

Nuevo esquema

Clasificación sectorial para empresas listadas en la BMV

Por Guillermo Medina Arellano
Subdirector Corporativo de Comunicación BMV.
gmedina@bmv.com.mx



Para la conformación de la nueva estructura de clasificación sectorial, se tomaron en cuenta los esquemas que marcan la pauta a nivel internacional y actualmente son utilizados por otras Bolsas de Valores alrededor del mundo.

A partir de marzo de 2009, la Bolsa Mexicana de Valores aplica un nuevo esquema de clasificación sectorial, tanto para las emisoras que se encuentran listadas en el mercado accionario mexicano como para las registradas en otras Bolsas de Valores.

La nueva clasificación permite homologar a las emisoras con estándares internacionales, al hacer posible una comparación más precisa con emisoras similares en otros mercados. Así, se podrán establecer segmentos y grupos más especializados que faciliten los estudios y análisis comparativos.

Esta nueva clasificación consta de cuatro niveles, que incorporan un total de:

- 10 sectores.
- 24 subsectores.
- 78 ramos.
- 192 subramos.

La anterior metodología consideraba tres niveles de clasificación: sector, ramo y subramo.

En cambio, la actual estructura está conformada por los siguientes sectores:

1. Energía.
2. Materiales.
3. Industrial.
4. Servicios y bienes de consumo no básico.

5. Productos de consumo frecuente.
6. Salud.
7. Servicios financieros.
8. Tecnología de la Información.
9. Servicios de telecomunicaciones.
10. Servicios públicos.

Para la conformación de la nueva estructura de clasificación sectorial, se tomaron en cuenta los esquemas que marcan la pauta a nivel internacional y que hoy en día son utilizados por otras Bolsas de Valores del mundo. Esto permitirá a los inversionistas y participantes del mercado, y al público en general, información detallada de las empresas listadas en la BMV.

Comparativo entre las clasificaciones


Esquema anterior

(vigente hasta el
27 de marzo de 2009)

- Sector**
1. Industria extractiva.
 2. Industria de la transformación.
 3. Industria de la construcción.
 4. Comercio.
 5. Comunicaciones y transportes.
 6. Servicios.
 7. Varios.

Nuevo esquema

(vigente a partir del
30 de marzo de 2009)

- Sector**
1. Energía.
 2. Materiales.
 3. Industrial.
 4. Servicios y bienes de consumo no básico.
 5. Productos de consumo frecuente.
 6. Salud.
 7. Servicios financieros.
 8. Tecnología de la Información.
 9. Servicios de telecomunicaciones.
 10. Servicios públicos. 

CONVOCATORIA

El Colegio de Contadores Públicos de México, A.C. otorga anualmente el Premio:

“Carlos Pérez Del Toro”

a estudiantes que realicen trabajos de investigación, inéditos y originales, sobre temas comprendidos o íntimamente relacionados con: la Contaduría Pública, que puede ser derivado de las actividades escolares del o los participantes.

Las trabajos se deberán entregar antes del: 14 de agosto de 2009.

CONSULTA LA INFORMACIÓN DETALLADA DE LAS BASES
EN NUESTRO PORTAL ELECTRÓNICO

www.ccpm.org.mx

Colegio de Contadores Públicos de México, A.C.
Bosque de Tabachines No. 44,
Fracc. Bosques de las Lomas,
Del. Miguel Hidalgo, México D.F. 11700
Tel. 1105-1923 / 26
e-mail:
afilia@colegiocpmexico.org.mx



Operaciones corporativas de disposición de activos

Por William J. Gole y Paul Hilger.*



Las adquisiciones suelen causar más revuelo y entusiasmo en las organizaciones participantes. Sin embargo, a menudo, las corporaciones también disponen de unidades de negocios (o desinvierten).

Las disposiciones de activos equivalieron a más de la tercera parte de toda la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) de 2002 a 2006, con un promedio de más de 3 mil transacciones anuales en ese periodo y un valor aproximado de 175 millones de dólares, según la *Mergerstat Review 2007*.

Las operaciones de disposición de activos también presentan retos únicos al vendedor y, pese a su actualidad, la guía

profesional disponible para ayudar a los ejecutivos de finanzas que las manejan es relativamente poca.

Este artículo se centra en la administración de las operaciones corporativas de disposición de activos. Brinda a los gerentes de finanzas un enfoque estructurado para administrar las operaciones de disposición, describe su papel en el proceso y analiza algunos de los factores críticos para mitigar el riesgo e incrementar la probabilidad de una transacción exitosa.

Diferencias clave: dificultad y riesgo

Quienes se encuentren inicialmente expuestos a la disposición corporativa de activos, por error pueden verlos sólo como imágenes de reflejo de las adquisiciones cuando, de hecho, hay diferencias sustanciales de oportunidad, comunicación y administración. Estas diferencias afectan aspectos importantes en el proceso de disposición.

Separar un negocio de su organización matriz (también conocido como *desembarazarse* o *deshacerse* de algo) es generalmente más arduo que integrar un negocio adquirido porque debe realizarse bajo restricciones de tiempo más apremiantes. Por su parte, integrar una adquisición ocurre después de consumir la transacción. Las disposiciones requieren que el vendedor haga una planeación intensa e implemente rápido la separación del negocio que se vende *antes de cerrar la transacción*. Esto necesita que el equipo de la disposición maneje la separación, al mismo tiempo que se prepara para el proceso de mercadeo y venta.

Las disposiciones también acarrearán retos comunicativos y administrativos no presentes en el escenario de una adquisición, pues el anuncio de la presunta venta generalmente se da meses antes de que se conozca la identidad del comprador.

Después del anuncio, si los empleados del negocio que se vende no se mantienen informados y motivados, puede darse un ambiente de incertidumbre paralizante que causa un desgaste importante en el valor de la propiedad. Durante este periodo, al grupo de partes interesadas se unen otros participantes externos, que verían como señal de problemas la falta de noticias de la corporación a vender. Sabiendo que el proceso es observado tan de cerca, los responsables de la disposición necesitan informar a interesados internos y externos, a través de un programa de comunicación cuidadosamente planeado y bien dirigido.

Los retos operativos y la naturaleza pública de la disposición se combinan para magnificar los riesgos potenciales de la operación, así como sus beneficios a la alza. Una organización que planea efectivamente los aspectos operativos y operacionales de la disposición, y que comunica en forma efectiva, tiene una mayor probabilidad de optimizar el valor para los accionistas que una organización que carece de atención, planeación y disciplina.

Función de los gerentes de finanzas

El director de finanzas (CFO, por sus siglas en inglés) o su de-

signado, y los gerentes de finanzas y de Contabilidad del vendedor, desempeñan papeles críticos en las disposiciones corporativas. Aunque se ejecutan para fines estratégicos, las disposiciones de activos son más que nada transacciones financieras. Así, un proceso de disposición fundamentalmente sano deberá aprovechar muy bien tanto la perspicacia financiera como las habilidades de administración de su equipo. En el contexto de una disposición, estas capacidades se traducen en liderazgo del proyecto, coordinación de recursos, amplia participación operativa y pericia técnica.

Liderazgo del proyecto. El gerente de finanzas de más rango en el equipo de la disposición puede, en algunos casos, ser el líder general del equipo de la operación de disposición. Deberá adoptar una amplia perspectiva multifuncional, no distinta de la de un director ejecutivo, con una visión integral de la transacción.

Coordinación de recursos. Por lo general, los gerentes de finanzas y de contabilidad coordinan la participación de recursos externos e internos clave. Como ejemplo tenemos: una firma contable independiente (si se requiere una auditoría de transición o separación o *carve out*), especialistas fiscales, asesores financieros (agentes de Bolsa o banqueros en inversiones) y gerentes operativos dentro de la organización que vende. Debido a que, con frecuencia, durante el proceso

Las operaciones de disposición de activos también presentan retos únicos al vendedor y, pese a su actualidad, la guía profesional disponible para ayudar a los ejecutivos de finanzas que las manejan es relativamente poca.

se atraviesan consideraciones financieras y legales o de regulación, también serán responsables de coordinar el cumplimiento de las regulaciones y de informar la situación sobre documentos clave, como acuerdos confidenciales, cartas de intención y el acuerdo final de compra, con asesoría legal.

Participación operativa. Los profesionales de finanzas deben involucrarse de manera activa en el proceso de separación, sobre todo para cuantificar el impacto financiero de las decisiones.

Pericia técnica. El equipo de finanzas desempeña un papel crucial para ayudar al vendedor a comprender los efectos fiscales y contables de la estructura de la transacción, cuyos detalles pueden tener un profundo impacto en el valor para el accionista que se ha creado con la disposición. ▶▶

Hacia estados financieros independientes

Los potenciales adquirentes pueden requerir estados financieros auditados del negocio del cual se dispone. Sin embargo, la mayoría de las corporaciones no manda auditar por rutina cada unidad de negocio por separado. Los estados financieros que comúnmente se generan para el negocio son estados para uso interno que no cumplen con todos los requisitos de información y revelación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (US GAAP, por sus siglas en inglés). En estas circunstancias, el vendedor contratará una firma contable para realizar una auditoría de la unidad, conocida como auditoría de transición o separación.

Realizar una auditoría de separación y la emisión de una opinión darán por terminada la participación de la firma contable en dichos estados financieros. Sin embargo, dichos estados generalmente no reflejarán resultados de operaciones como si fuera un negocio independiente. El vendedor querrá, por tanto, desarrollar informes financieros que reflejen el impacto de ciertos ajustes:

- Eliminación de asignaciones de costos de los estados financieros de separación por servicios prestados por la matriz corporativa que no reflejen costos independientes.
- Adición de gastos estimados en los que se incurriría para una marcha independiente del negocio.
- Eliminación de partidas no recurrentes o inusuales en los estados financieros de separación para normalizar los datos financieros de la unidad de negocios.

Factores críticos de éxito

La mejor forma de mandar un mensaje positivo sobre la disposición a todas las partes interesadas relevantes es manejar el proceso de venta de manera que conserve su *momentum*. Un enfoque estructurado, con una extensa planeación y preparación, seguidas de una ejecución disciplinada, contribuye de manera importante a un fluido proceso de venta.

Aunque un enfoque estructurado y disciplinado de la transacción es crítico para ejecutar con éxito una disposición corporativa, es sólo un ingrediente necesario, pero no es suficiente para el éxito. Los siguientes factores sugieren cómo dirigir el manejo de la transacción y ayudan a crear las condiciones para un resultado óptimo: liderazgo, recursos adecuados, retención de empleados clave, comunicación efectiva, cohesión del equipo y apropiación de la transacción, así como funciones, tareas y resultados bien definidos.

Hay un gran número de cosas por hacer en el curso de una operación de disposición. Deben desarrollarse los docu-

mentos de la planeación y la venta, así como administrar los recursos internos y externos, y ejecutarse la transacción misma, todo en un marco de tiempo restringido. Las tareas deben ser bien administradas para prevenir que los miembros del equipo se sientan abrumados y pierdan dirección y foco. Esa disciplina se puede ejercer sólo definiendo claramente y comunicando sin ambigüedad lo que debe hacerse, por quién y cuándo, y pidiendo que rindan cuentas las partes responsables de producir resultados. Preparar la parte operativa de la separación del negocio implica

En general, separar un negocio de su organización matriz es más arduo que integrar un negocio adquirido porque debe realizarse bajo restricciones de tiempo más apremiantes.

primordialmente asignar y movilizar un grupo multifuncional de gerentes internos para evaluar la naturaleza y extensión de las interdependencias organizacionales, así como desarrollar y ejecutar un plan de separación. Estas dos facetas de los esfuerzos de preparación se entrecruzan con la creación del cuarto de datos, en donde los documentos que se proporcionan se reflejan la forma de la transacción (venta de activos o de acciones) y el enfoque de la separación (activos, personal y componentes operativos que se incluirán en el trato).

Las disposiciones corporativas son transacciones que significan un reto, pero también son algo común. Los gerentes de finanzas están en una posición única para facilitar a sus organizaciones navegar por los complejos problemas asociados con el proceso de la disposición. Su total involucramiento –desde el liderazgo del proyecto hasta la coordinación de recursos, pasando por la amplia participación operacional– les da las facultades para influir en todos los aspectos importantes de la transacción. ❁

Texto original: "Managing Corporate Divestiture Transactions" (*Journal of Accountancy*, agosto 2008). Traducción para *Veritas* del Colegio de Contadores Públicos de México por Jorge Abenamar Suárez Arana.

*William J. Gole, CPA, es Consultor de Negocios, Profesor y autor de libros profesionales y de cursos de educación continua para Contadores y otros profesionales de Finanzas. golewj@hotmail.com

*Paul Hilger, CPA, es Ejecutivo Financiero, Consultor y Asesor de compañías en actividades de M&A. pauljh@optonline.net