

Nueva ley de reorganización y liquidación de activos

Patricio Arrau
Ph. D. Economía, Universidad de Pennsylvania
Centro de Investigación Aplicada y de
Negocios, UST

(Columna de opinión La Tercera, 4 de noviembre de 2013)

El martes 29 de octubre se aprobó finalmente en el Congreso Nacional la ley de Reorganización y Liquidación de Empresas y Personas, que reemplaza la sección del Código de Comercio llamada Ley de Quiebras. Es difícil comprender por qué tardó tanto tiempo reemplazar la pésima ley de quiebras que tenía el país. En efecto, el Global Economic Monitor, que sigue la pista a los avances en emprendimiento e innovación, indica que en el área de dinamismo de mercado Chile se compara muy mal con las economías innovadoras, lo que en buena parte se debe a que no contábamos con una ley de quiebras que permitiera movilizar rápidamente los activos de las actividades fallidas a nuevos emprendimientos. Los indicadores hablan por sí solos. Como indica la información de gobierno que sustentó este cambio, solo el 8% de las empresas con problemas de protestos recurre a la ley de quiebras, principalmente porque ésta no incentiva la reorganización de activos, sino su liquidación. Comparados con los países de la OCDE, los acreedores en Chile recuperan apenas el 30% versus el 70% de la OCDE; los procesos duran más de 4 años versus 1,7 años en la organización de cooperación y los costos representan el 15% como porcentaje de los activos versus un 9%. El Banco Mundial, en su indicador Doing Business, nos ubica en el lugar 37 en general, pero estamos 98 en el ítem correspondiente a procesos de reorganización y liquidación de activos. El reciente y difundido informe de la OCDE sobre Chile, señala en su sección emprendimiento e innovación en relación a este proyecto de ley: “Si este proyecto de ley se convirtiera en ley, representaría un paso importante para la mejora del dinamismo empresarial”. La nueva ley incentiva la rápida y expedita reorganización de pasivos, cuando ello es posible, lo que la anterior ley hacía muy difícil y complejo. La ley reemplazada, aún en aplicación, destruye valor en muchos casos en que una empresa es viable. Entregaba a los acreedores valistas las decisiones formales, pero en la práctica los acreedores prendarios que no participaban del convenio para evitar perder sus preferencias se mantenían tras bambalina ejerciendo una influencia no reconocida ni reglada. La lógica legal, en el contexto de ambiguas presunciones de quiebra fraudulenta y culpable, se anteponía a la lógica comercial, complejizando sobremanera los convenios que intentaban reorganizar una empresa, incentivando finalmente la liquidación por sobre la continuidad de giro. La nueva ley separa el rol de veedor del rol del liquidador, exigiendo especialidad y capacidad de reorganización comercial al primero y de venta de activos al segundo. En fin, una mala ley que en muchos casos destruye empleos y valor es reemplazada por un nuevo y ágil sistema de arbitraje concursal para empresas deudoras en problemas que entrega una chance real de reorganización. En casos de necesaria liquidación, también el procedimiento es expedito, y al ser declarada judicialmente la liquidación, se da por terminado el contrato de trabajo,



aminorando conflictos con los trabajadores y reconociendo sus derechos adquiridos. Adicionalmente, esta nueva ley viene a subsanar el grave problema que deben enfrentar las personas que caen en insolvencia. En muchos casos, permanecen eternamente en los boletines comerciales, afectando su posibilidad de reinserción en el mercado laboral. La nueva ley permite volver a levantarse, tanto a emprendedores que fracasan en sus emprendimientos, como a las personas que por una situación laboral coyuntural enfrentaron problemas de deudas impagas que no tenían canal institucional de solución. Pero adicionalmente, y tan importante como lo anterior, la nueva ley permitirá que la lógica comercial impere sobre la lógica de la fricción legal en los casos donde la reorganización es viable.