

# Alternativas de solución para distribuidores con problemas de liquidez e insolvencia

## ANTECEDENTES.

La situación y destino de las empresas tienen estrecha relación con la demanda de su producto o servicio.

La demanda de nuestro producto:

- Puede ser cíclica.
- Estar en punto de saturación.
- O simplemente haber llegado a una etapa decreciente.

La etapas recesivas afectan más a empresas de sectores que son detonantes de desarrollo y crecimiento económico.

## EFFECTOS EN EL SECTOR.

### UNIDADES COMERCIALIZADAS

Variación de julio 2008  
a julio 2009.  
(Por segmento).

Subcompactos	-29.4%
Compactos	-36.5%
De lujo	-26.5%
Deportivos	+45.7%
Usos múltiples	-36.3%
Camiones ligeros	-37.5%
Camiones pesados	-69.2%

La baja en la demanda representó una disminución total de **-33.8%**.

## ALERTAS TEMPRANAS.

- Las ventas no alcanzan los niveles requeridos.
- El flujo de efectivo empieza a tener desfases.
- El financiamiento operativo se vuelve costoso y/o riesgoso.
- En algunos casos, cuando se tienen empresas hermanas, se recurre al apoyo entre ellas, para solventar pagos, o bien, de accionistas.

Las medidas preventivas pueden ser la diferencia que garantice la continuidad de nuestro negocio.

## MEDIDAS PREVENTIVAS.

- Variar la mezcla de ingresos (servicios post-venta).
- Revisión de procesos y no sólo reducción de costos y gastos.
- Replanteamiento de programas de inversión.
- Búsqueda de obtener mayor participación de mercado a toda costa.

La reingeniería de procesos y la mejora continua son herramientas eficaces si se recurre a ellas en forma oportuna.

## SITUACIÓN DE PRONÓSTICO RESERVADO.

- Saldos vencidos con acreedores.
- Demandas judiciales en contra, por falta de pago.
- Dificultad para cubrir gastos operativos (nómina).
- Retraso en el pago de los impuestos.

Identificar alternativas de solución, que garanticen la integridad patrimonial con certidumbre jurídica.

## ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.

### **Reestructuración de adeudos**

**El objetivo es negociar  
mayores plazos y  
eventualmente  
algunas quitas.**

### **Concurso mercantil**

**Proceso judicial que se  
tramita ante órganos  
jurisdiccionales.**

Permanencia del negocio, reestructuración financiera y operativa sin comprometer los intereses de accionistas o administradores.

## LA REESTRUCTURACIÓN DE ADEUDOS.

### **Reestructuración de adeudos**

**El objetivo es negociar  
mayores plazos y  
eventualmente  
algunas quitas, sin  
fallo judicial**

- Para llevar a cabo esta reestructuración es conveniente asesorarse con expertos (financieros y jurídicos) para negociar con todos los acreedores, de preferencia simultáneamente.
- Es común que se tengan que ofrecer garantías o avales personales para completar las propuestas.

Voluntad y capacidad para mantenerse, ante un proceso de negociación.

## CONCURSO MERCANTIL.

**Concurso  
mercantil**

**Proceso judicial que se  
tramita ante un JUEZ  
federal.**

- Para solicitarlo y tramitarlo es necesario el apoyo de expertos en materia jurídica y financiera.
- Suspende los procedimientos de ejecución y embargo, garantizando la integridad de la capacidad operativa.
- Convierte los créditos de la empresa a UDI'S y algunos de estos créditos dejan de generar intereses.
- Tiene dos etapas principales, la de conciliación que busca llegar a un arreglo entre deudor y acreedores, y la de quiebra que implica una liquidación ordenada de los activos de la empresa.
- No se contrapone con los esfuerzos de la empresa y de sus accionistas, sino que los protege y complementa, pues obliga a la mayoría de los acreedores involucrados.

Se tramita ante la imposibilidad de un convenio extrajudicial.

## VENTAJAS DEL CONCURSO VS REESTRUCTURACIÓN.

- Se pueden obtener condiciones de negociación mejores que en la reestructura.
- Es posible que las autoridades fiscales se adhieran al convenio en condiciones similares a la de los demás acreedores.
- Un convenio, obliga a TODOS los acreedores comunes.

Tiene su costo y toma más tiempo, pero se pueden obtener mejores resultados.

## LA QUIEBRA COMO ALTERNATIVA.

- En algunos casos no es posible instrumentar un convenio con los acreedores, o la situación de la empresa es demasiado compleja y resultaría más conveniente cerrarla, en esta situación pueden considerar la quiebra como opción.
- La liquidación a través de la quiebra permite la venta de los activos a través de un procedimiento ORDENADO, lo que delimita riesgos para los involucrados en la administración.

La quiebra releva la administración de la empresa.

## EFFECTOS FISCALES.

- El concurso mercantil implica la suspensión de cualquier procedimiento de ejecución o embargo.
- Esta suspensión aplica para “todos” los acreedores, aún los fiscales y no sólo los del nivel federal.
- También se incluye dentro de la suspensión de los actos de ejecución o embargo, a cualquier acción del IMSS, INFONAVIT y autoridades fiscales federales y/o locales de todo tipo.

El fisco se convierte en uno más, de los acreedores a considerar.

## CONDONACIÓN Y DIFERIMIENTO DE IMPUESTOS.

- La condonación aplica cuando la empresa suscribe el convenio.
- El fisco PODRÁ condonar adeudos anteriores.
- Hay interpretaciones distintas sobre si el PODRÁ puede ser un DEBERÁ.
- Hay diferentes tipos de condonaciones.

El concurso mercantil es de los pocos eventos en que la empresa podrá revisar las condonaciones fiscales.

## CONDONACIONES (TIPOS Y REQUISITOS).

- La condonación no aplica para los impuestos retenidos.
- Condonación de impuestos cuando los adeudos fiscales no superen el 60% de los adeudos totales de la empresa.
- La condonación tendrá otro tratamiento si los adeudos fiscales superan el 60%.
- Las condonaciones también incluyen las multas y recargos.

Hay que tomar en cuenta los efectos fiscales de la condonación.

## IMPUESTOS DIFERIDOS.

- Aplica para el caso del IETU.
- Opera a partir de la sentencia de concurso mercantil.
- Se suspende el cobro del IETU por tres años a partir del 2008.
- Transcurridos tres años un factor determina el monto del impuesto a pagar.
- Existen limitantes para su aplicación.

El concurso mercantil contempla el diferimiento del IETU.

*Si el tema es de su interés llámenos...*

Lic. Ernesto Linares y C. P. Gerardo Sierra, quienes contamos con experiencia en reestructuraciones de deudas y en concursos mercantiles, somos especialistas debidamente registrados en el Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles.

DKL Consultores, S.C.

Av. Félix Cuevas 204 – 2

Col. del Valle

03200, México, D. F.

Tels.: (01.55) 5033.2746 y 47 / 5559.2901

Correos electrónicos:

- Lic. Ernesto Linares / [elinares@dkl.com.mx](mailto:elinares@dkl.com.mx)
- C. P. Gerardo Sierra / [gerardosierra@usa.net](mailto:gerardosierra@usa.net)