. Hemos desarrollado procesos 100% digitales para abrir cuentas en minutos, herramientas de análisis poderosas y una experiencia intuitiva para inversionistas.

Además, estamos incorporando inteligencia artificial para ofrecer asesoría hiperpersonalizada, ayudando a que cada usuario tenga un ‘copiloto financiero’ a la medida”.

BMV: ¿Cuál es la importancia de asegurar una buena experiencia de los perfiles principiantes?

PDG: “Es clave, porque la primera experiencia define si una persona se convierte en inversionista para toda la vida o si abandona el intento. Si logramos que su primer contacto sea sencillo y claro, creamos confianza, y la confianza es el activo más valioso en el mundo financiero. Por eso invertimos tanto en procesos simples, contenido educativo y acompañamiento, para que desde el primer día como inversionista sepas que tienes el control de tu dinero y de tu futuro”.

BMV: ¿Qué productos financieros están diseñados específicamente para el público retail?

PDG: “Hemos creado soluciones que cubren desde el primer paso hasta inversiones más sofisticadas, como cuentas de inversión sin mínimo de apertura, portafolios automatizados, planes de retiro con beneficios fiscales, productos de renta fija y variable, y herramientas para invertir en acciones de México, Estados Unidos y el mundo. Todo en una sola plataforma, con la misma calidad de servicio para alguien que empieza con cien pesos, o para un cliente con millones invertidos”.





UNA NUEVA ERA: LA DEL INVERSIONISTA RETAIL

Luis Rivera

CEO de Casa de Bolsa BBVA

“El mayor crecimiento está en el inversionista individual, lo hemos visto en otros países semejantes a México y creemos que esa es la dirección correcta”.

La visión del mercado *retail* ya no es una promesa futura, sino una realidad en expansión que está reconfigurando el panorama bursátil del país. ¿Cuál ha sido su evolución, las tendencias que marcan su crecimiento y los retos que enfrenta? Platicamos con Luis Rivera, CEO de Casa de Bolsa BBVA.

BMV: ¿Cuál es el papel del cliente retail en la estrategia actual y futura de Casa de Bolsa BBVA?

LR: “En BBVA México siempre hemos estado comprometidos con las personas. Consideramos que el mayor crecimiento está en el inversionista individual, lo hemos visto en otros países semejantes a México y creemos que esa es la dirección correcta”.

BMV: ¿Cómo ha evolucionado el perfil del inversionista individual en México en los últimos años?

LR: “México se ha caracterizado, en años anteriores, por tener una baja cultura financiera; sin embargo, gracias a la tecnología, las redes sociales y al esfuerzo de las instituciones por acercarse a la gente, la educación ha avanzado de manera considerable. Esto ha logrado que la población sea más sofisticada al utilizar productos financieros”.

BMV: ¿Cuáles son los principales retos que enfrentan para seguir impulsando el crecimiento del inversionista minorista?

LR: “Seguir impulsando la cultura financiera, rompiendo tabúes y acercando a la gente a todas las oportunidades que existen. Es importante el acompañamiento y el perfilado de los usuarios para la correcta aplicación de acuerdo con sus necesidades, con profesionales aptos para su atención, así como una mayor participa-

ción de los reguladores para continuar perfeccionando nuevos productos y facilitar la entrada de más participantes que aporten experiencia y liquidez”.

BMV: ¿Qué tendencias están observando en el comportamiento del retail en un entorno de altas tasas de interés?

LR: “Depende mucho de su perfil, ya que la recomendación siempre está vinculada a sus objetivos y edad. Muchos invierten en deuda gubernamental más que en otros instrumentos, pero esto está empezando a cambiar poco a poco; algunos mercados han tenido un desempeño extraordinario en estos meses”.

BMV: ¿Qué aprendizajes han tomado de mercados como Estados Unidos o Europa en términos de participación del retail?

LR: “Son mercados mucho más desarrollados. No creo que estemos cerca de la participación *retail* con la que ellos cuentan, ya que durante muchos años han implementado estrategias para involucrar a la población en los mercados. Además, culturalmente hemos vivido circunstancias distintas, pero siempre han marcado tendencia en países como el nuestro. A través de nuestra presencia en mercados internacionales, incluyendo Europa y Estados Unidos, y de diferentes instituciones (asociaciones y reguladores), procuramos aprender y traer esa experiencia a México, en donde aún tenemos un largo camino por recorrer. Es un gran reto, pero queremos ser líderes en el sector”.





Luis Tinajero

Director responsable del
Reto Actinver y Acelera
Academy de Actinver

“Empieza a invertir. No hay momento perfecto, no se necesita ser experto ni tener grandes cantidades de dinero. El primer paso es interesarse”.

EL PODER DE DE APRENDER A INVERTIR

La educación financiera se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para lograr una mayor inclusión económica y fortalecer la salud patrimonial de los ciudadanos. Algunos intermediarios financieros no solo facilitan el acceso al mercado bursátil, sino que también impulsan una transformación cultural: la de invertir con conocimiento. Platicamos con Luis Tinajero, Director responsable del Reto Actinver y Acelera Academy de Actinver.

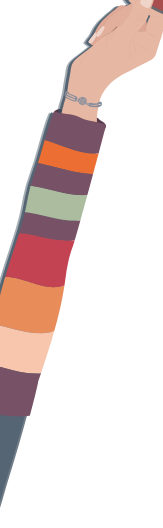
BMV: ¿Cuál es la importancia de la educación financiera para fomentar la participación del público en los mercados bursátiles?

LT: “Más que importante, la educación financiera es urgente. Durante años, el acceso a los mercados bursátiles fue visto como un privilegio: algo lejano, complejo, exclusivo. Pero eso ya cambió, y debemos comunicarlo más rápido. Aprender a invertir, aunque sea en lo más básico, transforma la manera en la que una persona se relaciona con su dinero, con su futuro y con las decisiones que toma todos los días. Cuando entendemos que invertir es más que solo buscar rendimiento, sino que es planificar para el futuro, el mercado deja de ser incomprensible y pasa a ser una poderosa herramienta para pensar en el mañana. Eso hace un país que se construye con visión de largo plazo. La educación financiera nos permite pasar de una economía de supervivencia a una economía de la construcción, de la visión y de la planificación. Por eso, participar en los mercados bursátiles no debe verse como una actividad de riesgo, sino como un derecho que se ejerce con conocimiento”.

BMV: ¿Cuál es el compromiso de Actinver, como grupo financiero, con la inclusión financiera?

LT: “En términos de educación financiera, en Actinver hemos identificado que existen tres factores fundamentales: 1) La digitalización. Esto ha modificado la educación en cuanto a cómo se puede acceder a contenido educativo a través de plataformas y contenido digital. También ha modificado la forma de tener acceso a instrumentos de inversión, tanto para obtener información como para su contratación. En este sentido, nosotros contamos con nuestra plataforma de Actinver Trade (antes Bursanet) para dar ese acceso digital a los inversionistas; 2) El acceso a los productos. El acceso a los productos de inversión se ha democratizado, antes se necesitaban grandes cantidades de dinero para poder invertir, y esto ha cambiado de manera importante hoy en día; 3) Desconfianza por desconocimiento. La falta de educación hace que el desconocimiento de productos o de instituciones cause desconfianza y, por tanto, las personas prefieran evitar estos temas. Todos los puntos anteriores se resuelven con educación. Lo que hemos identificado en Actinver, a través de nuestra plataforma líder en educación en línea en inversiones: Acelera Academy, es que es importante hacer contenido que se entienda por las personas que no son financieras. Acelera Academy ofrece educación financiera gratuita y de calidad, diseñada para todos: desde quienes están dando sus primeros pasos hasta quienes buscan consolidar una estrategia patrimonial. También impulsamos, año con año, el Reto Actinver”.

BMV: El Reto Actinver es una iniciativa de Corporación Actinver que busca promover la educación financiera a través de una experiencia práctica y educativa en el mundo de las inversiones. ¿Cuáles han sido los principales aprendizajes desde su lanzamiento y cómo ha evolucionado a lo largo de los años?



LT: “El Reto Actinver nació hace 17 años con una idea muy sencilla, abrir el conocimiento para invertir y vivir esa experiencia mediante un simulador de inversión conectado directamente con la Bolsa Mexicana de Valores. Con el paso del tiempo, se ha convertido en un verdadero ejercicio de educación financiera. Hemos visto que las personas quieren aprender, hay interés por saber cómo funciona la Bolsa y cómo construir un patrimonio. El año pasado tuvimos más de 41 mil participantes. El Reto combina teoría con simuladores en tiempo real, donde cada participante invierte un millón de pesos virtuales en el mercado bursátil, como si fuera una cuenta real. La experiencia se acompaña con talleres y conferencias de expertos. A lo largo de los años han participado universitarios, amas de casa, jubilados, profesionistas, microempresarios y personas con formación profesional completamente ajena al mundo de las finanzas, como médicos o músicos.

Hoy, el Reto es un movimiento: más de 100 mil personas han participado y muchos de ellos han dado el salto a convertirse en inversionistas. En esta edición 2025 alineamos el Reto a una idea que nos representa profundamente: “La grandeza no es un destino, es un camino”. Porque invertir no es un evento, es un hábito, y ese hábito se construye paso a paso, con práctica, con información y con confianza. Las inscripciones ya están abiertas e iniciamos la formación de seis semanas el 6 de octubre. Pueden visitar www.retoactinver.com”.

BMV: ¿Qué consejo le darías a alguien que quiere comenzar a invertir hoy por primera vez?

LT: “Empieza a invertir. No hay momento perfecto, no se necesita ser experto ni tener grandes cantidades de dinero. El primer paso es interesarse y buscar infor-

mación sobre finanzas e inversiones, con fuentes serias. Hay que ser selectivos y verificar que la información provenga de instituciones reguladas y profesionales, como Acelera Academy de Actinver. Empiecen, pero háganlo constante. No hay cantidad pequeña si hay disciplina, y si pueden acompañarse de plataformas como Acelera Academy o vivir la experiencia del Reto Actinver, mucho mejor, porque la confianza también se entrena”.

BMV: Los ingresos limitados o inestables dificultan establecer un hábito de inversión. ¿Es posible lograrlo?

LT: “De hecho, los que más se benefician de adquirir el hábito de invertir son justamente quienes tienen ingresos limitados, porque cada peso cuenta más. En un entorno como el nuestro, donde millones de personas viven al día, enseñarles que pueden empezar con lo que tengan al mes puede ser una revolución silenciosa. Insisto: lo importante es la disciplina para hacerlo y la constancia para mantenerlo.

En México estamos acostumbrados a ahorrar lo que nos sobra, y muchos sabemos que la mayoría de las veces “no sobra” al final del mes o de la quincena. Lo que deberíamos hacer todos es ahorrar primero, y después entonces sí, gastar lo que sobra. Por eso, el cambio real está en la mentalidad: pasar de “cuando tenga más, empiezo” a “con lo que tengo, empiezo”. Se escucha difícil, pero no es imposible. Por eso insistimos tanto en la educación. Porque cuando una persona entiende por qué vale la pena invertir, encuentra la manera de hacerlo. No se trata de prometer riqueza inmediata, sino de abrir la puerta a una estabilidad posible. El hábito es más fuerte que el monto, y cuando ese hábito se arraiga, los ingresos, aunque cambien, ya no se evaporan: se transforman”.

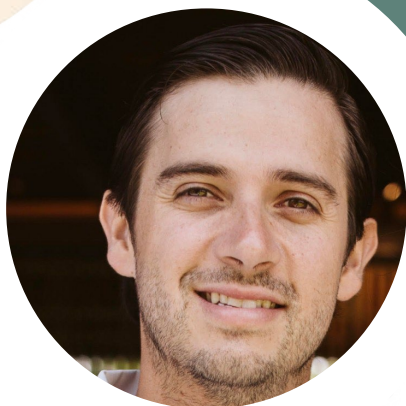


Diversificación



Liquidez

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS



Daniel Carrillo

Director de Estrategia Comercial
de Casa de Bolsa Finamex

“En el segmento retail, hemos observado una marcada preferencia por CETES y Fondos de Inversión, debido a su accesibilidad, bajo riesgo y facilidad de uso”.

El crecimiento del segmento *retail* ha impulsado a las casas de bolsa a rediseñar su propuesta de valor para atender a un público que demanda productos simples, bajas comisiones y una experiencia digital eficiente. Platicamos con Daniel Carrillo, Director de Estrategia Comercial de Casa de Bolsa Finamex.

BMV: ¿Qué tipo de productos financieros están priorizando hoy para el inversionista retail?

DC: “En Finamex, estamos promoviendo activamente la inversión en instrumentos de renta fija, principalmente CETES y Fondos de Inversión, como parte de nuestra estrategia para ofrecer alternativas sólidas y diversificadas a nuestros clientes.

Los CETES representan una opción segura y libre de riesgo, mientras que los más de 50 Fondos de Inversión que distribuimos permiten acceder a estrategias que buscan superar la tasa de fondeo. Esta combinación nos permite brindar a los inversionistas una propuesta equilibrada entre seguridad y rendimiento, fomentando una cultura financiera sólida y orientada al largo plazo”.

BMV: ¿Cómo han adaptado la complejidad de los instrumentos para hacerlos más comprensibles y accesibles al público general?



DC: “En Finamex, somos conscientes de que la comprensión de los instrumentos financieros puede representar un reto para muchos inversionistas, especialmente aquellos que están dando sus primeros pasos. Por ello, hemos trabajado activamente en hacer más accesibles y comprensibles productos como los CETES y los Fondos de Inversión, sin sacrificar la profundidad técnica necesaria para una toma de decisiones informada. Nuestra estrategia se ha centrado en una capacitación constante y cercana, utilizando formatos accesibles como *webinars*, *mailings* informativos y videos cortos explicativos, que permiten a los clientes entender de forma clara las características, beneficios y riesgos de cada instrumento. Estos contenidos están diseñados para traducir conceptos financieros complejos en información práctica y útil, adaptada a distintos niveles de conocimiento.

De esta manera, buscamos empoderar a nuestros clientes para que tomen decisiones con mayor confianza, combinando instrumentos seguros como los CETES con fondos que ofrecen oportunidades de rendimiento por encima de la tasa de fondeo, dentro de una estrategia de inversión diversificada y bien fundamentada”.

BMV: ¿Han incorporado productos temáticos (ESG, tecnología, fondos globales) o portafolios automatizados para este segmento?





DC: “En Finamex hemos incorporado productos temáticos dentro de la oferta de Fondos de Inversión que distribuimos, con el objetivo de brindar a nuestros clientes acceso a tendencias globales y estrategias especializadas. Entre estos fondos se incluyen opciones que integran criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza), así como fondos enfocados en tecnología, innovación y mercados internacionales, lo que permite construir portafolios con una visión más estratégica y alineada con los intereses actuales del mercado. Adicionalmente, estamos trabajando en un modelo en el cual el cliente podrá invertir en portafolios gestionados directamente por Finamex, conformados tanto por fondos propios como por los fondos de terceros que distribuimos. Con esta iniciativa buscamos ofrecer una solución integral, en la que nuestros expertos diseñen y administren estrategias diversificadas, alineadas con el perfil de riesgo y los objetivos financieros de cada cliente.

Aunque actualmente no ofrecemos portafolios automatizados, muchos de los fondos que distribuimos ya integran modelos de gestión profesional, lo que permite a los inversionistas acceder a soluciones estructuradas sin necesidad de una gestión activa por su parte.

Esto se complementa con nuestros esfuerzos de educación financiera, a través de *webinars*, *mailings* y videos explicativos, que ayudan a nuestros clientes a comprender estas alternativas y tomar decisiones informadas.

BMV: ¿Qué tipo de activos prefieren los clientes retail: acciones, fondos, Cetes, FIBRAS?, y ¿qué papel tiene este tipo de inversiones dentro de su estrategia retail?

DC: “En el segmento *retail*, hemos observado una marcada preferencia por CETES y Fondos de Inversión, debido a su accesibilidad, bajo riesgo y facilidad de uso. Los CETES ofrecen una alternativa segura y predecible, ideal para quienes buscan proteger su capital, mientras que los fondos permiten diversificar con estrategias que buscan generar rendimientos superiores a la tasa de fondeo. Esta combinación ha sido clave para atraer tanto a nuevos inversionistas como a clientes que priorizan la estabilidad con potencial de crecimiento”.

BMV: ¿Cómo equilibran el costo de adquisición del cliente retail con la rentabilidad del servicio?

DC: “En Finamex, el modelo de atención para el segmento *retail* ha sido diseñado para ser altamente eficiente desde el punto de vista operativo. La mayoría de nuestros clientes *retail* se autogestionan a través de plataformas digitales, lo que reduce significativamente los costos asociados a la adquisición y atención personalizada. Esto nos permite ofrecer productos accesibles y competitivos sin comprometer la calidad del servicio ni la experiencia del usuario. Gracias a esta estructura, no es necesaria una fuerza de ventas robusta para atender este segmento, lo que mejora la rentabilidad del servicio”.

EL FUTURO ECONÓMICO DE MÉXICO



Iván Arias

Director de Estudios Económicos
de Banamex

“Un debilitamiento significativo de las finanzas del sector público podría afectar el riesgo país o la calificación crediticia”.

México atraviesa un momento clave para su economía, marcado por diversos factores que podrían definir su rumbo en los próximos meses. Platicamos con Iván Arias, Director de Estudios Económicos de Banamex.

BMV: ¿Cuáles son las expectativas de Banamex para el PIB de México en 2025 y 2026?

IA: “La economía mexicana se ha desacelerado de manera importante desde finales de 2023. En el primer semestre acumuló un crecimiento anual de 0.4%, el

menor desde 2021. Si bien se observó una mejoría en el segundo trimestre y parece haber disminuido la probabilidad de ver una contracción profunda en el corto plazo, su crecimiento permanece moderado. Además, el panorama para los determinantes de la actividad, en particular la expectativa de desaceleración de la economía de Estados Unidos, el menor dinamismo del mercado laboral, las elevadas tasas de interés, la consolidación fiscal en marcha y los efectos de la elevada incertidumbre que persiste, permiten anticipar que el crecimiento se mantendrá contenido en los próximos meses. En específico, estimamos el crecimiento del PIB en 0.4% en 2025 y 1.5% en 2026”.

BMV: ¿Cuál es el impacto de factores externos como la desaceleración en Estados Unidos o los nuevos aranceles de Donald Trump en México?

IA: “En el primer semestre afectaron por dos vías. Por un lado, la incertidumbre que ha generado la política comercial de Estados Unidos ha debilitado la inversión, por lo tanto, las perspectivas de crecimiento de todo el mundo, principalmente de Estados Unidos y sus socios comerciales más cercanos como México, Canadá y China. Por otro lado, la estrategia de empresas y consumidores de adelantar compras antes de la imposición de aranceles para minimizar su pago llevó a cierto impulso de las manufacturas, contribuyendo al crecimiento del PIB en el corto plazo.

El primer efecto, negativo sobre la inversión, se irá moderando a medida que se vaya esclareciendo la política comercial de largo plazo, cosa que ya ocurrió con algunos países como Reino Unido, India y Japón, pero no con México. El segundo podría verse reflejado en un menor dinamismo de las manufacturas en la medida que las empresas hayan incrementado sus inventarios y los empiecen a usar ahora que les cobren aranceles”.

BMV: ¿Cómo evalúan la postura actual del Banco de México? ¿Esperan recortes adicionales en la tasa de referencia en lo que resta del año?

IA: “Considero que es adecuado disminuir la tasa de interés de los niveles extremadamente altos que registró, toda vez que la inflación ha bajado significativamente respecto a lo observado en el pico de 8.7% en agosto de 2022 a 3.9% en promedio en enero-julio de este año (por debajo de su promedio histórico de 4.4%); la debilidad del crecimiento económico que se anticipa continuará por algún tiempo, así como la apreciación del tipo de cambio, lo que da confianza respecto a que la inflación se mantendrá bastante controlada (no necesariamente en el objetivo de 3.0%, pero sí menor a su promedio). En este sentido, estimamos que Banxico realizará recortes de 25 puntos base en sus decisiones de septiembre y noviembre, de tal manera que la tasa de interés cerraría 2025 en 7.25%”.

BMV: ¿Cuál es el escenario de las finanzas públicas y qué riesgos fiscales identifican?

IA: “Vemos como positivo el reconocimiento de la administración actual respecto a la necesidad de estabilizar la deuda pública que había aumentado significativamente en 2024 (en 5 puntos porcentuales del PIB, a 51%). Para ello, se





decidió disminuir el déficit este año, principalmente mediante recortes de gasto, en particular de inversión. Al primer semestre, las cifras permiten anticipar que el déficit se ubicará en la meta de 4.0% o ligeramente por arriba (lo estimo en 4.2% desde 5.7% registrado en 2024), por lo que la deuda aumentaría solo entre uno o dos puntos porcentuales. Considerando que el crecimiento económico permanecerá moderado y que los ingresos petroleros seguirían con su tendencia de debilitamiento ante la caída en la producción y los precios del petróleo, los ingresos públicos se mantendrían limitados. Dados los compromisos de gasto y el poco espacio para recortes adicionales, el déficit fiscal en 2026 disminuiría menos que en 2025, hacia 3.7% del PIB, y la deuda aumentaría uno o dos puntos porcentuales del PIB. El debilitamiento de las finanzas públicas de años recientes las deja expuestas a choques adversos como una recesión o una depreciación abrupta que eleve significativamente la deuda pública en relación con el PIB”.

BMV: ¿Qué implica la relación comercial entre México y Estados Unidos al Nearshoring?

IA: “La estrecha vinculación de las manufacturas de México con las de Estados Unidos abre la oportunidad de un impulso a las economías de ambos países en un contexto de búsqueda de mayor control de las cadenas de suministro. Esta idea se impulsó en el primer mandato de Trump como respuesta al objetivo de depender menos de China y se reforzó a raíz de las interrupciones registradas en el contexto de la pandemia, así como por el escalamiento de tensiones geopolíticas.

Es muy poco probable que Estados Unidos pueda relocalizar toda la manufactura que desea, y México es el destino ideal para complementarla a través del Nearshoring. Si México logra negociaciones exitosas con Estados Unidos en los próximos meses, podríamos ver una intensificación de la relocalización de empresas en el país que, ahora sí, se traduzca en un impulso económico más amplio y significativo”.

BMV: ¿Qué riesgos macroeconómicos consideras más relevantes para México en los próximos 12 meses?

IA: “El principal es la definición de la nueva relación comercial con Estados Unidos. Otro riesgo externo relevante son las consecuencias que pueden tener en Estados Unidos la nueva configuración del comercio global y las tensiones geopolíticas.

En lo interno, un debilitamiento significativo de las finanzas del sector público podría afectar el riesgo-país o la calificación crediticia, mientras que una implementación efectiva del Plan México sustentada en restablecer la confianza para invertir podría impulsar un mayor crecimiento”.



ARTE: Adobe Stock

T-MEC

PILAR DE LA INTEGRACIÓN NORTEAMERICANA

“El acuerdo ha impulsado el comercio transfronterizo a niveles récord, superando los 1.5 billones de dólares anuales, es decir, casi 3 millones de dólares cada minuto”.

Estados Unidos anunció recientemente nuevos aranceles sobre Canadá y México, lo que ha intensificado las tensiones comerciales antes de la próxima revisión del T-MEC. Si bien funcionarios estadounidenses indicaron que los bienes que cumplen con el T-MEC podrían permanecer exentos, la ausencia de una aclaración formal continúa generando incertidumbre.

Desde su implementación en julio de 2020, el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) se ha consolidado como un pilar de la integración norteamericana. El acuerdo ha impulsado el comercio transfronterizo a niveles récord, superando los 1.5 billones de dólares anuales, es decir, casi 3 millones de dólares cada minuto, y sostiene millones de empleos en toda la región, de acuerdo con un análisis de UBS.

Para México, el T-MEC es indispensable: alrededor del 85% de sus exportaciones se dirigen a Estados Unidos, con acceso preferencial garantizado para la mayoría de los bienes. No obstante, se aproxima una nueva etapa que podría redefinir su marco regulatorio. La llamada cláusula sunset del T-MEC (Artículo 34.7) establece que antes del 1 de julio de 2026, los tres países deben evaluar el desempeño del acuerdo y decidir si lo extienden por 16 años más. De no haber consenso, el trata-

do seguirá vigente, pero bajo revisiones anuales, con vencimiento en 2036 si no se alcanza un nuevo acuerdo.

El proceso arranca formalmente el 1 de octubre de 2025 con un periodo de consultas de 90 días. Posteriormente, en enero de 2026, la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) deberá presentar al Congreso un informe con los objetivos de la revisión. En México, el llamado Cuarto de Junto, espacio de coordinación entre gobierno e iniciativa privada, ya inició sus preparativos. Si bien no está concebido como una renegociación completa, recientes declaraciones de funcionarios estadounidenses sugieren que Washington podría buscar cambios más profundos. Entre las posibles demandas destacan: reglas de origen más estrictas, mayores limitaciones a la inversión extranjera en sectores estratégicos, disposiciones más robustas en comercio digital y propiedad intelectual, así como nuevas herramientas para supervisar la participación de capital chino en México. Pese a la cooperación de México en materia de migración y seguridad, Washington ha anunciado nuevas restricciones comerciales. El 1 de agosto entrará en vigor un arancel del 30% a ciertos productos mexicanos, un alza respecto al 25% fijado en marzo, bajo el argumento de preocupaciones ligadas al tráfico de fentanilo y la migración.

La medida sorprendió, sobre todo considerando que desde la llegada de la presidenta Claudia Sheinbaum, los flujos migratorios en la frontera sur se han reducido en 80% y las incautaciones de fentanilo en más de 40%, según datos de Estados Unidos. México, además, presentó un plan para reducir el déficit comercial bilateral, reforzando su papel como socio proactivo.

El gobierno mexicano estima que 87% del comercio bilateral con Estados Unidos se beneficia de las reglas del T-MEC, mientras que autoridades estadounidenses sitúan la cifra más cerca de 75%. Con base en estas cifras, UBS calcula que el arancel efectivo promedio sobre las exportaciones mexicanas se ubica entre 7% y 8%, aún por debajo del nivel de 15% que parece consolidarse como mínimo global. Aunque el comercio sigue creciendo bajo el paraguas del T-MEC, la inversión extranjera directa (IED) ha caído de manera constante desde inicios de 2024, afectada por incertidumbre política, cambios regulatorios y amenazas arancelarias.

Una revisión del tratado que reafirme compromisos y garantice acceso libre de aranceles podría restaurar la confianza. Por el contrario, un proceso prolongado o excesivamente politizado podría entorpecer decisiones de inversión y debilitar la integración regional.

Implicaciones financieras

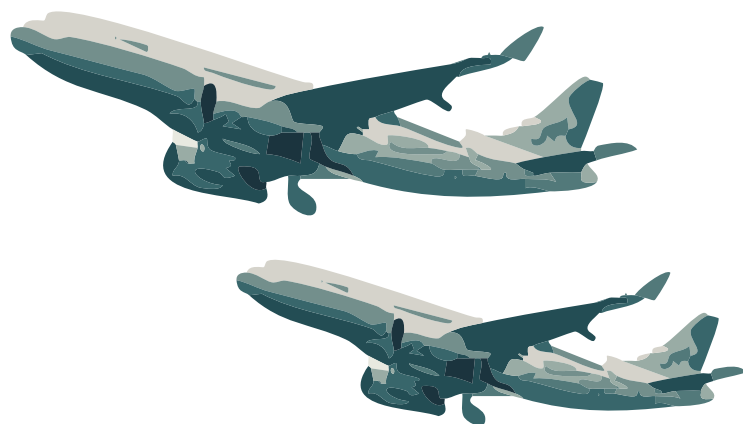
UBS proyecta que, pese a cierta volatilidad de corto plazo ligada a los reportes de la USTR, la fortaleza del T-MEC y la integración de México en las cadenas de suministro de Estados Unidos, deberían sostener al peso mexicano en el mediano plazo. Las estimaciones de tipo de cambio hasta junio de 2026 son: 18.8, 19.0, 18.8 y 18.5 pesos por dólar. Los bonos en dólares de México siguen cotizando con diferenciales

más amplios que otros emisores con calificación BBB, reflejando incertidumbre interna. Aun así, los rendimientos permanecen atractivos frente a los bonos del tesoro estadounidenses.

Los analistas mantienen una visión positiva sobre empresas mexicanas bajo su cobertura, destacando su diversificación geográfica, sólidos niveles de capitalización y experiencia en gestionar choques externos y cambios regulatorios, señalan que la orientación defensiva del mercado mexicano y su papel en las cadenas globales de valor, reforzado por el T-MEC, otorgan resiliencia frente al proteccionismo creciente.

Si bien persisten riesgos, la continuidad del T-MEC es altamente probable, aunque con condiciones más estrictas para México y Canadá. Una revisión exitosa podría incluso modernizar el pacto, incorporando temas como comercio digital, ciberseguridad y cadenas de suministro seguras.

Para México, la clave será una estrategia que combine defensa y modernización: proteger lo que funciona, actualizar lo necesario y aprovechar la coyuntura para fortalecer la inversión y la certidumbre de largo plazo.



ESG

EL BLINDAJE DE MÉXICO ANTE LA GUERRA ARANCELARIA



Pablo Necoechea

Director Regional de EGADE Business School del Tec de Monterrey

“Las inversiones ESG no solo buscan generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente, sino también fortalecer la visión de largo plazo frente a riesgos estructurales”.

La relación económica entre México y Estados Unidos es, sin duda, la más relevante para nuestro país: más del 80% de nuestras exportaciones se dirigen al mercado estadounidense (INEGI, 2024). Sin embargo, esta interdependencia también nos vuelve altamente vulnerables a cualquier ajuste en la política comercial de Washington.

La reciente discusión sobre posibles aranceles genera un entorno de incertidumbre para los inversionistas, que deben decidir cómo posicionar sus portafolios en medio de la volatilidad cambiaria, presiones inflacionarias y tensiones geopolíticas.

En este contexto, la inversión responsable y los criterios ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) dejan de ser una aspiración académica para consolidarse como una estrategia clave de resiliencia y competitividad.

En esencia, las inversiones ESG no solo buscan generar un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente, sino también fortalecer la visión de largo plazo frente a riesgos estructurales. La incertidumbre arancelaria es un riesgo coyuntural; sin embargo, persisten desafíos más profundos: la transición energética, la disrupción tecnológica, la creciente presión por la transparencia y la demanda de cadenas de valor sostenibles. Para los inversionistas, integrar factores ESG significa contar con un marco más sólido para anticipar y gestionar riesgos, incluso aquellos que rebasan la coyuntura comercial.

Los resultados lo confirman. Según el índice S&P/BMV Total Mexico ESG, integrado por las empresas más sostenibles del país, este registró una ganancia de 23.29% en 2023, superando al S&P/BMV IPC, que avanzó 18.62% en el mismo periodo. Este diferencial se explica porque las compañías evaluadas bajo criterios ESG suelen mostrar una gobernanza más sólida, mayor diversificación de proveedores, eficiencia en el uso de recursos y mejor relación con comunidades y reguladores. En momentos de disrupción comercial, estas fortalezas se traducen en mayor capacidad de adaptación y menores pérdidas.

El caso mexicano lo ilustra con claridad. Sectores como el automotriz, el agroalimentario y el manufacturero dependen fuertemente del acceso preferencial al mercado estadounidense. El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) ha advertido que la imposición de un arancel punitivo del 30% podría afectar a decenas de ramas productivas y reducir el crecimiento del PIB nacional en casi un punto porcentual. Frente a este panorama, las empresas que han invertido en sostenibilidad, innovación y diversificación de mercados tienen mejores condiciones para resistir. Aquellas que ya han adoptado tecnologías limpias, reducido su huella de carbono o fortalecido la trazabilidad de sus cadenas no solo cumplen con las exigencias de sus clientes internacionales, sino que también se colocan en posición de negociar mejores condiciones con gobiernos y socios estratégicos.

Para los inversionistas institucionales y minoristas en México, la lección es clara: la integración ESG no puede seguir postergándose. Hoy más que nunca, las decisiones de inversión requieren considerar no solo indicadores financieros, sino también la exposición a riesgos sociales y ambientales, así como la calidad del gobierno corporativo. Además, la regulación internacional avanza con rapidez: la Unión Europea ya exige reportes de sostenibilidad a través de la Directiva CSRD, mientras que la SEC en Estados Unidos discute lineamientos más estrictos. México aún no adopta una normativa obligatoria, pero anticiparse a esta tendencia permitirá atraer capital global y, al mismo tiempo, generar confianza entre los inversionistas locales.

Las cifras globales refuerzan esta visión. De acuerdo con el World Investment Report 2025 de UN Trade and Development (UNCTAD), el mercado de finanzas sostenibles global creció 17% en 2024, alcanzando un valor superior a los 8.2 billones de dólares, mientras que la emisión de bonos sostenibles rompió récords con más de un billón el mismo año. Además, según el Global Infrastructure ESG Report 2024, la recaudación de fondos ESG en infraestructura alcanzó un récord de 106,740 millones de dólares en 2024, un incremento de 58% interanual, pese al contexto económico adverso. Esta evidencia demuestra que la inversión responsable no solo protege frente a la volatilidad, sino que abre oportunidades de creación de valor en mercados cada vez más exigentes.

A nivel global, el mercado mexicano también presenta señales prometedoras de crecimiento. Según un análisis de Grand View Research, el mercado de inversión ESG en México generó ingresos de 1,163.5 millones de dólares en 2024, y se prevé que crecerá a una tasa compuesta anual (CAGR) del 21.5% entre 2025 y 2030, alcanzando los 3,585.1 millones de dólares para ese año. Este dinamismo posiciona a México como el mercado de inversión ESG de mayor crecimiento dentro de Norteamérica.

El reto actual para los inversionistas mexicanos no es reaccionar con medidas de corto plazo ante la incertidumbre arancelaria, sino integrar un marco ESG que fortalezca la resiliencia de sus portafolios. En la intersección de la ética y las finanzas, la inversión responsable ha dejado de ser opcional: es hoy un pilar fundamental de rentabilidad sostenible. En un mundo de tensiones geopolíticas y transformaciones aceleradas, la verdadera estrategia de largo plazo es, sin duda, la inversión con propósito.



¿CÓMO EMPIEZO A INVERTIR?





¿Te animas a iniciar como inversionista? Saber cómo evaluar diferentes tipos de inversión y sus potenciales, te permite tomar decisiones que maximizan tus rendimientos a largo plazo.



Invertir es clave para mejorar nuestra situación financiera a largo plazo, pero implica tener una visión clara de los objetivos, la tolerancia al riesgo y comprender los aspectos básicos de los distintos tipos de productos financieros disponibles.

Según PNC Center for Financial Education, para empezar a invertir se tiene que determinar lo que se espera lograr y cuánto riesgo se quiere asumir, ya que los objetivos relacionados con el riesgo marcarán la cantidad de dinero que se invierta y el tipo de activos que se decida comprar a corto, mediano o largo plazo; también debemos tener en cuenta ciertos factores a la hora de invertir: edad, alcance y consistencia de los ingresos, los objetivos financieros y sus horizontes temporales, y la tolerancia al riesgo.

De acuerdo con Thomas J. Brock, experto en inversiones, finanzas corporativas y contabilidad, entre más largo sea tu horizonte, más volatilidad del mercado podrás soportar.



“Una inversión de largo plazo te permite ver más allá de los altibajos del mercado que a corto plazo, y centrarte en el rendimiento en el futuro. En este escenario se recomienda una cartera de inversión compuesta principalmente por activos orientados al crecimiento; cuanto más corto sea tu horizonte, menos volatilidad del mercado podrás soportar. Una inversión a corto plazo significa que debes priorizar la liquidez y la estabilidad por sobre el crecimiento”.

En este escenario es recomendable contar con una cartera de inversión compuesta principalmente por activos de valor estable y alta liquidez”.

Thomas J. Brock resalta que el equilibrio riesgo-rendimiento indica que para lograr rendimientos potenciales cada vez mayores, un inversor debe asumir niveles cada vez mayores de riesgo. Por el contrario, si un inversor desea minimizar su exposición al riesgo, debe renunciar a un rendimiento potencial.

A lo largo de este proceso, existen diversas clases de activos con distintos perfiles de riesgo. En el extremo de menor riesgo y menor rentabilidad del espectro se encuentran los equivalentes de efectivo, como los certificados de depósito (CD), los fondos diversificados del mercado monetario, entre otros. Con un nivel de riesgo moderadamente más alto, existe una variedad de bonos con diversas calidades crediticias, incluidos tanto de grado de inversión como de grado no de inversión, junto con distintos plazos de vencimiento. En el extremo de mayor riesgo y mayor rentabilidad del espectro, se encuentran las acciones nacionales e internacionales. Según Annuity.org, la diversificación es la clave para optimizar el rendimiento de las inversiones; al combinar distintos tipos de activos en una cartera, se puede mejorar su eficiencia (rendimiento potencial por unidad de riesgo asumido). La estrategia consiste en invertir en activos con diferentes perfiles de riesgo que tienden a moverse de forma no correlacionada.

SALUD FINANCIERA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Ana Luisa Saavedra

Directora de Educación Financiera
de Coppel

**“Es fundamental promover iniciativas
de educación financiera que generen
conciencia y cambios de
comportamiento”.**



En México, la educación financiera sigue siendo uno de los grandes retos para alcanzar una sociedad más equitativa y con mayor bienestar económico. A pesar de los avances en inclusión y digitalización, persisten brechas importantes en el acceso al ahorro formal, especialmente entre jóvenes, trabajadores independientes y comunidades rurales. Para entender mejor los desafíos y las oportunidades en este ámbito, platicamos con Ana Luisa Saavedra, Directora de Educación Financiera de Coppel.

BMV: ¿Cuál es la mejor estrategia para impulsar la educación financiera en México?

ALS: “La educación financiera es un tema complejo. No solo se refiere al entendimiento de conceptos financieros, sino que va más allá e involucra actitudes y comportamientos frente al dinero y a los servicios financieros. Este proceso suele tomar años, incluso décadas, porque puede involucrar aspectos culturales muy arraigados y demanda consistencia y disciplina. Por ello, se debe medir su progreso con una frecuencia relativamente espaciada. Creo que no existe, como tal, la mejor estrategia. En mi opinión, debe ser multifactorial e involucrar a todos los sectores relacionados con el tema; es decir, integrar el compromiso empresarial y gubernamental, la innovación pedagógica y la expansión de la inclusión financiera, entendida esta última como el acceso a productos financieros fáciles de usar y asequibles. Al abordar estos pilares de manera coordinada, se puede construir una sociedad con mayor capacidad para

tomar decisiones financieras informadas y, en última instancia, mejorar su bienestar y salud financiera”.

BMV: ¿Qué papel juega la digitalización para acercar la educación financiera y los servicios de ahorro a un público más amplio?

ALS: “La digitalización es un catalizador indispensable para la inclusión y educación financiera, pues permite accesibilidad masiva, un punto fuertemente respaldado por la OCDE, ya que sus implicaciones han transformado radicalmente el sistema financiero y su manera de interactuar con los clientes. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, el uso de aplicaciones móviles para consultar o realizar movimientos pasó de 54.3% a 69.1% entre 2021 y 2024, lo cual muestra un notable incremento en el uso de servicios digitales. Las nuevas tecnologías también permiten ofrecer productos y contenidos personalizados, haciendo los servicios más accesibles y relevantes. El internet y las plataformas digitales han potenciado la difusión masiva de contenido educativo sobre finanzas personales, facilitando la toma de decisiones en este rubro”.

BMV: ¿Cuáles son los principales retos para promover el ahorro voluntario entre los jóvenes?

ALS: “Los retos para promover el ahorro voluntario entre los jóvenes son multifactoriales y se relacionan con su etapa de vida y su percepción del futuro. Existen diversos sesgos conductuales que limitan el ahorro a largo plazo en los jóvenes: 1) El sesgo del presente, que nos lleva a priorizar la satisfacción de las necesidades actuales debido a la influencia del consumo inmediato impulsado por múltiples estímulos del entorno.

Esto dificulta el ahorro a largo plazo, ya que para muchos jóvenes significa renunciar a la gratificación inmediata; 2) El sesgo de la procrastinación o desidia, relacionado con actividades que nos da pereza realizar. Al momento de pensar en ahorrar, investigar cómo y dónde invertir, así como concretar el trámite, por fácil que sea, caemos en la trampa de postergarlo para otro momento; 3) El sesgo del optimismo, que nos lleva a pensar que en el futuro estaremos mejor que ahora y, por ello, posponemos el ahorro; 4) La norma social, que nos lleva a alinear nuestro comportamiento, creencias o decisiones con lo que observamos que hace la mayoría”.

BMV: ¿Cuáles son los principales desafíos para llevar servicios de ahorro para el retiro a comunidades rurales o de bajos ingresos?

ALS: “El sistema de ahorro para el retiro (SAR) está enfocado en los trabajadores formales que cotizan al IMSS o al ISSSTE. Si bien existe la opción de que los trabajadores independientes abran una cuenta en una Afore, la realidad es que, según datos de la CONSAR, solo 67,283 trabajadores independientes lo han hecho. Por ello, es un reto que la población de comunidades rurales acceda y haga uso de una cuenta de ahorro para el retiro en una Afore.

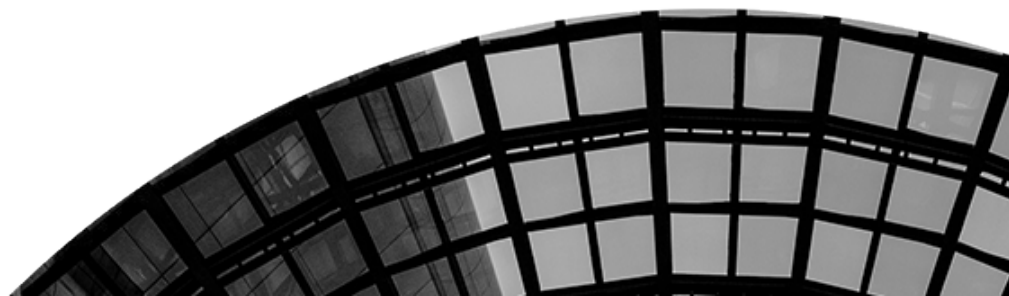
Gran parte de la población en estas zonas trabaja sin acceso a sistemas de seguridad social, lo que dificulta su incorporación a planes de ahorro formales. Un informe de la OCDE y la Organización Iberoamericana de Seguridad Social (OISS) de 2024 resalta esta problemática, indicando que el 66% de la población en zonas rurales vive en hogares completamente informales.

Adicionalmente, muchas de estas personas tienen bajos ingresos y economías de subsistencia que dejan poco o ningún excedente para el ahorro a largo plazo, lo que complica aún más la adopción de productos de retiro”.

BMV: ¿Qué estrategias se pueden implementar para llegar a trabajadores independientes o informales?

ALS: “Actualmente, todas las personas que trabajan de manera independiente pueden ahorrar para su retiro en una Afore. El primer paso es registrarse en una Afore, trámite muy accesible que puede realizarse directamente en una sucursal o a través de la aplicación AforeMóvil. Una vez registrado como trabajador independiente, se puede iniciar el ahorro voluntario con la cantidad y periodicidad que elija cada persona. Las aportaciones de ahorro voluntario se pueden realizar en los módulos de la Afore, en tiendas de conveniencia, supermercados y otros establecimientos al alcance de prácticamente todos. También pueden domiciliarse mediante la app AforeMóvil o el portal AforeWeb.

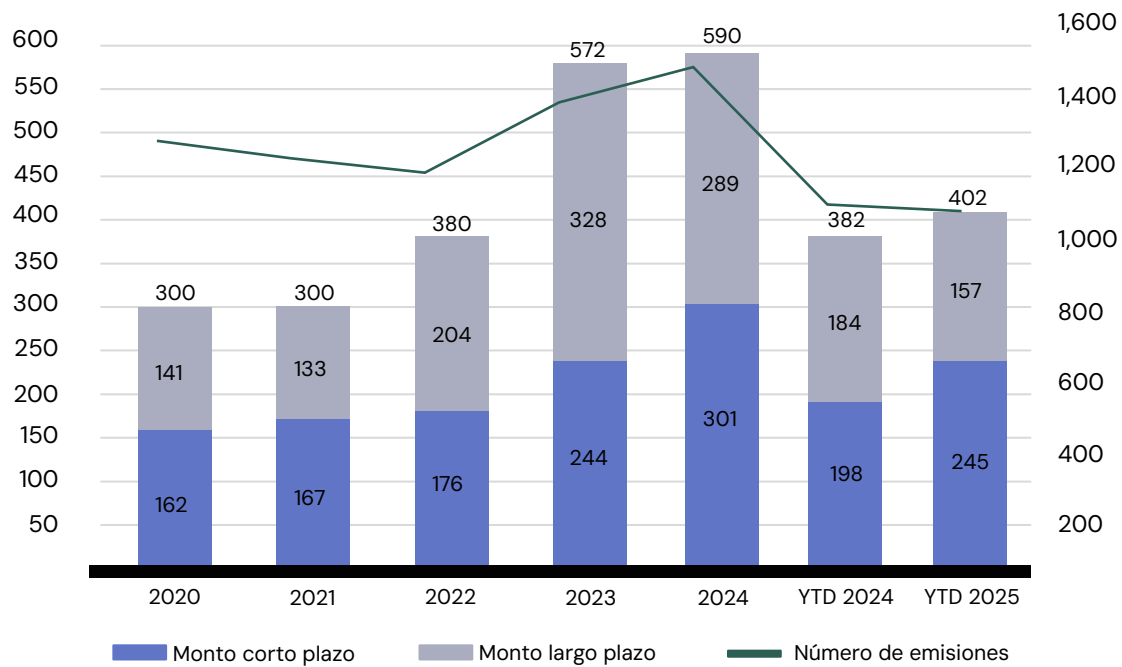
Para llegar a los trabajadores independientes se requieren campañas *Ad hoc*. comunicar de manera clara y eficiente cómo utilizar de la mejor manera una cuenta Afore y cómo aprovecharla al máximo. Es importante que conozcan las ventajas del producto Afore y su funcionamiento. En general, es fundamental promover iniciativas de educación financiera que generen conciencia y cambios de comportamiento, de manera que, desde edades tempranas, las personas empiecen a planear su retiro y a ahorrar para garantizar un futuro con salud financiera”.



ESTADÍSTICAS
DE **OPERACIÓN** DE



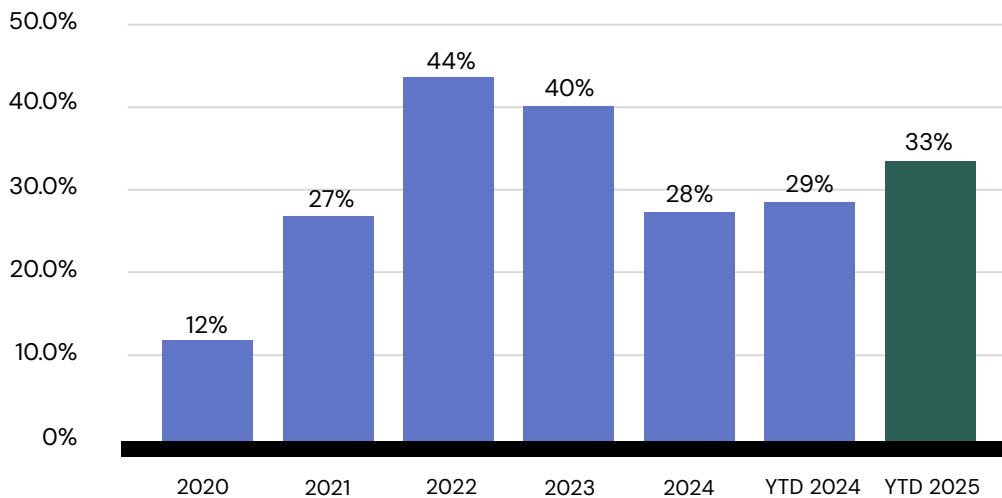
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO DE DEUDA



Cifras en miles de millones de pesos

Descripción: Durante 2025, se han emitido 402 mil millones de pesos, 157 mil mdp en emisiones de largo plazo y 245 mil mdp en emisiones de corto plazo; el número total de emisiones es de 977. En el mismo periodo de 2024, se emitieron 382 mil millones de pesos, 184 mil mdp en emisiones de largo plazo, y 198 mil mdp en emisiones de corto plazo; el número total de emisiones fue de 999.

% BONOS TEMÁTICOS VS TOTAL DE DEUDA



Descripción: Al corte de agosto de 2025, el monto emitido en bonos temáticos es de 51 mil mdp, lo que representa el 33% del total emitido de largo plazo. En el mismo periodo de 2024, el monto emitido en bonos temáticos fue de 53 mil mdp, lo que representó el 29% del total emitido de largo plazo.

EMISIONES DEL MES – DEUDA

EMISORA	MONTO DE LA EMISIÓN	PLAZO EN AÑOS	TASA APLICABLE AL 1ER PERIODO (i)	DÍA DE EMISIÓN	CALIFICACIÓN				
					S&P	FITCH	MOODY'S	HR	VERUM
BANCO LATINOAMERICANO DE COMERCIO EXTERIOR	\$4,000	3		01-Ago	mxAAA	AAA(mex)			
FIBRA STORAGE A TRAVÉS DE CIBANCO	\$500	5		07-Ago		AA-(mex)		HR AA+	
GRUPO AEROPORTUARIO DEL PACÍFICO	\$4,050	3		22-Ago	mxAAA		AAA.mx		
GRUPO AEROPORTUARIO DEL PACÍFICO	\$4,450	6	9.02%	22-Ago	mxAAA		AAA.mx		
CYDSA	\$700	7		25-Ago			AA-.mx	HR AA+	

Cifras en millones de pesos

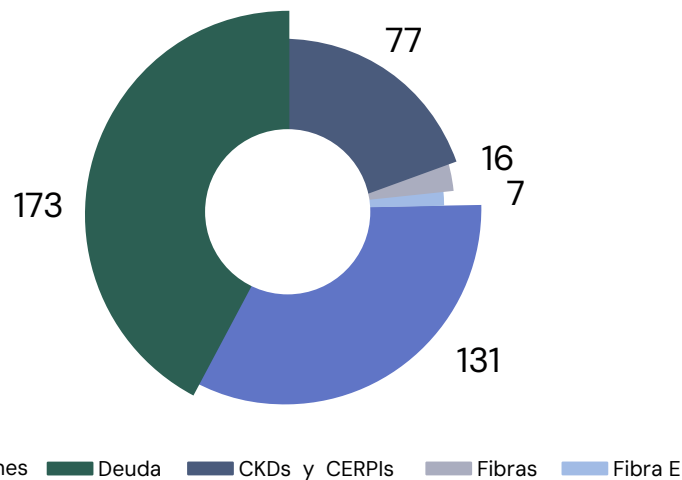
Descripción: Durante el mes de agosto se listaron 5 emisiones, las cuales suman 13 mil 700 millones de pesos.

(i) La emisión que no presenta tasa aplicable al primer periodo está referenciada a la tasa de fondeo, por lo que la tasa será conocida hasta su primer corte de cupón.

*: Emisión temática

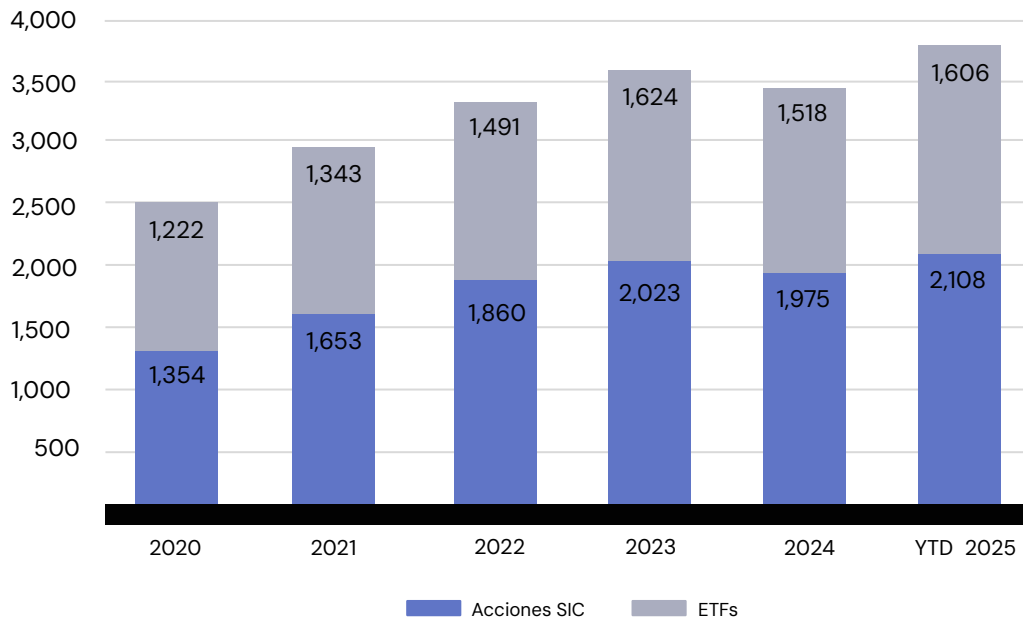
**: Obligaciones subordinadas

EMISORAS EN LA BMV



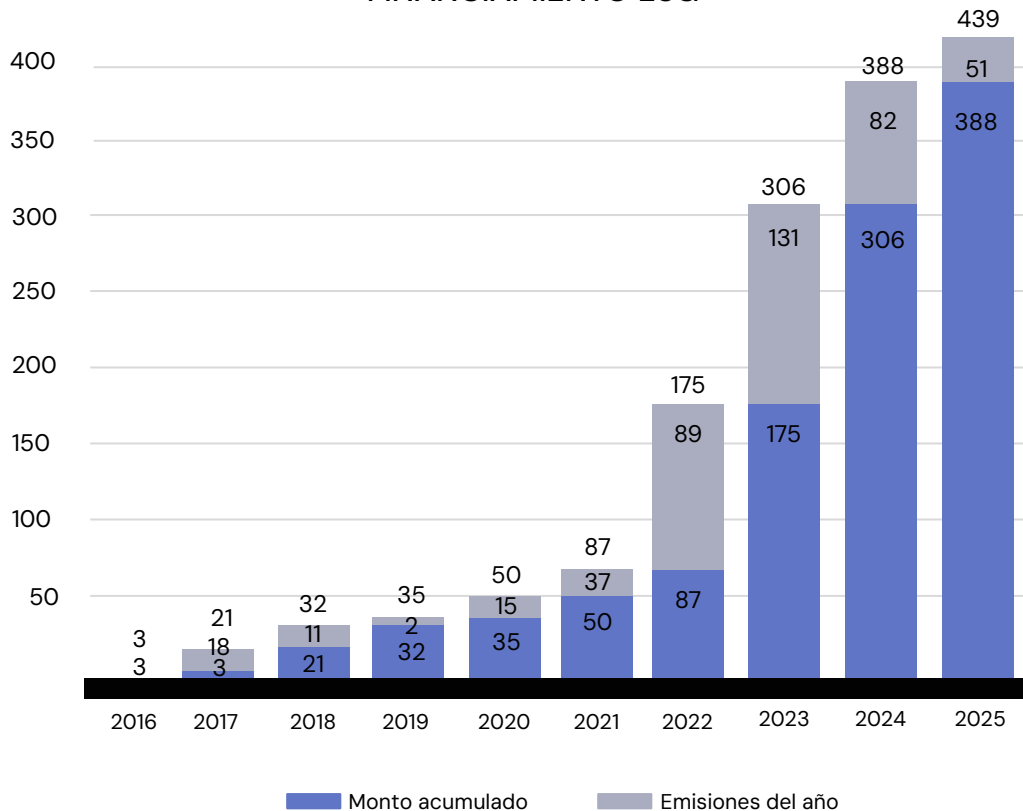
Descripción: Al cierre del mes de julio de 2025 se tiene un total de 352 empresas. La diferencia entre el total de empresas (352) contra 403, representa a las emisoras que tienen listado más de un tipo de instrumento

NÚMERO DE VALORES EN EL SIC



Descripción: El número de valores disponibles en el SIC a agosto de 2025 es de 3,714.

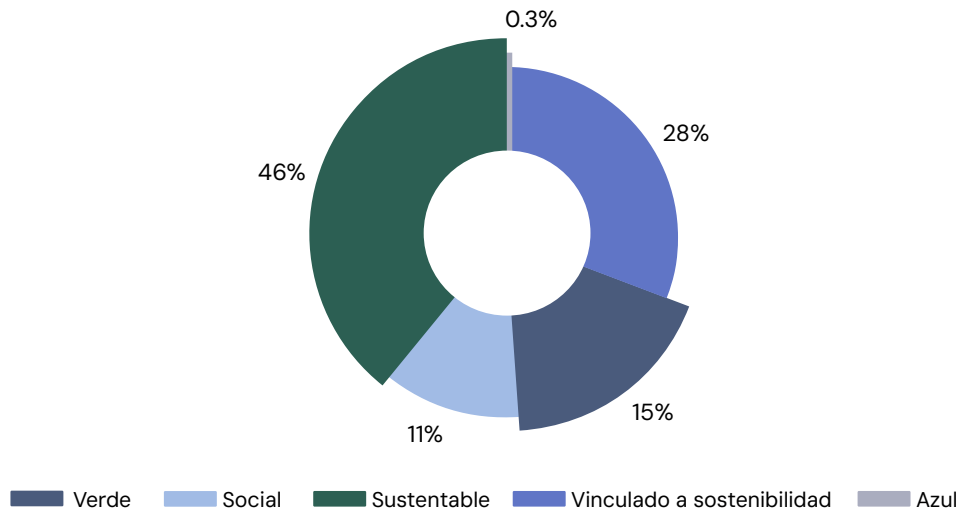
FINANCIAMIENTO ESG



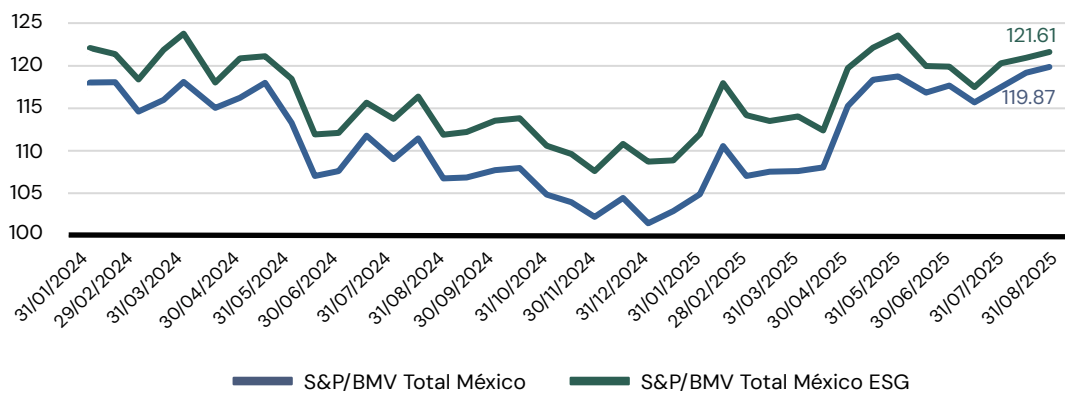
Cifras en miles de millones de pesos

Descripción: De 2016 a 2024, el monto acumulado de emisiones con enfoque ESG es de 388 mil mdp, en 2025 ha sido por 51 mil mdp.

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE BONO

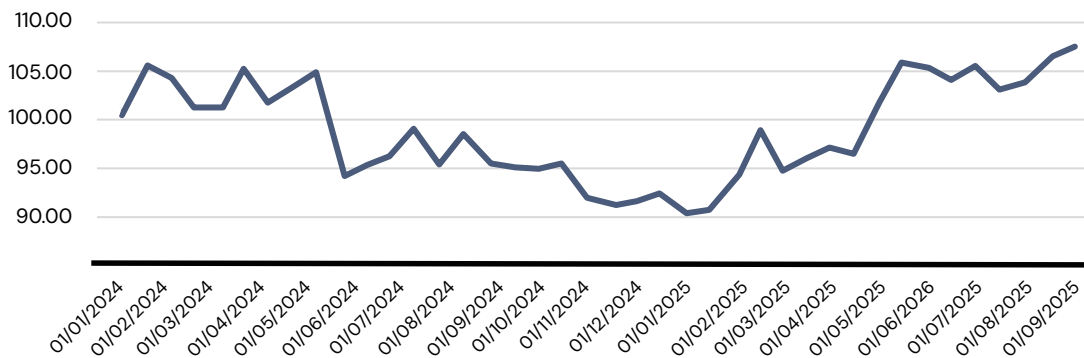


S&P/BMV TOTAL MÉXICO VS S&P / BMV TOTAL MÉXICO ESG



Datos expresados en base 100.

S&P/BMV IPC



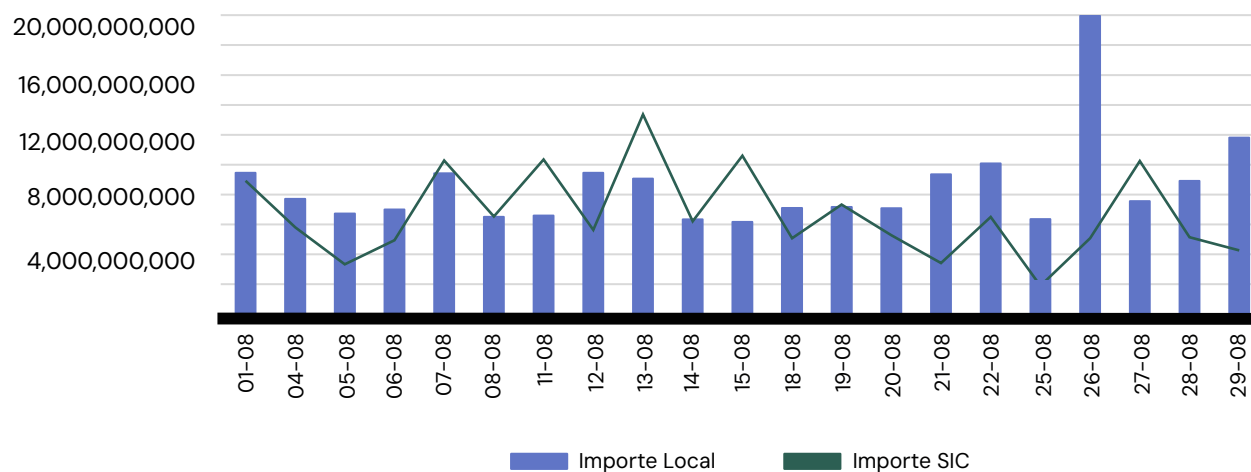
Datos expresados en base 100.

OPERATIVIDAD MENSUAL

LOCAL			
MES	NÚMERO DE OPERACIONES	VOLUMEN	IMPORTE
AGOSTO 2025	6,690,516	4,079,645,535	179,785,153,030.33
VARIACIÓN MENSUAL	-15.03%	-12.12%	-13.20%

SIC			
MES	NÚMERO DE OPERACIONES	VOLUMEN	IMPORTE
AGOSTO 2025	244,420	198,384,990	140,192,501,060.38
VARIACIÓN MENSUAL	-2.33%	-6.46%	-20.13%

IMPORTE DIARIO BMV

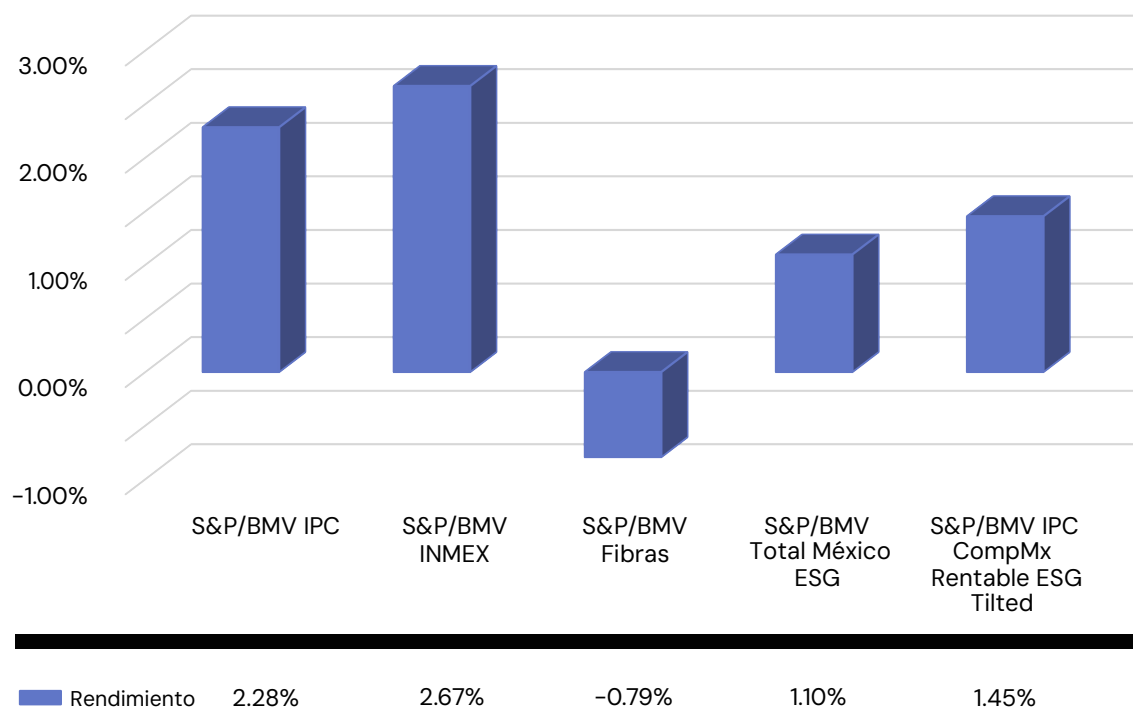


VALOR DE CAPITALIZACIÓN

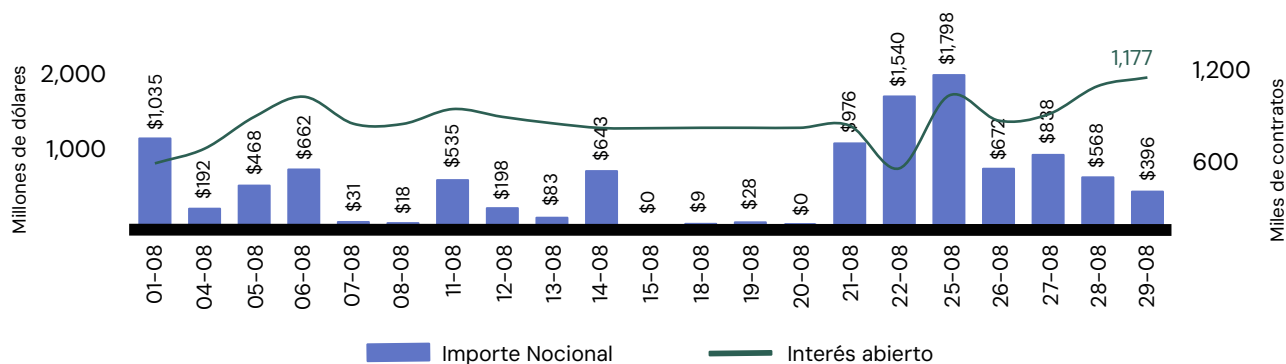
JULIO 2025	AGOSTO 2025	VARIACIÓN POR MES
9,112,712.31	9,291,278.44	1.96%

Cifras en millones de pesos.

RENDIMIENTO MENSUAL

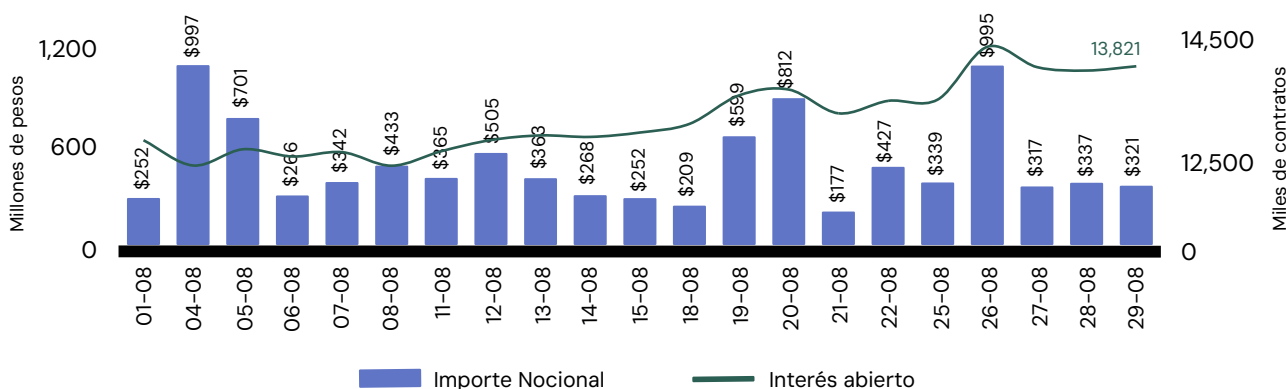


IMPORTE NOCIONAL DIARIO OPERADO DE FUTUROS DEL DÓLAR



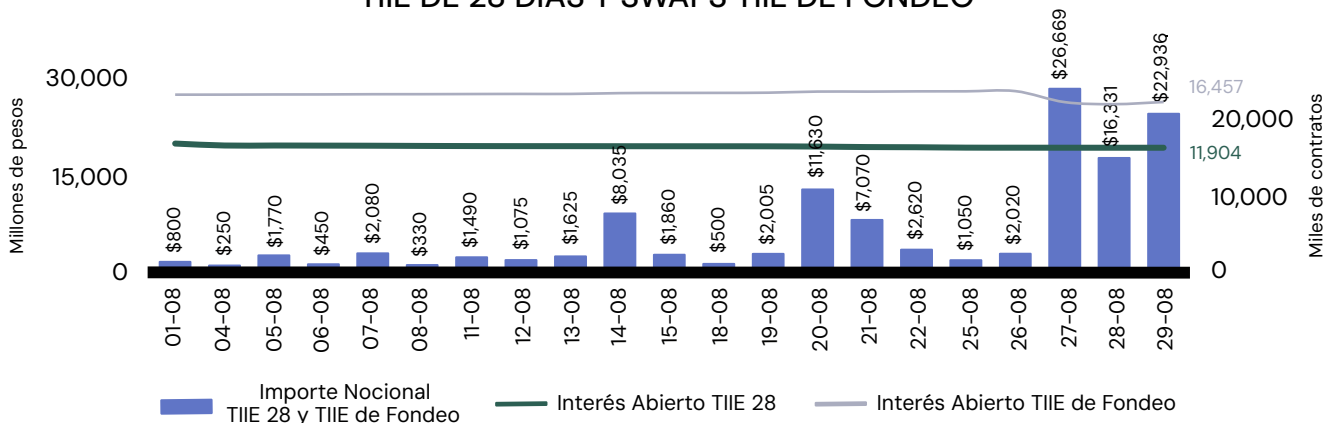
Interés abierto: Número de contratos de derivados vigentes que aún no se han liquidado o cerrado en un tiempo específico.

IMPORTE NOCIONAL DIARIO OPERADO DE FUTUROS DEL S&P/BMV IPC



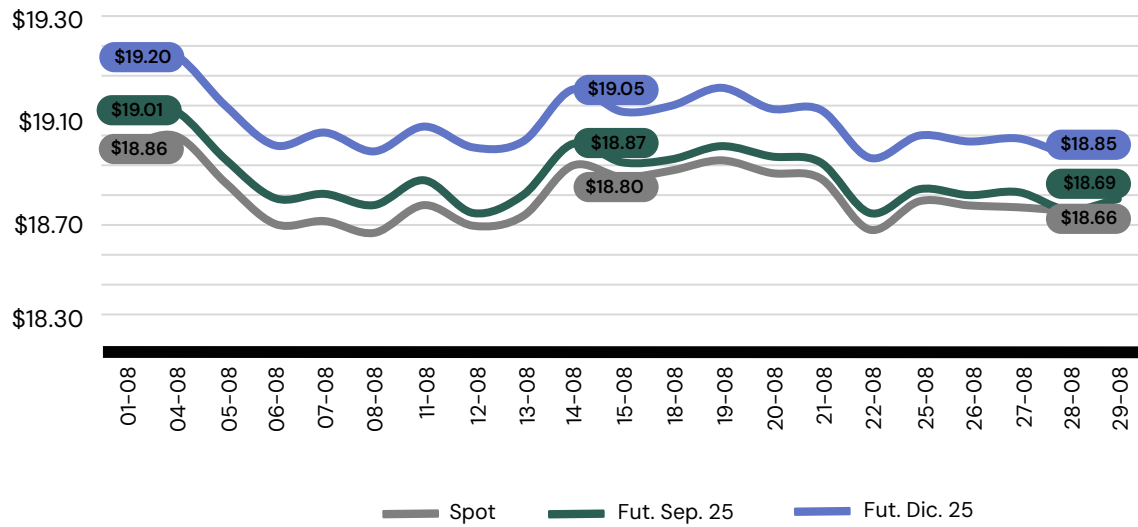
Interés abierto: Número de contratos de derivados vigentes que aún no se han liquidado o cerrado en un tiempo específico.

IMPORTE NOCIONAL DIARIO OPERADO DE SWAPS DE TIIE DE 28 DÍAS Y SWAPS TIIE DE FONDEO

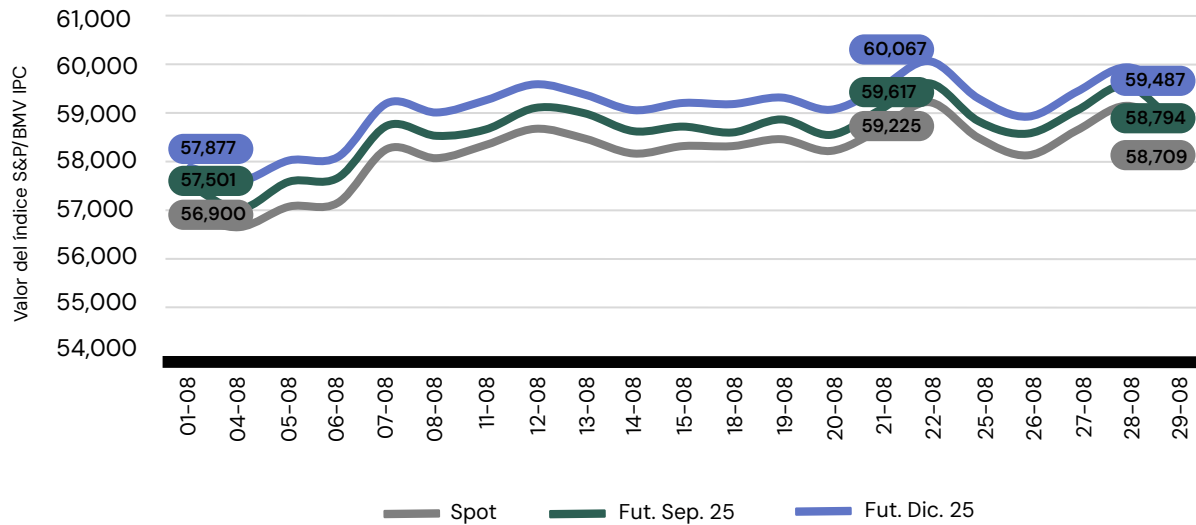


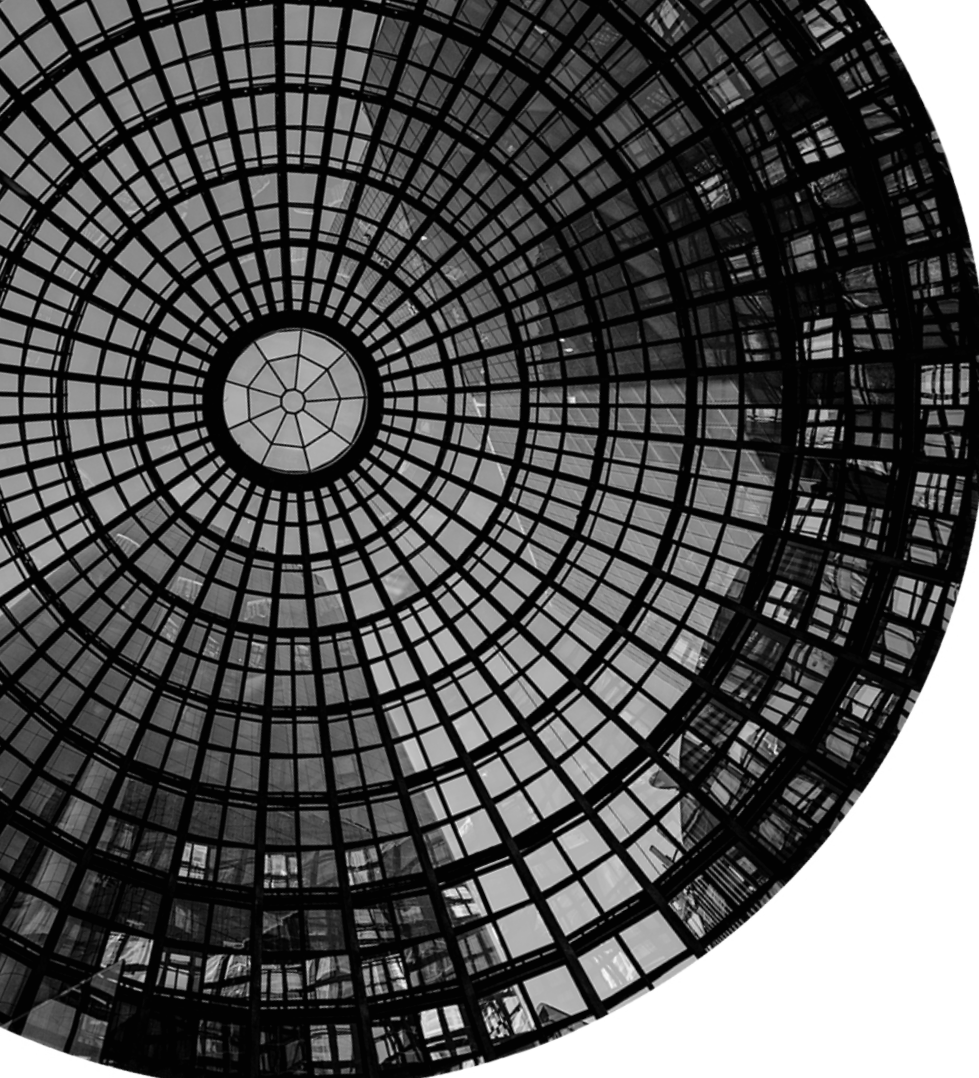
Interés abierto: Número de contratos de derivados vigentes que aún no se han liquidado o cerrado en un tiempo específico.

PRECIOS DIARIOS DE CIERRE DEL DÓLAR



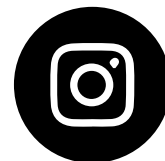
PRECIOS DIARIOS DE CIERRE S&P/BMV IPC





CONTACTO

DA
CLICK
Y VISITA NUESTROS
ESPACIOS DIGITALES



Nueva plataforma digital:

ACCIONES
BOLSA MEXICANA DE VALORES

bmv.com.mx

accionesbmv@grupobmv.com.mx

Paseo de la Reforma 255, Col. Cuauhtémoc, 06500, México D.F.