

## 3 maneras de negociar con tus acreedores

Tres ejecutivos te dicen cómo podrías reestructurar una deuda para sacar adelante a tu compañía; estos líderes ofrecen un par de tips a través de un caso práctico basado en el caso de Casas GEO.

Por: Cinthya Bibián |

Viernes, 16 de mayo de 2014 a las 06:00

A finales de 2011, la deuda de Casas GEO, la principal desarrolladora de vivienda del país, se volvió insostenible.

Antes de presentar el plan para reestructurar su deuda, GEO debía 21,000 millones de pesos (mdp) a sus acreedores, Banamex, HSBC, Banorte, Santander, Inbursa y BBVA Bancomer; además de tenedores de bonos colocados en el extranjero, publica la revista Expansión en su edición trimestral CEO, correspondiente a abril-mayo de 2014.

“La nueva estructura financiera permitirá al grupo retomar gradualmente su crecimiento”, dijo la empresa en un comunicado.

La compañía buscará autorización para seguir operando con créditos y contar con la liquidez necesaria durante la tramitación del concurso mercantil.

Luego de entrar a concurso mercantil, GEO reducirá su deuda 6,000 mdp y planea construir 30,000 viviendas en 2015, aunque 88% del capital de la empresa pertenecerá a sus acreedores.

GEO dio un paso importante para enfrentar sus obligaciones financieras y así tendrá tiempo de reorganizar sus operaciones, opina Marco Medina, analista de BX+.

La viviendera buscará obtener más créditos con los bancos usando terrenos como garantías, dice Sandra Beltrán, analista de Moody's.

¿Qué harías tú si estuvieras en el lugar de GEO?

### 3 CEO DICEN QUÉ HARÍAN

SANTIAGO SERRANO GÓMEZ	JESÚS SANDOVAL ARMENTA	VÍCTOR MANUEL BORRÁS
Empresa: Habvita	Empresa: Ruba	Empresa: Bien para Bien
Giro: Construcción de vivienda autoasistida	Giro: Construcción de vivienda	Giro: Sofom de vivienda
• Vendería muchos activos para hacerme de recursos.	• Cuidaría el balance entre el desarrollo de nuevos productos y reduciría la construcción de viviendas.	• Ajustarme a las nuevas condiciones del mercado y salir pronto del concurso mercantil.
• Reduciría mi tamaño para volver a empezar y ver opciones de financiamiento, como fondos de inversión flexibles en materia de renegociación.	• Dejaría de hacer inversiones para estabilizar las finanzas de la empresa.	• Vender las tierras o usarlas como garantía. Quizás ahora esas reservas les ayuden a generar flujos positivos para pagar la deuda.