



Guía para Cerrar el Negocio

bizcenter.org/pcc

La red del SBDC de Oregon (Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas) es patrocinada en parte a través de un Acuerdo Cooperativo con el gobierno Federal, la Administración de Pequeñas Empresas (SBA por sus siglas en inglés), el Departamento de Desarrollo de Negocios de Oregon y otros y socios públicos, con Lane Community College sirviendo como la institución anfitriona principal de la Red. Los servicios SBDC de Oregon se extienden al público sobre una base no discriminatoria. Los servicios de idiomas están disponibles para personas con dominio limitado del inglés.



Los propietarios de pequeñas empresas enfrentan momentos de gran incertidumbre y penurias durante la crisis económica creada por COVID-19. Una de las decisiones más difíciles de tomar para el propietario de un negocio es si cerrar o no el negocio. A menudo se preguntan: *¿Es hora? ¿Cómo evalúo la decisión de cerrar el negocio? ¿Qué tengo que hacer? ¿Qué recursos necesito? ¿Dónde puedo encontrar profesionales que apoyen esta decisión?*

Esta Guía está destinada a proporcionar las consideraciones más comunes al tomar la decisión de cerrar el negocio. La información proporciona el contexto que otros propietarios de negocio han utilizado para tomar esta decisión y puede ayudarle a dar forma a la estrategia para el proceso de cierre del negocio. Aunque esta Guía aparece como un proceso lineal, es mejor verla como una lista variada de consideraciones y pasos. La Guía no pretende ser completa, sino más bien orientada hacia muchas de las consideraciones y pasos importantes. Al comenzar, esperamos que consideren que aunque esto puede parecer un fracaso personal; no lo es. Nosotros (los autores) hemos cerrado negocios nosotros mismos y entendemos lo difícil que esta decisión puede ser para los propietarios de negocios, familiares, empleados, clientes y otros.

Considere si estas declaraciones son verdaderas:

1. Las condiciones económicas impidieron que el negocio reabriera o se quedara abierto
2. Esta puede ser una oportunidad para explorar el futuro, o tomar un descanso y reinventar, hacer algo similar o totalmente diferente

Al revisar la información de esta guía, tenga en cuenta que no está solo. Hay profesionales disponibles para apoyarlo a través de este proceso. Estos profesionales pueden ser aquellos que han cerrado un negocio ellos mismos, o pueden tener experiencia adicional en un área específica. Su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC por sus siglas en inglés), contadores públicos (CPAs) y abogados locales son ejemplos de estos recursos expertos. Si requiere asesoramiento, envíenos un correo electrónico a: sbdc@pcc.edu.

Consideraciones para cerrar el negocio

Tomar la decisión de cerrar el negocio incluye revisar las circunstancias pasadas, una evaluación objetiva de su situación actual y de acciones y actividades futuras. Es importante repasar y contemplar la información que ha encontrado, investigado o que ha sido informado por otros propietarios de negocio. También es importante buscar orientación profesional y asesoramiento sobre el cierre del negocio porque hay muchas consideraciones que hacer y tareas que completar. Por ejemplo:

¿Cómo decidimos cerrar el negocio?

¿Es la falta de éxito financiero la preocupación principal?

¿Hemos agotado todas las vías de asistencia y orientación?

¿A quién apoya la empresa financieramente (empleados, posiblemente miembros de la familia) que podrían verse perjudicados por este cierre?

¿Quién se ve afectado por el estrés de la situación actual del negocio?

¿La tensión se está convirtiendo, o ya se ha convertido, demasiado? Si es así,

¿qué hacer a continuación?

Si usted ha considerado o ya ha decidido cerrar el negocio, hay un proceso a seguir para cualquier tipo de negocio que tenga, y para cualquier manera que determine es la mejor manera de cerrar el negocio. Los pasos para comprender este proceso se encuentran en esta Guía.

Cierre por tipo de negocio

El tipo de negocio que tiene puede requerir diferentes preparaciones y procesos.

Fabricación – potencialmente tendrá equipo y otros activos para vender

- Una empresa de fabricación puede tener componentes para bienes inacabados que la empresa fabrica y que pueden ser devueltos a los proveedores
- Puede haber un costo asociado con las devoluciones y no puede implicar que la empresa recupere completamente el costo de materia prima del proveedor
- Lo más probable es que hayan cargos de transporte por la devolución de las materias primas
- Si se cierra a través de la bancarrota, parte o la totalidad del equipo y otros activos puede que no sean propiedad de la empresa y, por lo tanto, no se pueden vender

Restaurante – tendrá equipo y otros activos para vender

- A menudo se utilizan compradores y vendedores de equipos de restaurante en su comunidad local - pida una evaluación para la valoración
- Aplican las mismas restricciones que las anteriores en relación con el cierre a través de la bancarrota

Venta al por menor – con inventario para vender u otros activos (accesorios, estanterías, equipos de oficina)

- Considere la posibilidad de liquidar el inventario minorista al tener una venta de "salir del negocio"
- Es posible que desee contratar una empresa para administrar o un liquidador para administrar la venta por usted
- Aplican las mismas restricciones que las anteriores en relación con el cierre a través de la bancarrota

Servicios personales – considere cualquier inventario disponible para vender, incluidos los activos (accesorios, estanterías, equipos de oficina, vehículos)

- Considere la posibilidad de tener una venta de "salir del negocio"
- Es posible que desee contratar una empresa para administrar la venta por usted
- Aplican las mismas restricciones que las anteriores en relación con el cierre a través de la bancarrota

Servicios profesionales – a menudo tienen activos para vender que son específicos de los requisitos profesionales y técnicos de la empresa

- Póngase en contacto con su asociación profesional o red para obtener recursos para liquidar activos
- Hay negocios usados de equipos de oficina y muebles que podrían facilitar una venta
- Recordatorio: el equipo de oficina y la electrónica de la empresa no posee gratis y claro no se puede vender

Consideraciones importantes.

1. **Si** un prestamista tiene un derecho de retención sobre los activos de la empresa, una empresa NO podrá vender los activos sin una liberación del derecho
2. La mayoría de los derechos de retención son registrados por prestamistas; verifique con el prestamista(s) la existencia de dichos derechos (obtenga copias de ellos), y vean que cubren en específico estos derechos
3. Proporcione a su abogado copias de los derechos de retención para que los revise
4. **Si** la empresa se declara en bancarrota, los activos de la empresa pertenecerán al juzgado de la bancarrota y están sujetos a las decisiones de lo que el fideicomisario y los acreedores quieren hacer con los activos

Pasos para cerrar el negocio

Muchos de los pasos para el cierre del negocio implican trabajar con profesionales que tienen experiencia en los procesos que un propietario de negocio necesita completar.

Esta sección está destinada a informar a los propietarios de negocios de los pasos y recursos que se deben explorar al considerar el proceso de cierre del negocio. ¡Tomar tiempo para planificar ahora puede minimizar el riesgo potencial en el futuro e informar su proceso!

Decisión de cerrar

Para un negocio propietario único, el primer paso es tomar la decisión de cerrar. Para un negocio con varios propietarios, el primer paso es el acuerdo de todos para cerrar el negocio.

Artículos de Organización/Incorporación

Si existen artículos, revíselos para indicar cómo cerrar el negocio. Y si no, sería importante crear un documento sobre las decisiones y los pasos tomados para cerrar el negocio. En cualquier caso (con o sin artículos de la organización), la decisión debe formalizarse con un documento firmado por todos los propietarios de la empresa.

Asesor Legal

Asegúrese de que está cubriendo todas las bases para cerrar correctamente el negocio para mayormente reducir responsabilidad potencial posible. Si no tiene un abogado, pida a un compañero o amigo que le haga una referencia o visite el sitio web del colegio de [Abogados del Estado de Oregon](#). Antes de reunirse con un abogado, pida una lista de los documentos requeridos y temas que serán discutidos. Algunos de estos pueden incluir:

- Información sobre los acreedores financieros de la empresa (aquellos a quienes la empresa debe dinero)
- Información sobre los proveedores del negocio a los que la empresa debe dinero
- Activos empresariales y personales libres de deuda
- Balance y estado de pérdidas y ganancias para el año anterior y año actual (1 de enero hasta la fecha actual)

Asesoramiento financiero

Consulte con un contador público certificado (CPA) para entender las consideraciones contables necesarias para cerrar un negocio. Pida orientación para reducir la responsabilidad potencial lo mas sea posible.

- Si su CPA no tiene experiencia en el cierre de negocios o no tiene un CPA, consulte busque recomendaciones
- Comuníquese con la [Sociedad de Contadores Públicos Certificados de Oregon \(OSCPA\)](#) si necesita encontrar un CPA que lo ayude con el cierre del negocio

Consejo de otros propietarios

Comuníquese con otros propietarios (similares) de pequeñas empresas que hayan cerrado un negocio. Esto puede proporcionar información y los pasos que tomaron para lograr el cierre de su negocio. Las conversaciones entre colegas también pueden conducirle a otros recursos útiles.

Otros pasos de acción a considerar

- Para proteger a la empresa, las finanzas personales y la reputación, póngase en contacto con los gobiernos [estatales](#) y locales para cancelar los registros de empresa, permisos, licencias y nombres comerciales que ya no son necesarios
- Eliminar/liquidar activos empresariales no restringidos. Estos son activos comerciales que no tienen ningún derecho de retención en contra de ellos por parte de acreedor u otra entidad. Estos también son activos que no forman parte del patrimonio concursal si se declaró en bancarota.
- Para aquellas empresas con empleados, el cumplimiento de las leyes de empleo y laboral es muy importante; referencia a la [Ley de Ajuste de Trabajadores y Notificación de Reentrenamiento \(WARN por sus siglas en inglés\)](#) para el pago de empleados después de cerrar
- Notificar a las agencias tributarias federales y estatales del cierre de la empresa, y siga esta lista de verificación del [IRS \(este enlace del IRS tiene información federal y estatal de Oregon sobre la notificación de cierre de negocios y listas de verificación para el cierre de negocios\)](#)
- Cancelar el [número de identificación del empleador](#)

Retener Documentos Administrativos

Es posible que esté legalmente obligado a mantener pruebas de documentos tributarios y laborales, entre otros archivos comerciales. El programa de retención de Oregon está disponible a través del siguiente enlace del [IRS](#).

Nota: ¡Los requisitos de [registros comerciales](#) de Oregon son más estrictos que los del IRS!

Cierre de la empresa a través de la bancarrota

Cerrar el negocio a través de la declaración de bancarrota es más prudente por medio de un abogado especializado en casos de bancarrota. Puede haber obligaciones personales y de la empresa dependiendo de la situación. Encuentre un abogado de bancarrota con referencias fuertes que demuestren competencia al navegar por el proceso de bancarrota. *Un abogado inexperto puede costar más a largo plazo.* Esta es una decisión muy importante con impacto futuro.

Comuníquese con el [Directorio de Abogados de Bancarrota de Oregon](#) para obtener ayuda en la búsqueda de un abogado local especializado en la bancarrota.

Es cierto que la bancarrota puede reducir una gran parte de la deuda personal y de la empresa (suponiendo que los propietarios ofrecieron su garantía personal en préstamos comerciales y otras cuentas), y puede ser la única opción viable para usted, pero recuerde también que la bancarrota afectará la puntuación de crédito personal durante siete años.

- La bancarrota afectará las opciones para préstamos personales y de negocio en el futuro, lo que dificultará la obtención de financiamiento. También puede ser que este sujeto a tasas de interés más altas, y probablemente requiera pagos iniciales más grandes antes de que se otorgue la aprobación de crédito.
- No necesariamente toda la deuda se cancela a través del proceso de la bancarrota
- El abogado de bancarrota le ayudará a evaluar los riesgos y beneficios de esta decisión

Comunicarse con terceros interesados

Ahora que ha revisado los pasos de acción para su consideración, estos son los posibles pasos para comunicarse sobre el cierre con terceros interesados, incluidos empleados, clientes, acreedores, proveedores, y el gobierno. Es apropiado discutir su mensaje con un abogado laboral de antemano para proteger tanto a los propietarios como al negocio de la responsabilidad potencial.

Empleados

- Frente a la adversidad, sé un buen jefe
- Tan pronto como sea posible, informe a todos los empleados que la empresa cerrará y que serán despedidos
- Recuerde asegurar el inventario y otros equipos valiosos antes de comunicarse sobre el despido a los empleados
- Es mejor que los empleados escuchen esta noticia directamente de usted, en vez de un tercero
- [La ley federal indica](#) que las empresas con más de 99 empleados están obligadas a proporcionar comunicación por escrito de que la empresa está cerrando
- Los empleados deben recibir este aviso por escrito al menos 60 días antes de la fecha de cierre
- Sugerimos que independientemente del tamaño de la empresa, la empresa envíe un aviso por escrito de cierre a todos los empleados

Clientes

- Tratar a clientes con cuidado y respeto. Si decide abrir otra empresa, o reabrir en una fecha posterior, estos clientes pueden recordar lo bien que fueron tratados y ser leales al nuevo negocio
- Informar a todos los clientes de que el negocio cerrará
- Comunicar la última fecha para hacer cualquier pedido final
- Dependiendo de cómo desee comunicarse con sus clientes, considere proporcionarles nombres de otros proveedores que puedan proporcionar productos o servicios similares

Acreedores y Proveedores

- Informar a todos sus acreedores y proveedores del inminente cierre
- Póngase en contacto con los acreedores y proveedores para negociar una posible reducción de las deudas comerciales, para reducir el principal, los intereses y pagos
- Las comunicaciones de este tema se basarán en si usted está cerrando el negocio "por su cuenta", o declarando la bancarrota

Nota. *Usted no podrá vender equipos y otros activos valiosos de la compañía si un banco u otro prestamista tiene un derecho de retención sobre esos activos, o si se ha declarado en bancarrota.*

Una nota sobre los cheques de pago

- [Las leyes federales y estatales](#) pueden requerir que la empresa pague a los empleados por beneficios, como lo son el tiempo acumulado y no utilizado para vacaciones, enfermedad, u otro tiempo personal
- Emitir cheques de pago finales a los empleados a mas tardar el último día de trabajo, o de acuerdo con [las leyes](#) estatales y federales

Conclusión

Para aquellos que están considerando cerrar el negocio durante este momento económico extremadamente desafiante, o en cualquier momento, hay un proceso a seguir para cualquier tipo de negocio, y para cualquier manera que determine es la mejor manera de cerrar el negocio.

Encontrar recursos útiles y seguir los pasos apropiados son importantes para seguir las leyes para cerrar correctamente el negocio y reducir la exposición al riesgo y la responsabilidad potenciales.

En esta Guía hemos destacado varias consideraciones importantes y pasos para cerrar el negocio. También reconocemos la valentía que se necesita como propietario de un negocio para cerrar el negocio, confiar en la orientación profesional de los demás y mantener la confianza en la decisión de uno.

Del mismo modo que hay profesionales para el cierre de negocios como lo son abogados, CPAs, banqueros y abogados de bancarrota, también hay especialistas en desarrollo de negocios que pueden apoyar a los propietarios de negocio con la toma de decisiones, identificación de recursos y la planificación de los pasos para cerrar el negocio. Muchos de estos recursos están disponibles sin **costo** y están disponibles en su comunidad local.

El equipo de asesores de negocios de la SBDC se encuentra en comunidades de todo el estado de Oregon. Algunos de estos asesores son especialistas en el cierre de negocios, la salida y la transición. Están disponibles para ayudar a los propietarios de negocio para escuchar ideas, responder a preguntas y pueden ayudar con la planificación del cierre de negocios utilizando los recursos que se muestran en este documento como guía. Para localizar a un asesor de negocios en su comunidad, visite el sitio web de la red SBDC de Oregon: www.bizcenter.org.

Si usted es un negocio ubicado en el área metropolitana de Portland, encontrará un especialista en el SBDC de PCC en: sbdc@pcc.edu o llamando al 971-722-5080. Nuestro equipo está aquí para servirle a usted y a la empresa.

Recursos adicionales sin costo para su referencia:

www.sba.gov

https://law.lclark.edu/centers/small_business_legal_clinic/

Colaboradores:

Michael Kelsay, Asesor de PCC SBDC; Tammy Marquez-Oldham, Directora de PCC SBDC; mas otros miembros del equipo PCC SBDC.

Editores: Mike Phillips, Gerente de Mercadeo y Justin Eslinger, Diseñador