



TRANSFORMAR EL ACCESO AL CAPITAL

Aprendizajes de México para ampliar emisores, inversionistas y liquidez

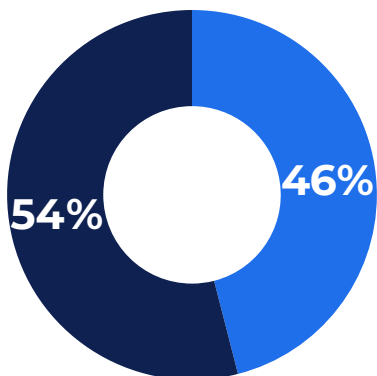
MARÍA ARIZA · **Directora General, BIVA**
JORGE GONZÁLEZ · **Director Jurídico, BIVA**

FIMVA 2026 | San Pedro Sula, Honduras | 25 de junio de 2026

1 • El mercado mexicano antes de BIVA

Un mercado concentrado y poco competitivo

Alta concentración previo a la llegada de BIVA



■ 5 emisoras ■ 30 emisoras

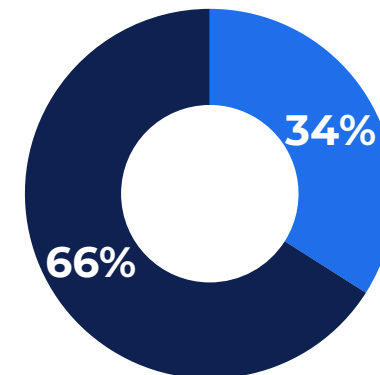
5 emisoras = 46% del índice.

El statu quo

Concentración en índices

- Un solo operador: sin competencia.
- Financiamiento dominado por banca y proveedores ($\approx 88\%$).
- Mercado de deuda somero: menos de 1.5% del PIB.
- Trámites largos y costosos, para un club reducido.
- Empresas medianas con potencial, excluidas.

Concentración en deuda corporativa



■ 5 emisoras ■ 31 emisoras

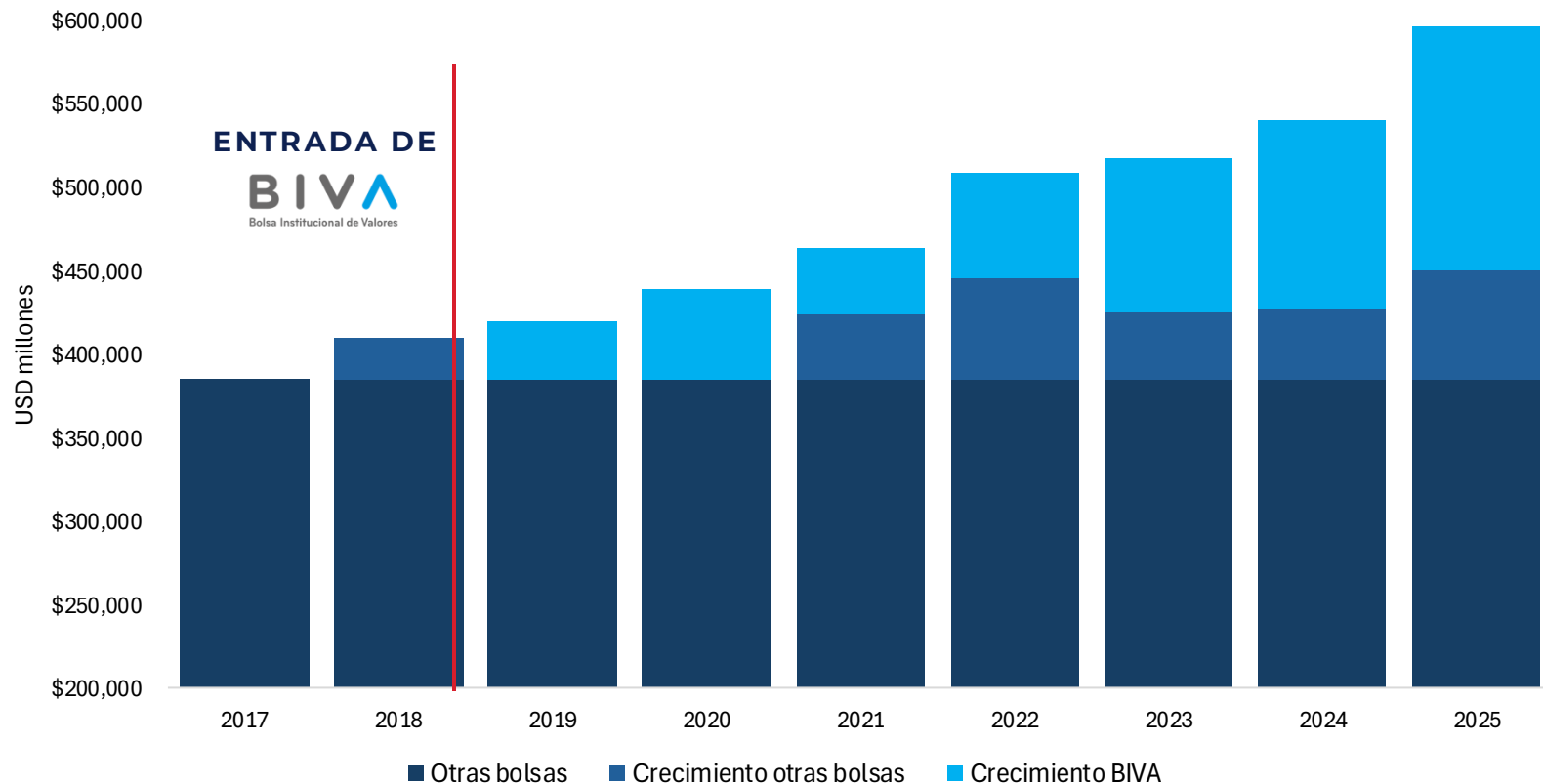
5 emisoras = 34% del monto colocado.

Antes de BIVA, pocos emisores concentraban el mercado: pequeño, caro y cerrado. A pesar de que aun enfrentamos retos de concentración, abrir acceso a nuevos emisores permite empezar a revertirlos.

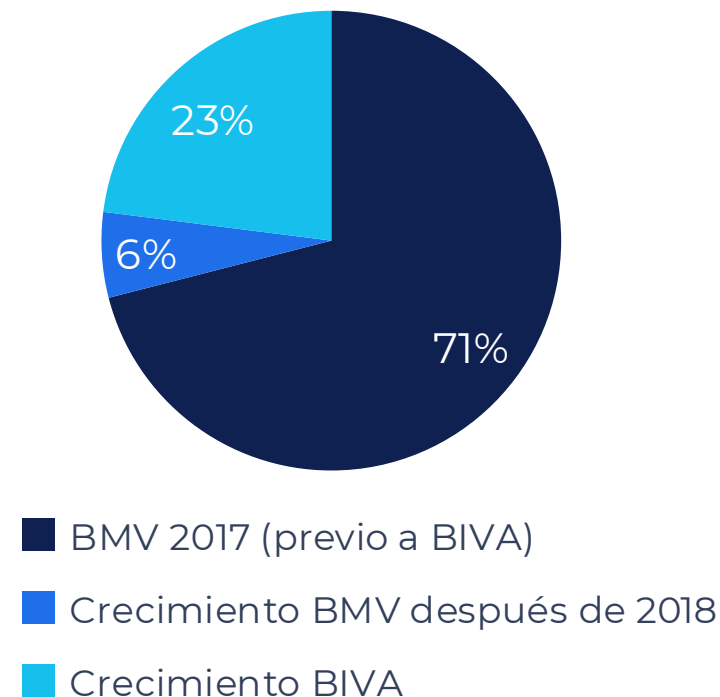
2 • El mercado con BIVA

Más competencia, más mercado: el volumen que despegó

Importe anual operado - mercado mexicano



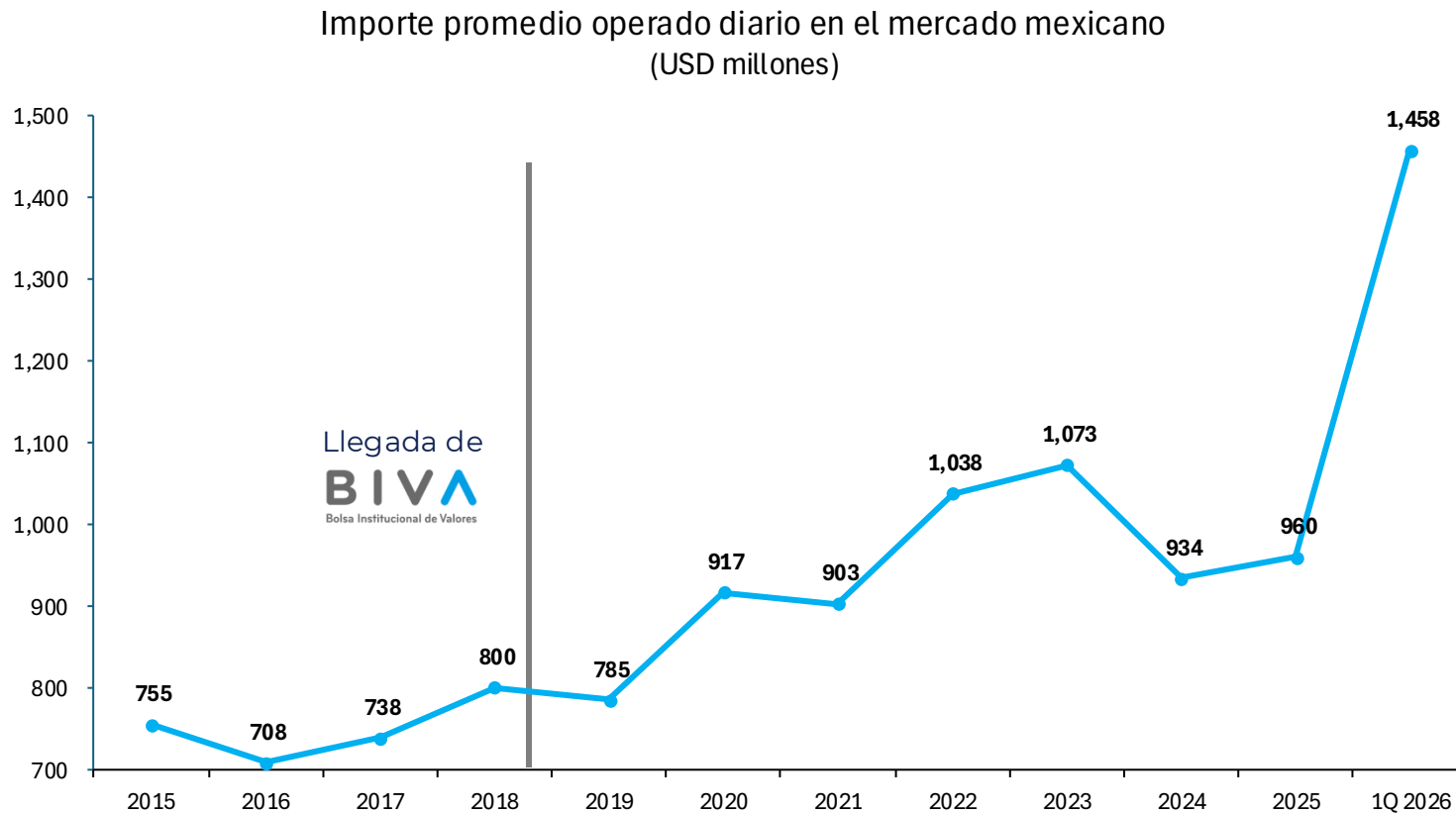
Evolución del volumen operado en el mercado de valores



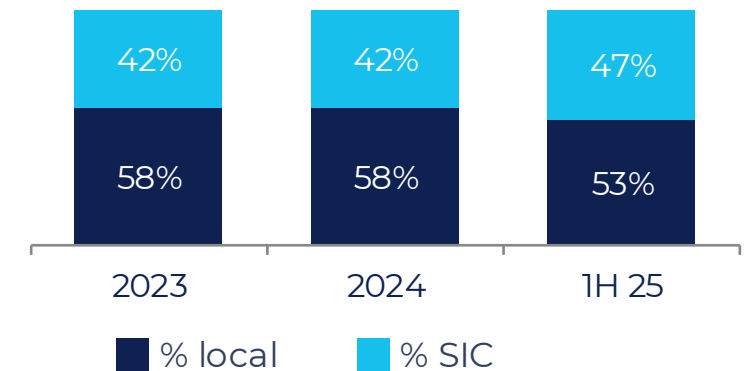
La competencia no repartió el mercado: lo hizo crecer para todos.

El mercado crece y BIVA gana terreno

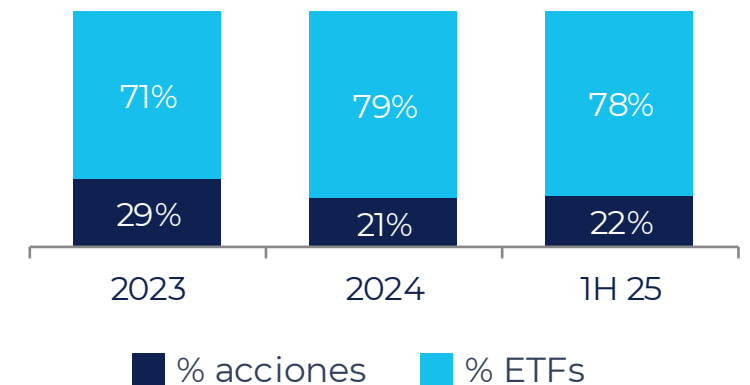
El importe promedio operado en el mercado mexicano ha mantenido un crecimiento sostenido, lo que demuestra el incremento de recursos para el financiamiento de las empresas.



Market share mercado



Market share SIC



3 · Oferta: el reto de traer más emisoras

El lado de la oferta

El reto

- Persiste una relativa sequía de emisiones.
- Las empresas que pueden emitir suelen irse a otros mercados.
- Las medianas con potencial no encuentran una puerta accesible.
- Costos y tiempos altos desincentivan salir a bolsa.

La oportunidad

- Un universo amplio de empresas medianas listas para institucionalizarse.
- Apetito creciente de inversionistas por nuevos emisores.
- Reglas diferenciadas que bajan la barrera de entrada.
- Acompañamiento de BIVA en el camino a la bolsa.

El reto no es la falta de empresas, sino las barreras para listarlas.

4 · Oferta: el régimen simplificado abre la puerta

Cómo incentivamos la oferta · la vía rápida para PyMEs

Históricamente, el costo y la carga administrativa de salir a bolsa eran prohibitivos para las empresas medianas; el régimen simplificado abre esa puerta.

QUÉ CAMBIA PARA LAS EMISORAS

Responsabilidad compartida — el primer filtro de calidad lo hacen las bolsas (BIVA) y las casas de bolsa; ya no se requiere autorización previa de la CNBV.

Contabilidad accesible — la información financiera se prepara en NIF mexicanas, no en IFRS.

Condiciones según el grado de institucionalización:

- Figura S.A.P.I.B.: gobierno corporativo más flexible que la S.A.B.
- Obligaciones por nivel: Nivel 1, solo anual · Nivel 2, trimestral y anual.
- Inversionistas: institucionales y calificados.

“ El cambio de fondo

Pasamos de una “supervisión previa” rígida a una “responsabilidad compartida”: las bolsas somos el primer filtro de calidad, agilizando el proceso sin sacrificar la protección al inversionista.

Lección para la región: reducir el time-to-market de meses a semanas es vital para atraer empresas que necesitan capital ágil.

5 · Demanda: tres palancas para activar la inversión

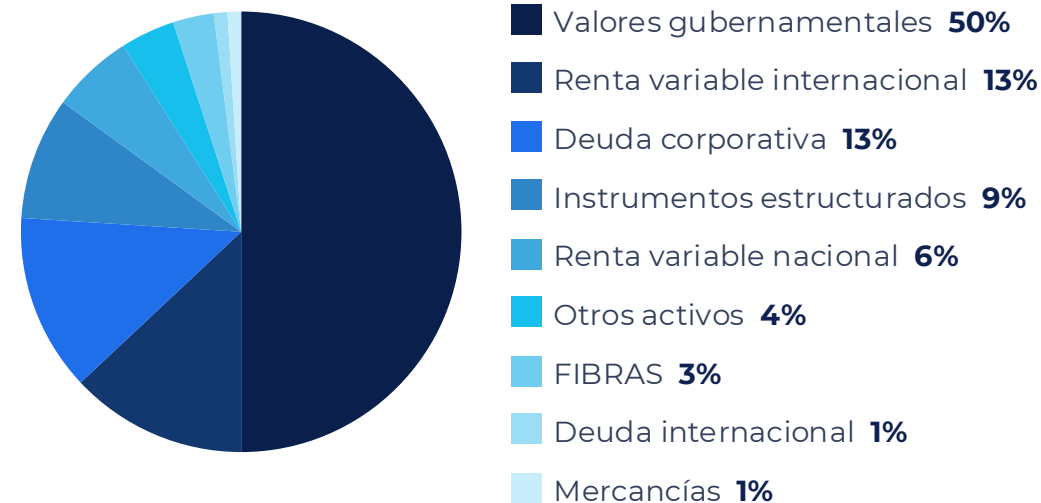
Más ahorro · más libertad de inversión · más cuentas

Palanca 1 — más ahorro: las AFORES, + 500 mil millones de dólares disponibles para invertir.

En octubre de 2024, la autoridad actualizó el régimen de inversión y elevó el techo máximo de inversión en instrumentos estructurados hasta **30% de los activos**, sujeto a las condiciones de la Circular Única Financiera.

- ✓ Las Siefores de trabajadores más jóvenes pueden acercarse al tope

Portafolio de inversión de las AFORES



Hoy solo ~6% del portafolio está en renta variable nacional: hay amplio margen para el mercado local. La inclusión de mandatos que movilicen recursos hacía diferentes instrumentos puede detonar un ciclo virtuoso.

5 · Demanda: Hedge Funds, la oportunidad de más flexibilidad para activar la inversión

Palanca 2 — más libertad de inversión: los hedge funds

La reforma introdujo y reguló la figura de los hedge funds (fondos de cobertura): pueden operar con prácticamente todo tipo de activos y ajustar su estrategia según liquidez, riesgo y condiciones de mercado. Solo se ofrecen a inversionistas calificados e institucionales y los operan sociedades operadoras de fondos o asesores en inversiones autorizados por la CNBV.

Flexibilidad

Régimen de inversión flexible en liquidez, selección y diversificación de activos.

Innovación

Pueden constituirse por un solo socio fundador (operadora de fondos o asesor).

Contracíclico

Estrategias de retorno absoluto, con apoyo de un prime broker.

Transparencia

Solo calificados e institucionales; avisos mínimos para compra y venta.

Independencia

Divulgan sus metodologías de valuación; valuador independiente opcional.

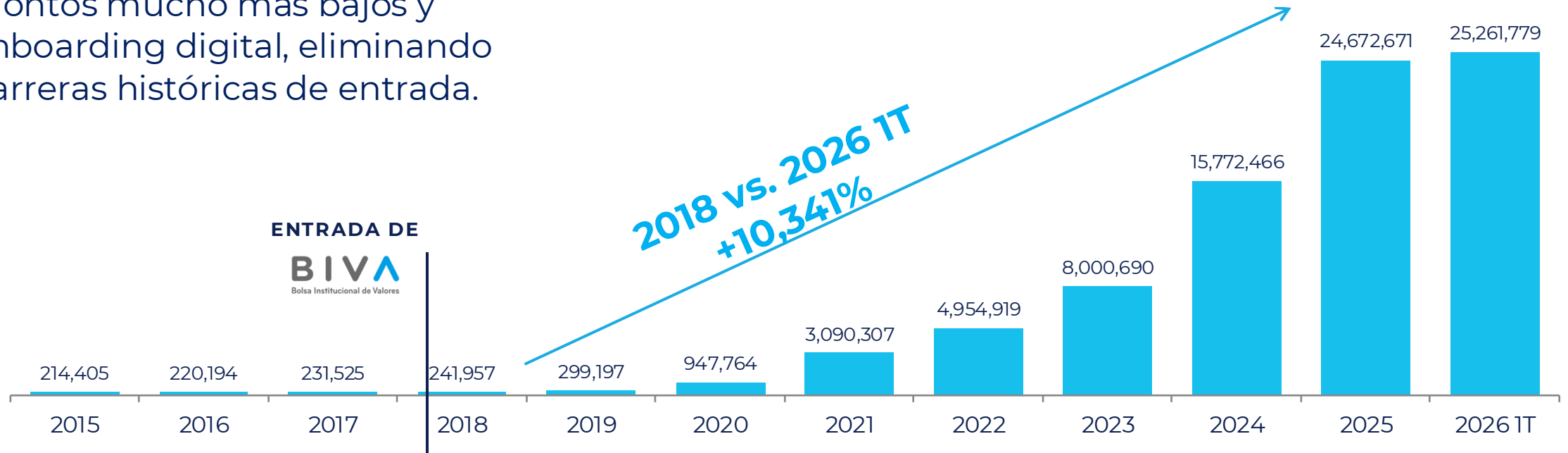
Impacto: busca atraer nuevos participantes y apoyar la liquidez y el descubrimiento de precios — incluido el de los valores del régimen simplificado—. Inyecta liquidez y permite perfiles de riesgo que los fondos de pensiones tradicionales (Afores) a veces no pueden cubrir.

5 • Demanda: más cuentas para activar la inversión

Palanca 3 — más cuentas: el inversionista retail

✓ A través de plataformas digitales, la base creció más de 10,000% en la última década: hoy se participa con montos mucho más bajos y onboarding digital, eliminando barreras históricas de entrada.

✓ Casi 2 de cada 10 personas en México es inversionista retail: más de 25 millones tienen cuenta en una casa de bolsa.



La tecnología bajó las barreras, montos más bajos y onboarding digital multiplicó las cuentas. Si bien aun existe concentración de inversionistas institucionales, cada vez hay más inversionistas retail.

6 · Liquidez: proveedores de liquidez, al estilo NYSE

Premisa: ya tenemos alta sofisticación técnica

Esquema 1 · Proveedores de liquidez

- ✓ Participan por cuenta propia: personas morales, asesores de inversión, administradores de ETFs y casas de bolsa.
- ✓ Similar al formador de mercado, pero la bolsa —no solo la emisora— abre el catálogo de valores al servicio.
- ✓ El beneficio alcanza a todo el catálogo, no solo a los títulos contratados.

Los proveedores de liquidez

- ✓ Modelo diseñado para las emisoras con menor rotación —las medianas industriales del nearshoring.
- ✓ LarrainVial fue la primera institución en operar este esquema en México, con posturas simultáneas de compra y venta de volumen y diferencial definidos.
- ✓ Distribuye mejor la liquidez, mejora la continuidad en la formación de precios y da más capacidad de ejecución a emisoras medianas e inversionistas institucionales.

Idea clave: El mercado de capitales fomenta mayor liquidez vía incentivos.

6 • Liquidez: innovación en operaciones

Los cambios que han abierto la puerta a nuevos inversionistas

1 Modelo maker-taker

Esquema de incentivos validado internacionalmente: premia las posturas pasivas.

- Libros más profundos, spreads más estrechos y formación de precios más continua.
- En 2025: ahorros reales, participantes más sofisticados y mejor price discovery, aun en emisoras con menor actividad.

2 Esquema de remuneración de proveedor de liquidez

- A diferencia del rebate de NYSE, BIVA paga una remuneración por el servicio de proveeduría de liquidez.
- No se aplica un esquema de reembolso de las cuotas para evitar conflicto de interés.

3 Cruces y operaciones al cierre

- El factor de la tarifa cobrado en cruces disminuye a medida que se realizan más Operaciones.

4 Migración de T+2 a T+1

- Liquidación un día más rápida: menos riesgo de contraparte y capital liberado antes.
- Más que un reto técnico, fue de coordinación del ecosistema (CCV, casas de bolsa, custodios).

Resultado: ~0.8 millones de USD de ahorros en sus primeros días de aplicación (+11% vs 2024 y ~+40% desde 2018).

7 • Futuro: la agenda que sigue

Traer emisiones a casa, abaratar la salida a bolsa y digitalizar el post-trade

Nuevos esquemas de listado

- Capturar en bolsa emisiones del mercado privado.
- Valores tipo 144A y REG-S de Estados Unidos.
- Hoy se listan en Luxemburgo o Dublín; los traemos a BIVA.

Incentivo fiscal a la IPO — 10%

- Tasa preferente de ISR sobre la ganancia en la colocación.
- Para empresas mexicanas y extranjeras.
- Aplicable incluso un plazo razonable ex-post de la colocación.

Doble listado con la CNBV

- El filing usado en el exterior tendría validez para la inscripción en el RNV.
- Inscripción ante la CNBV y listado en BIVA con un solo expediente.
- Ruta típica de dual listing: ~12-15 meses.

Post-trade más eficiente

- Registro de valores más eficiente vía digitalización.
- Si bien aún existe debate, la tokenización puede agilizar el post-trade.
- Menores costos operativos para todo el mercado.

Traer a casa lo que hoy se va a Europa, abaratar la IPO y digitalizar el post-trade.

8 · Casos de éxito de BIVA

La prueba de que el modelo funciona

COX Energy

- Debutó en **BIVA** en julio de 2020, con una emisión de 26 MDD
- Integró el negocio de energía de **Abengoa**, expandiendo su presencia a Europa, África y Sudamérica.

Bursatilización conjunta

- **Primera de su tipo a nivel mundial**, con etiqueta sostenible.
- **Incluye a empresas medianas** que antes no podían acceder al mercado, cada una assume solo su propio riesgo
- **Diversifica carteras y mejora la calificación**; los costos se reparten (economías de escala).

FIBRAs de tamaño medio

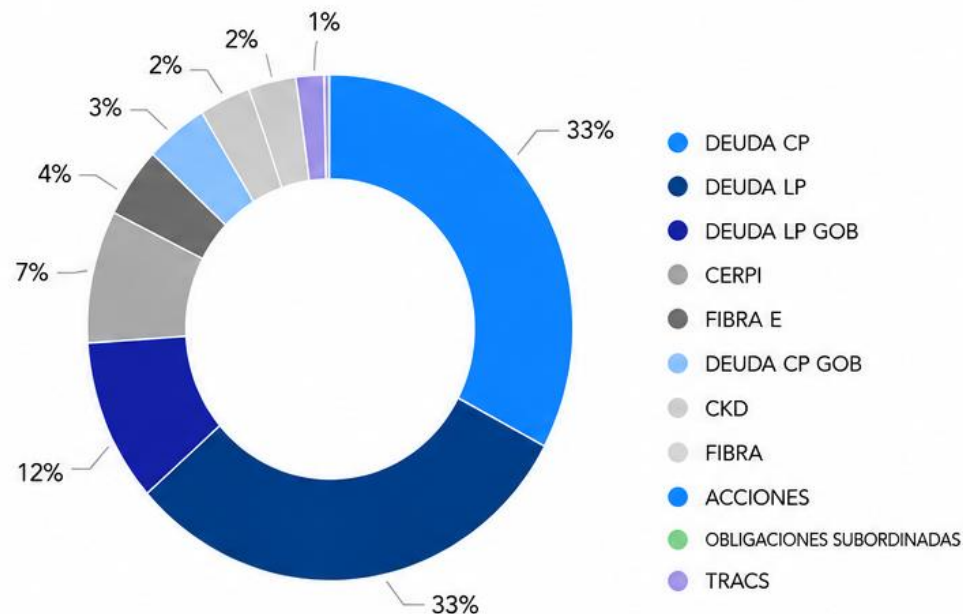
Listado de **FIBRAs medianas**, de diferentes sectores, abriendo el vehículo a nuevos jugadores fuera de los grandes nombres.

Casi 50 nuevos nombres

BIVA ha listado **49 nuevas emisoras** gracias a su servicio, esquema de costos y estructuras innovadoras

El modelo funciona: nuevos nombres, nuevos instrumentos e inclusión real.

En BIVA pueden listarse una diversidad de instrumentos



Deuda



Certificados de corto plazo

Cubrir las necesidades de capital de trabajo.



Certificados de largo plazo

Cubrir necesidades de financiamiento para infraestructura, expansión, re-financiamiento de pasivos.



Bonos etiquetados

Recursos para cubrir necesidades de financiamiento, cuyos usos están destinados para proyectos sustentables.



Bonos vinculados a la sostenibilidad

Recursos para cubrir necesidades de financiamiento corporativas, pero la empresa se compromete a cumplir ciertos objetivos en iniciativas ASG.



Bursatilizaciones

Liquidez al consolidar activos no líquidos: cartera hipotecaria, cuentas por cobrar y proyectos inmobiliarios y de infraestructura.

Capital



Acciones

Desarrollo de proyectos, pagos de deuda y adquisición de negocios estratégicos.



Fibras

Proyectos inmobiliarios.



Fibra e

Proyectos en sectores de energía e infraestructura.



Ckd's

Proyectos de inversión en distintos sectores (capital privado, activos financieros) en territorio nacional.



CERPI'S

Proyectos de inversión en distintos sectores (capital privado, activos financieros) en el extranjero.



CBF

Certificado bursátil fiduciario de capital (sin oferta restringida)



Otros

Listado sin oferta y listado dual, Warrants, ETFs, SPACs y SIC Capitales

CAPITALES



FIBRA E



FIBRAS



CKDS CERPIS



DEUDA CORTO PLAZO



DEUDA LARGO PLAZO



OTROS SOCIOS ESTRATÉGICOS



SIC

+750

TRACs



WARRANTS



FONDOS



MÁS FONDOS
CASO CASO DE BOLSA

OTROS PRODUCTOS



EMISORAS

+ 950

mil millones de pesos
financiados.

USD ~55 mil millones

105

Emisoras **han listado instrumentos en BIVA** a lo largo de los primeros siete años de operación.

25

Emisores han realizado cambios de listado a BIVA **a través de 40 vehículos.**

35%

De participación mediante **46 emisiones de deuda de largo plazo** colocadas en BIVA este 2025 por **más de \$92 mil millones de pesos.**

Nuestro mejor año en monto colocado.



Empresas como la chilena Molymet que son importantes para el desarrollo de materiales industriales, se acercan al mercado mexicano por financiamiento.



¡Gracias!

Competir, innovar e integrar: el momento de la región es ahora.

María Ariza · Jorge González · BIVA