



“Guía de Información Cualitativa y Cuantitativa de las Empresas”

Introducción

Uno de los objetivos de la Bolsa Mexicana de Valores es el de impulsar y fomentar el crecimiento y expansión de la comunidad empresarial mediante la oferta de instrumentos financieros que faciliten la canalización de recursos hacia las empresas.

Actualmente la Bolsa está dirigiendo sus esfuerzos hacia la Mediana Empresa, otorgando facilidades y apoyos para que más empresas puedan acceder a todas las ventajas que el mercado bursátil les ofrece.

Introducción

Hemos desarrollado una Guía de Información Cualitativa y Cuantitativa con el objeto de asesorar a las empresas en el proceso de ingreso al mercado bursátil donde se detalla la evolución de la empresa, su situación actual y sus requerimientos financieros para impulsar su expansión.

Es importante mencionar que la información proporcionada se maneja con estricta confidencialidad.

Guía de información Cualitativa y Cuantitativa de las Empresas.

Información Cualitativa

1. Historia de la Empresa.
2. Descripción del Negocio.
3. Canales de Distribución y Marketing .
4. Patentes, Licencias, Marcas y Franquicias.
5. Principales Clientes.
6. Principales Proveedores.
7. Estrategia de Marketing e Información del Mercado.
8. Principales Competidores.
9. Fortalezas, Oportunidades, Amenazas y Factores de Riesgo.
10. Estructura Corporativa Actual .
11. Estructura e Interrelación con Subsidiarias .
12. Prácticas Administrativas.
13. Principales Procesos de Manufactura.
14. Prácticas de Gobierno Corporativo.

Guía de información Cualitativa y Cuantitativa de las Empresas.

Información Cuantitativa

1. Información Financiera.
2. Descripción de los Principales Activos.
3. Liquidez y Recursos de Capital.
4. Necesidades de Financiamiento.
5. Estructura Financiera y de Pasivos.
6. Situación Fiscal.

Información Cualitativa

1. Historia:

En forma de reporte ejecutivo es necesario que se describa la trayectoria y evolución de la empresa, refiriéndose desde la fundación de la compañía hasta la actualidad.

- Por ejemplo: si han tenido adquisiciones, fusiones, si han incursionado en otros países y cómo lo han logrado.
- Mencionar también la Misión y Visión de la empresa así como los objetivos principales en la actualidad.
- Antigüedad, conformación y evolución corporativa y desarrollo de la Compañía y subsidiarias en su caso.
- Alianza (s) con la (s) empresa (s) extranjera (s): Causas y resultados.
- Razón social de la empresa.
- Direcciones si tiene subsidiarias.
- Página Web.

Información Cualitativa

2. Descripción del Negocio: A qué sector pertenece la empresa y si tiene subsidiarias en otros giros empresariales.

- Describir la especialidad o las especialidades de la compañía.
- Sí se es líder mencionar por qué.
- Grado de conocimiento del negocio o negocios y años de experiencia en él.
- Tendencias de la industria en los últimos tres años y si es posible describir los próximos tres.
- Tendencia macroeconómicas y sus consecuencias para el desarrollo de sus negocios.
- Regulaciones en la industria, legales, fiscales, etc.

Información Cualitativa

3. Canales de Distribución y su Marketing: describirlos si los tiene o describir la forma de comercializar sus servicios.

- ¿Cómo está estructurada la logística, si es propia o se contrata a terceros para hacer dicha actividad?

4. Patentes, Licencias, Marcas y Franquicias o Subsidiarias en el Extranjero:

- Describir en cada caso su antigüedad y trayectoria.
- Reconocimientos, premios o desarrollo de procesos o tecnologías propias.
- Cámaras industriales a las que pertenece o asociaciones y antigüedad en ellas.

Información Cualitativa

5. Principales Clientes:

- ¿Quiénes son sus principales clientes y qué porcentaje representa cada cliente importante de sus ventas así como la antigüedad que tienen con ellos?

6. Principales Proveedores:

- Describir quiénes son dichos proveedores y qué porcentaje representan para la empresa y también en su caso para las subsidiarias.
- Describir en qué forma son proveedores para la empresa, es decir, de materias primas, como asesores, como portadores de tecnología, etc.

Información Cualitativa

7. Estrategia de Marketing e Información del Mercado:

- Responde a: ¿Cómo está compuesto su mercado regional o estatal si abarcan más territorio?

8. Principales Competidores y Líderes del Mercado:

- Composición y situación actual: ¿Es un mercado en crecimiento , entran cada año más competidores, cómo son los canales de distribución y la segmentación de ellos?
- ¿Qué variables son las que dictaminan el liderazgo en su mercado y su competencia?
- Estructura de precios.

Información Cualitativa

9. FODA:

- Fortalezas: ¿Qué variables me hacen ser muy competitivo y cómo influyen en los resultados?
- Oportunidades: Describa como ven las oportunidades en el corto y mediano plazo. ¿Visualizan alianzas estratégicas, compras o fusiones o expansión y crecimiento? especifique en qué aspectos.
- Amenazas: En el mercado o sector al que pertenecen, como incursión de nuevos competidores, guerra de precios.
- Debilidades o Factores de Riesgo: Comercialización desleal, afectación por regulaciones legales, piratería, contrabando de productos alternos , dependencia de pocos clientes o proveedores. Vencimiento de licencias o patentes, cambios tecnológicos o tendencias del sector o mercado.

Información Cualitativa

10. Estructura Corporativa Actual:

- Composición del corporativo, directores de área, subdirectores, staff y de ser posible anexar un organigrama.
- Definir los puestos directivos en cada caso y una descripción breve de sus años de experiencia en la compañía y tiempo en el sector.
- Consejo de administración y comisarios, comités intermedios de apoyo (ejecutivo, compensaciones, auditoría, etc.)

Información Cualitativa

11. Estructura e Interrelación con Subsidiarias:

- Composición y descripción de la holding y de cada una de las subsidiarias nacionales o extranjeras y sí es el caso entre ellas.
- Nombres, número de socios y porcentajes de la composición societaria de la Holding y subsidiarias.
- Descripción del proceso de la toma de decisiones de los accionistas, sus implicaciones y repercusiones con las subsidiarias.
- Financiamientos: Si existen prestamos, traspaso de activos y valores, ¿qué políticas se siguen?
- Administración: Toma de decisiones controles que afecten a la holding / subsidiarias.
- Operativas y de procesos: ¿Cómo interaccionan entre ellas?
- Operaciones con partes relacionadas: principales socios o consejeros.

Información Cualitativa

12. Prácticas administrativas :

- Descripción general de objetivos y estrategias de la compañía (Business Plan).
- Descripción de la estrategia administrativa.
- Descripción de los sistemas contables que utiliza.
- Sistemas administrativos que poseen.
- Sistemas operativos y/o productivos.
- Procedimientos y manuales de operación.
- Control Interno.
- Poseen acreditaciones como ISO, SAP, Six Sigma u otras. ¿Cuáles y desde cuándo?

13. Principales procesos de manufactura:

- Descripción general de los más importantes.

Información Cualitativa

14. Prácticas de Gobierno Corporativo :

- Estructura y funciones principales de los órganos de administración: Consejo, Direcciones, Comités, etc. ¿Cómo se da un tratamiento equitativo y cómo se protegen los derechos de todos los accionistas?
- ¿Cómo asegura la Administración que exista en la empresa una revelación de información suficiente, precisa, oportuna y responsable entre Comité de Accionistas, Consejo y Alta Dirección?

Información Cualitativa

14. Prácticas de Gobierno Corporativo (Continuación):

- ¿Cómo se promueve la transparencia de información en la administración?
- ¿Cómo se reconocen los derechos de terceros interesados en la marcha de la empresa?
- ¿Cómo se asegura la organización de que la visión estratégica asegure su permanencia y competitividad?

Información Cuantitativa

1. Información Financiera:

- Balance y Estado de resultados auditados del último año y comparativos con el año anterior.
- Comentarios de la administración sobre los resultados de operación y situación financiera de la empresa.
- Proyecciones de resultados y flujos para los próximos dos años con el sustento de crecimiento en los principales rubros.

Información Cuantitativa

2. Descripción de los Principales Activos:

- Evolución y trayectoria desde hace 3 años de los principales activos .
- Políticas para el otorgamiento y monitoreo de créditos.
- Relación analítica de la cartera total, montos, plazos, tasas, tipo de garantía y estatus.
- Relación de cartera vencida: montos, antigüedad de saldos, cartera total otorgada y situación jurídica.

Información Cuantitativa

3. Liquidez y Recursos de Capital:

- Origen y aplicación de los recursos.
- Políticas para el otorgamiento y monitoreo de créditos a clientes / proveedores.
- Relación de clientes cartera vencida. Antigüedad de saldos. Créditos reestructurados, castigados o en litigio.

4. Necesidades de financiamiento actuales y descripción de los proyectos a aplicar:

- ¿Qué fuentes de financiamiento están pensando utilizar?

Información Cuantitativa

5. Estructura Financiera y de Pasivos:

- Principales préstamos y acreedores relevantes.
- Bancos o fuentes de financiamiento .
- Porcentaje de apalancamiento de la compañía y subsidiarias en su caso.
- Plazo y tasas aproximadas de contratación de los créditos. Situación, evolución y trayectoria de ellos.
- Relación analítica de cartera total (montos, plazo, tipo de crédito, tipo de garantía, estatus, vigente o vencida).

6. Situación Fiscal:

- Situación fiscal actual.
- Beneficios y contingencias.



Promoción

www.bmv.com.mx

promocion@bmv.com.mx

5342-9037 & 5342-9183

 @GrupoBMV • @BMVMercados

