



■ Román Garduño

# Luis Manuel C. Méjan

## La importancia del concurso mercantil

Luis Manuel C. Méjan, director general del Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles (IFECOM), nos ofrece información de primera mano sobre los beneficios de acudir al concurso mercantil para reestructurar las finanzas de una empresa —asunto de primera importancia en estos tiempos de crisis— y nos habla de la labor que realiza la dependencia a su cargo para difundir la “cultura concursal”.

**U**na época de crisis económica como la actual, ¿produce un incremento de empresas en concurso mercantil?

Sí hay un incremento, pero eso no es un mensaje de desastre sino todo lo contrario: en una situación de crisis muchas empresas sufren de falta de liquidez y antes de que esa circunstancia las lleve a un deterioro total un buen camino es acudir al concurso para lograr una reorganización de las finanzas de la empresa.

**¿Qué tan notorio es ese incremento?**  
Digamos que si mantenemos el ritmo de asuntos que van llegando, en el informe del próximo semestre reportaremos

aproximadamente el doble de lo que hemos reportado en semestres anteriores.

**¿Quiere decir que los acreedores se desesperan?**

No, la mayoría de los asuntos son promovidos por el propio comerciante deudor. En la estadística general de la historia del concurso mercantil en México, las solicitudes hechas por el propio comerciante constituyen 54%, mientras que las demandas sólo 46%. En los asuntos que han llegado después de la crisis, la proporción es de 10 solicitudes por cada dos demandas.

**¿Cómo resumiría la experiencia de México en el uso de la Ley de Concursos Mercantiles de 2000?**

Pienso, en primer lugar, que todavía son muy pocas las empresas que usan la herramienta del concurso mercantil, para un país con una densidad de aproximadamente 700,000 empresas. Hemos tenido sólo unos 380 comerciantes en concurso, es decir, uno de cada 1,800, cuando estándares de otros países y economías reportan números más altos.

**¿A qué se debe eso?**

Principalmente al desconocimiento de la herramienta y a que todavía se asocia el tema con un estigma que es la quiebra y el baldón que ello representaba.

**Decía usted de la experiencia...**

Sí, los números que arrojan las estadísticas de los asuntos que han llegado son buenos y revelan que la ley está funcionando: han sido concluidos 49% de los asuntos que han llegado; del 51% vigente, 7% está en etapa de visita, 15% en etapa de conciliación y 29% en etapa de quiebra.

**En los asuntos concluidos ¿ha habido quiebra o reorganización?**

Algunos se han concluido por cuestiones técnicas procesales. Unos 30 asuntos por un valor cercano a los 800 millones de pesos han ido a la quiebra. Pero lo más importante es que 48% de los asuntos que han terminado y que valieron cerca de 80,000 millones de pesos se concluyeron por haberse logrado un acuerdo entre los acreedores y el comerciante deudor.

Eso nos arroja un índice de eficacia, entre asuntos totales y asuntos concluidos por arreglo, de aproximadamente 23%, que es superior al índice de países

## ¿Quién es?

Luis Manuel C. Méjan es licenciado en derecho por la Universidad Autónoma de Guadalajara y doctor en derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México. Además realizó estudios de posgrado en el Center for American and International Law, en Dallas, Texas, y en el Business Training Program de Nueva York. Durante más de 30 años ejerció su profesión como abogado en el sistema financiero mexicano. Ha sido catedrático desde 1962 y es un activo conferencista y autor de varios libros y múltiples artículos. Preside la International Association of Insolvency Regulators y es miembro de la Barra Mexicana, Colegio de Abogados, de la Academia Mexicana de Derecho Financiero, del International Insolvency Institute y del Instituto Iberoamericano de Derecho Concursal. Desde mayo de 2000 se desempeña como director general del Instituto Federal de Especialistas de Concursos Mercantiles (IFECOM), órgano auxiliar del Poder Judicial de la Federación.

como Estados Unidos, Finlandia, Rusia, Malasia o Nueva Zelanda.

**¿Cómo se logra esto?, es decir ¿cuáles son los recursos del IFECOM para cumplir con ese objetivo?**

Bueno, en primer lugar hay que reconocer la labor de los órganos jurisdiccionales, fundamentalmente de los 109 jueces de distrito que han venido conociendo de los asuntos concursales; luego el equipo de especialistas, casi 140

en todo el país, expertos independientes que hacen del concurso una de sus actividades profesionales y que intervienen cuando son asignados por sorteo a un concurso mercantil. Por lo que toca al propio IFECOM, somos una oficina pequeña compuesta por 33 personas, y eso recientemente, porque durante mucho tiempo operamos sólo con 22.

**“Tenemos un índice de eficacia, entre asuntos totales y asuntos concluidos por arreglo, de aproximadamente 23%, que es superior al índice de países como Estados Unidos, Finlandia, Rusia, Malasia o Nueva Zelanda”**

**¿Eso es suficiente para atender el incremento que podría esperarse de empresas que en la crisis buscarán su arreglo conforme a la ley?**

Sí, confiamos en que tenemos lo necesario para hacer frente a una situación así.

**¿Qué otras actividades realiza el IFECOM?**

Procuramos ser muy activos en la difusión de lo que llamamos “cultura concursal”; impartimos cursos, conferencias y otras actividades académicas en universidades, colegios profesionales, grupos empresariales, grupos de inversionistas, etcétera, tanto en México como en el extranjero.

También elaboramos los formatos y los materiales que ordena la ley para el desarrollo de los procesos, emitimos reglas generales, criterios, etcétera. Además, operamos una página de internet ([www.ifecom.cjf.gob.mx](http://www.ifecom.cjf.gob.mx)), producimos artículos y libros e impulsamos estudios e investigaciones, así como tesis de licenciatura y doctorales.

**Cita usted el extranjero. ¿Por qué es importante salir de la frontera?**

Primero, porque como parte de la globalización México tiene muchos negocios que se originan o se proyectan a otros países; segundo, porque por la misma razón de la globalización nos conviene mantenernos en contacto con el resto del mundo, aportando y conociendo las experiencias habidas.

**¿Algún mensaje final?**

Una invitación para conocer el concurso mercantil y para que sepan que es una herramienta de gran ayuda para las empresas que enfrentan dificultades financieras o tratan con empresas que las padecen. Estamos a la orden de los interesados. **A**

