



Insolvencia y quiebra en Chile

Principales estadísticas desde 1982 a la fecha

División de Estudios
Junio 2015

Resumen: El presente boletín hace una breve descripción de la ley concursal chilena desde sus inicios hasta la actualidad. Asimismo, se compara el proceso de resolución de insolvencia chileno con el de otros países. Por último, se presentan las principales estadísticas relacionadas a los procesos de quiebra de personas jurídicas en nuestro país en las últimas tres décadas, haciendo distinción según sector, región y número de trabajadores afectados.

Pamela Arellano
parellano@economia.cl

Camila Carrasco
ccarrascod@economia.cl

Resumen ejecutivo

Dentro de lo expuesto en el presente boletín sobre los procedimientos de insolvencia y quiebra en Chile, destacan los siguientes aspectos:

- El pasado 9 de octubre de 2014 entró en vigencia la **Ley de Insolvencia y Reemprendimiento**, sustituyendo la anterior ley concursal de 1982. Esta ley, beneficiará directamente a cientos de personas y empresas que buscan una solución a su situación de insolvencia ya sea a través de la reorganización o liquidación.
- La literatura es clara al demostrar que un proceso de quiebra expedito y con bajos costos es un factor clave en el fenómeno de dinámica empresarial, donde la entrada y salida de empresas, así como las reasignaciones de recursos entre las empresas vigentes son determinantes de la **productividad** en la economía.
- Al comparar a Chile con el resto de los países en el *Ranking Doing Business 2015*, el rezago de nuestro país en la materia es evidente. En particular, **el proceso de quiebra en nuestro país dura en promedio 3,2 años, cuesta un 14,5% del patrimonio y tiene una tasa de recuperación de un 30%**, las cuales contrastan de forma significativa con el promedio de los países desarrollados que es 1,9 años, 8,8% y 70% respectivamente. Incluso estamos por debajo del resto de los países latinoamericanos.
- En Chile cada año **en promedio quiebran 155 empresas** (periodo 2000-2014), mientras que un número mucho mayor resuelve su situación en la informalidad (se ha estimado en 2 mil empresas al año).
- Cerca de un 70% de las quiebras se efectúan en la **Región Metropolitana**. Dado que tiene una participación cercana al 40% del total de empresas vigentes del país, la capital es la región que presenta un mayor porcentaje de quiebras sobre el total de empresas vigentes.
- En cada quiebra, al momento de la incautación en promedio hay 21 **trabajadores con contrato vigente** (periodo 1999-2014). En el 2014, de los 2.718 trabajadores que se quedaron sin trabajo, un 73,6% fueron hombres y un 26,4% mujeres. En lo que va del 2015 (hasta abril), esta razón es 80,0% y 20,0% respectivamente.
- Desde 1982 hasta el 2014, los **sectores económicos** que han presentado una mayor proporción de las quiebras son Comercio (26,8% del total), Manufactura (20,2%) y Construcción (11,1%). Entre enero y abril del 2015, tanto Comercio como Manufactura representan un 21,9% del total de quiebras, mientras que Construcción un 15,6%.

Introducción

La nueva Ley de Insolvencia y Reemprendimiento (Ley N° 20.720) que entró en vigencia a fines del año pasado, tras casi 2 años y medio de discusión parlamentaria, ya lleva casi 7 meses de funcionamiento. Dicha ley sustituye el régimen concursal vigente contenido en el Libro IV del Código de Comercio y la Ley N° 18.175 por la Ley de Reorganización y Liquidación de Bienes de Empresas y Personas y perfecciona el rol y las funciones que tiene la Superintendencia del ramo.

El principal foco de la nueva ley es fomentar el emprendimiento como motor de la economía, al hacerse cargo de las empresas que dejan de ser viables, permitiendo que los emprendedores vuelvan a surgir, y lleven a cabo nuevos negocios. La idea es que el proyecto fallido no signifique un impedimento para que el emprendedor pueda seguir adelante. Por otro lado, un procedimiento concursal más ágil y eficiente, permite utilizar los recursos liberados en otras actividades, aumentando la productividad de la economía, además de generar nuevos puestos de trabajo y aportar al crecimiento del país.

Una economía de libre mercado depende de la existencia de un proceso de quiebra efectivo. Si es que los incentivos están puestos en tratar de sacar a flote empresas que son ineficientes e insolventes, se generarán importantes distorsiones que interferirán en los mecanismos que tiene el mercado de monitorear y disciplinar a las empresas. Por esto, una adecuada ley de quiebras constituye un elemento clave para incentivar el crecimiento y recuperación económica (Jackson y Skeel, 2013).

Por su parte, los procedimientos engorrosos y la connotación negativa que conlleva un procedimiento de quiebra pueden llevar a un emprendedor a darse por vencido y no volver a emprender. Por estas razones, la ley busca fomentar la reorganización efectiva de los pasivos y activos de empresas viables de forma rápida y oportuna, facilitar una ordenada y expedita liquidación de aquellas que no tengan posibilidades de subsistir y solucionar insolvencias personales para personas que se encuentren en incapacidad de responder a sus obligaciones financieras, realizando una repactación de las mismas. Por lo demás, ya era hora de hacer cambios, debido a lo obsoleta que se había vuelto nuestra ley concursal, cuya última versión se remontaba al año 1982.

El presente boletín, tiene como principal objetivo aportar a la discusión de la efectividad del sistema concursal chileno, y suscribir la importancia que tiene el proceso de quiebra en el crecimiento y desarrollo del país. Tras esta breve introducción, en la segunda parte se presentan diferentes trabajos de investigación que demuestran la positiva relación de un proceso de quiebra eficiente sobre el crecimiento económico, en la tercera parte se detallan los principales cambios que ha experimentado la ley concursal chilena y aspectos que contiene la nueva ley. En la cuarta parte se realiza una comparación internacional del proceso de resolución de insolvencia utilizando los datos del ranking *Doing Business* del Banco Mundial y en la

quinta se presentan las principales estadísticas de quiebras, haciendo distinciones por sector, región y número de trabajadores involucrados en el proceso de insolvencia. Por último, la sexta parte muestra las principales conclusiones y comentarios finales.

Quiebras y crecimiento económico

La importancia de la dinámica empresarial ha sido ampliamente estudiada en el mundo entero. En particular, la reasignación de recursos tanto al interior de las empresas, como aquella que transcurre entre diferentes empresas mediante la entrada y salida de éstas, es considerada como uno de los principales factores detrás del proceso de *destrucción creativa* propuesto por Joseph Schumpeter, hace más de 70 años atrás.

En particular, ha quedado demostrado en la literatura que la reasignación eficiente de recursos desde emprendimientos fallidos a otros nuevos, es uno de los principales factores que explican el crecimiento en la productividad de una economía (Olley and Pakes (1996), Griliches and Regev (1992) y Foster, Haltiwanger and Krizan (2002)). Por lo tanto, la manera en que los países hacen frente a esta dinámica, disminuyendo los costos de ajuste, eliminando en lo posible las barreras de entrada y salida de las empresas e incentivando una mayor movilidad tanto del capital como de los trabajadores entre unas empresas y otras, puede determinar su éxito en el mediano y largo plazo.

Por su parte, existen estudios recientes donde se estima el impacto que han tenido reformas en el proceso de quiebra de las empresas sobre la productividad. Por ejemplo, en Lim y Hee Hahn (2003) se revisa el caso coreano, donde se demuestran los efectos positivos que tuvo la reforma al sistema de quiebras tras la crisis financiera de dicho país en 1997. Antes de la crisis, el proceso era ineficiente y constituía una significativa barrera de salida especialmente para las empresas de gran tamaño, deteriorando así la eficiencia en la reasignación de recursos. El nuevo sistema de quiebra eliminó la posibilidad de que empresas sin valor económico se traten de salvar debido a presiones de ciertos grupos, tras lo cual se presencié un crecimiento sostenido en la productividad total de factores, y los autores concluyen que es crucial establecer un ambiente político e institucional donde los emprendimientos eficientes sean exitosos y los ineficientes fallen y salgan del mercado.

Para la experiencia chilena, hay diversos estudios que estiman el efecto de la dinámica empresarial en la evolución de la productividad del país. Por ejemplo, en Bergoing et al (2001) se expresa la importancia que tuvo la reforma al proceso de quiebras, la privatización y las reformas al sistema bancario en los setenta en nuestro país en la recuperación económica tras la crisis de la deuda en 1982.

Para demostrarlo, hacen un paralelo del desempeño de la economía chilena con la economía mexicana. La evidencia encontrada sugiere que el producto por trabajador

en Chile volvió a su tendencia dentro de una década después de la crisis de la deuda de 1982, mientras que en México nunca se recuperó. Luego, lo que para México fue considerado como una década perdida, para Chile fue el inicio de tasas de crecimiento nunca antes vistas. El gobierno chileno permitió que las empresas se fueran a quiebra, evitando el uso de subsidios para mantenerlas a flote, con la convicción de que protegerlas sólo alargaría el período de ajuste de forma innecesaria e ineficiente. Si bien, esto hizo que inicialmente la crisis fuera mucho más severa en nuestro país, logró su objetivo, y la normalización y recuperación vino mucho antes.

Por otro lado, en Bergoing, Hernando y Repetto (2005) se encuentra que la reasignación productiva entre empresas manufactureras entre 1980 y 2001 es lo que provoca las mayores ganancias de eficiencia en Chile durante aquel periodo. Es decir, que el proceso de *destrucción creativa* mediante el cual las empresas eficientes sobreviven, mientras que las ineficientes desaparecen, es fundamental para incrementar la productividad agregada. Nuevamente, se señala que las reformas pro mercado implementadas desde la mitad de los setenta y a principios de los ochenta, promovieron la competencia y crearon un ambiente propicio para mejoras de eficiencia a través del desplazamiento de los recursos desde los productores menos eficientes a los que más eficientes, y a través de la adopción de mejores tecnologías y procesos de producción.

Basándose en la evidencia anterior, queda claro que las reformas en nuestra ley concursal a principios de los ochenta fueron de gran relevancia para recuperarnos de forma oportuna de la crisis de la deuda, y el buen desempeño económico gracias a la mayor flexibilización y dinámica en nuestro sector productivo llevó a que algunos dijeran que se estaba en la presencia del "milagro chileno". Lo cierto es, que el contexto histórico ha cambiado, y quedó en evidencia que los procedimientos de insolvencia en Chile eran sin duda perfectibles, especialmente si se comparan los altos costos y tiempo de tramitación y la baja tasa de recuperación de los activos en Chile respecto a lo presenciado no sólo a los países desarrollados, sino que también respecto a nuestros pares latinoamericanos.

Evolución de nuestra ley concursal

La primera normativa en nuestro país referente al proceso de quiebra fue aquella contenida en el Libro IV del Código de Comercio de 1865, la cual fue derogada por la Ley N° 4.558 promulgada a inicios de 1929, cuyo texto definitivo fue fijado en el Decreto N° 1297 menos de dos años después. El contexto en el que se realizaron estos cambios fue la Gran Depresión que aquejaba a prácticamente todos los países del mundo, y donde Chile fue considerado como la nación más devastada a nivel global. La caída del PIB per cápita de la economía chilena entre 1929 y 1933 fue de 46%. Si se considera que en la crisis de los 70 y en la crisis de la deuda en 1982 la caída fue

cercana al 14% y que en la crisis más reciente del 2009 la disminución llegó al 4,6%, se puede dimensionar mejor la compleja situación de aquella época.

La alta dependencia chilena hacia sus actividades exportadoras, mayoritariamente extractivas como el salitre y cobre, y su peso en el producto nacional (45% del PGB), hacían de Chile un país muy expuesto al devenir de la economía externa. Asimismo, el excesivo endeudamiento fiscal en los años previos a la crisis hizo que el pago de la deuda se hiciera insostenible, llevando a una situación de moratoria en 1931 por primera vez en la historia. Era tal el descontento de la población, que el presidente de aquel entonces Carlos Ibáñez del Campo se vio obligado a renunciar 10 días después (Toso y Feller, 1983).

Si bien dicha ley venía a suplir una legislación que era sumamente insuficiente y confusa, haciendo extensiva la quiebra a toda clase de deudores, suprimiendo a los síndicos privados y creando la Sindicatura Nacional de Quiebras entre otras modificaciones, el procedimiento de quiebra duraba en promedio ocho años y resultaba enormemente costoso para los fallidos (Gómez y Eyzaguirre, 2009).

Tuvo que pasar medio siglo para que recién en 1982, tras la crisis de la deuda, se dictara la Ley N° 18.175 sobre quiebras, incentivada por el aumento abrupto del número de quiebras en el país, y que por lo demás, fue considerada pionera en la región. Para agilizar los tiempos del proceso y acelerar las ventas de activos se volvió a entregar la administración de las quiebras a síndicos privados y se creó la Fiscalía Nacional de Quiebras. Dicha entidad, aparte de supervigilar la actuación de los síndicos, debía velar por las responsabilidades penales derivadas de la quiebra, ya que se presumía una actuación dolosa de los deudores, es decir, que prácticamente todas las quiebras eran fraudulentas (Contador, 2011).

Tras más de 30 años de vigencia, se han realizado ocho modificaciones entre las que destaca la creación de la Superintendencia de Quiebras en 2002, reemplazando la Fiscalía Nacional de Quiebras. Si bien se hicieron varias mejoras a lo largo de este periodo, seguían existiendo falencias importantes. Dentro de los puntos más relevantes que debían corregirse destacan (Contador, 2011):

1. La administración del sistema está entregado a los juzgados civiles, que carecen de conocimientos específicos de la normativa concursal y que no disponen del tiempo suficiente.
2. El procedimiento es poco ágil, y los plazos y medios suelen ser excesivos.
3. La insolvencia tiene un efecto negativo que aleja a los deudores del sistema concursal formal, siendo un deudor declarado en quiebra considerado como una persona no sujeto de crédito futuro.
4. La forma como se trata la quiebra fraudulenta es inadecuada e incita a que los deudores eviten entrar al sistema.

5. Procesos de liquidación de activos son lentos y sólo se privilegia la venta. No se enfoca en la reorganización efectiva.
6. Determinación del pasivo es un proceso engorroso y lento.
7. Comisiones de ventas son muchas veces desproporcionadas.
8. Modalidad concursal de convenios como alternativa a las quiebras no es atractiva.
9. El derecho a defensa del deudor era posterior al pronunciamiento de la sentencia de quiebra, desmotivando al deudor a reconocer su situación de forma oportuna.
10. La presunción de existencia de dolo por parte del deudor con las consecuentes sanciones penales.
11. La quiebra no era considerada como causal de término de la relación laboral, provocando incertidumbre en los trabajadores y dificultades para su reinserción laboral.
12. La inexistencia de normativa especial para la persona natural.
13. Las limitadas potestades de la Superintendencia de Quiebras.

Por todas estas falencias, el sistema concursal presentaba una baja tasa de recuperación, tenía asociados altos costos y era muchas veces demasiado lento. Esto ocasionaba a su vez que el sistema estuviese siendo subutilizado, y que muchos prefiriesen cerrar su empresa de manera informal. De hecho, al presentar el proyecto de ley de la actual normativa, se señaló que además de las 150 quiebras anuales promedio, existían también cerca de 2 mil empresas con problemas de insolvencia que podrían haber calificado para un procedimiento concursal (ya sea de liquidación o renegociación). Es decir, por cada cesación de pagos, existen otras doce que se resuelven en informalidad. Sin duda, tal evidencia constituye una señal bastante alarmante.

Dado que las empresas que presentan problemas de liquidez, generalmente van perdiendo rápidamente su valorización de activos, un proceso de quiebra lento va a mermar de forma considerable la recuperación por parte de los acreedores respecto a un procedimiento expedito.

Fue así como surgió la Nueva Ley de Insolvencia y Reemprendimiento, que entró en vigencia el 9 de octubre de 2014, con el fin de reorganizar de forma efectiva las empresas viables, liquidar rápidamente las que no lo son y renegociar las obligaciones de las personas naturales o bien liquidando sus bienes, al atacar las principales falencias del sistema concursal nombradas. La actual ley aplica los procedimientos adecuados para cada tipo de deudor (empresas y personas), promueve una justicia previamente capacitada, permite que la liquidación declarada judicialmente sea causal del término del contrato de trabajo y elimina presunciones de quiebra fraudulenta.

Sin duda, es aún muy incipiente para hacer un análisis de impacto de la nueva ley, sin embargo, las cifras son alentadoras. A inicios de marzo de este año, según lo publicado por la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, junto con el Ministro de

Economía, Fomento y Turismo, cerca de 14 mil personas se han acercado a las oficinas de la Superintendencia para solicitar información.

Por su parte, desde que entró en vigencia la nueva ley hasta el 30 de abril, ha habido 44 solicitudes de reorganización de empresas deudoras (14 se encuentran en procedimiento concursal), 173 solicitudes de liquidación de empresas deudoras (100 se encuentran en procedimiento concursal), 1.461 solicitudes de renegociación de personas deudoras (397 cuentan con resolución de admisibilidad) y por último 68 solicitudes de liquidación de personas deudoras (32 cuentan con resolución de liquidación dictada y publicada en el Boletín Concursal a nivel nacional).

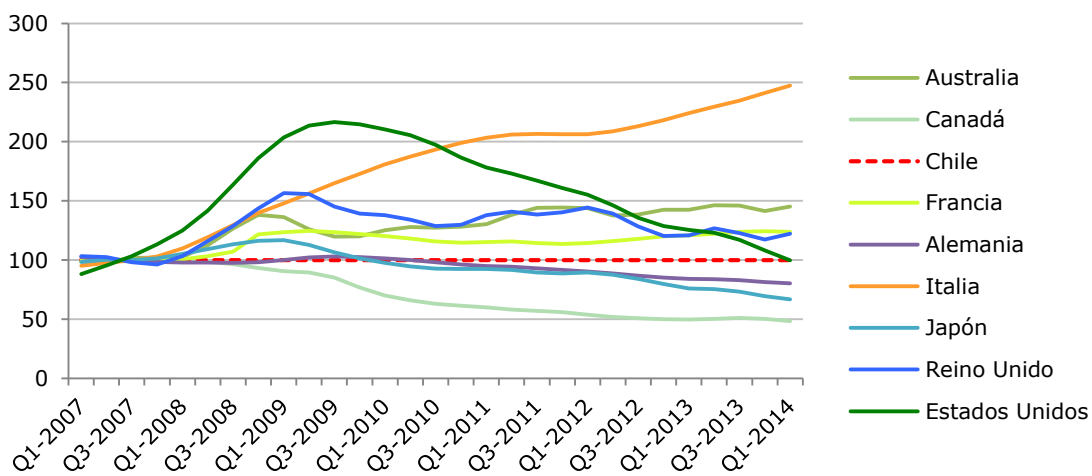
Comparación internacional de la resolución de insolvencia

A raíz de la crisis económica reciente, el interés por realizar comparaciones de los principales indicadores de dinámica empresarial entre países aumentó de forma considerable. Sin embargo, al comparar procesos de insolvencia y quiebra se debe tener en cuenta que la legislación y normativa de cada país puede diferir sustancialmente.

Por ejemplo, en algunos países la declaración de quiebra significa que la empresa debe parar de funcionar de forma inmediata, mientras que en otros éstas pueden seguir produciendo y de hecho, eventualmente pueden salir del estado de quiebra. Por otro lado, el cierre de una empresa puede deberse por múltiples razones y sólo en algunas de ellas se realiza una liquidación de los activos. Por esto, tal como se expone en el reporte del *Entrepreneurship at a Glance 2014* de la OCDE, hay que fijarse en variaciones más que en los niveles *per se*.

Gráfico 1: Quiebras en selección de países de la OCDE

(Trend-cycle 2007=100, datos trimestrales desde ene-mar 2007 a ene-mar 2014)



OECD Timely Indicators of Entrepreneurship (TIE) Database.

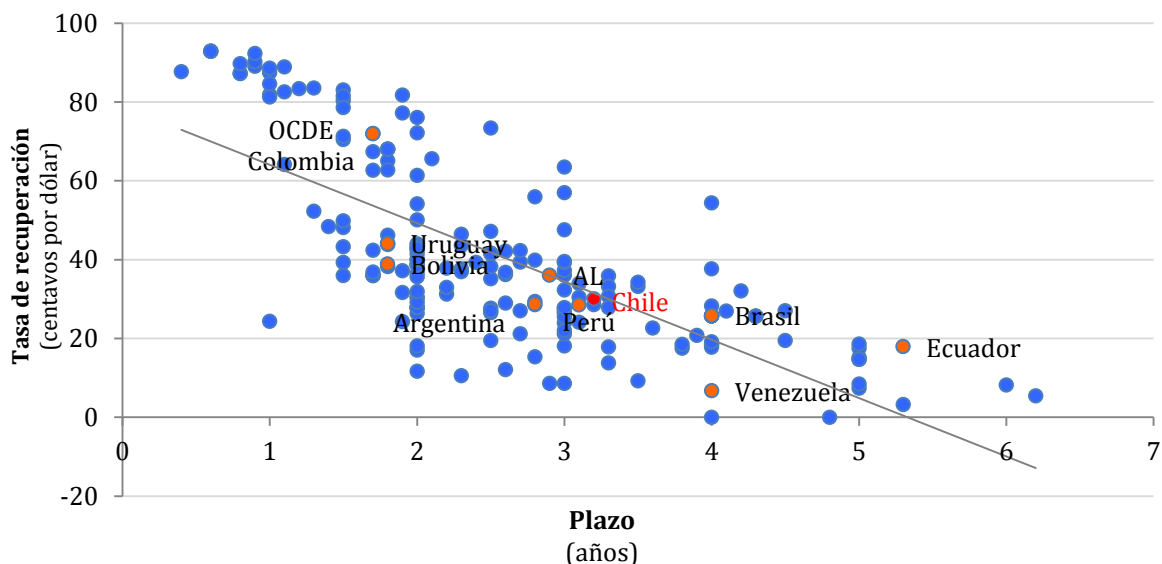
A partir de los datos de la OCDE, se aprecian grandes diferencias en los países seleccionados en el gráfico anterior ante el ciclo económico, llamando fuertemente la atención el caso de Chile, donde el número de quiebras permanece constante. La serie es ajustada por las fluctuaciones estacionales (aquellas que se repiten año a año de forma regular) y aquellas irregulares, dejando únicamente la evolución de la serie a lo largo del tiempo y sus movimientos cíclicos en torno a la tendencia.

Sin embargo, probablemente una alternativa más útil para compararnos con el resto de los países y analizar la distancia a la que estamos de las mejores prácticas, es el *Ranking Doing Business* realizado cada año por el Banco Mundial que mide la facilidad de hacer negocios. Dicho ranking está compuesto por 10 indicadores que comprenden todo el ciclo de vida de una empresa, desde su nacimiento hasta su cierre. En el informe del año 2015, el país se encuentra en el lugar 41 de 189 economías en la clasificación global. Sin embargo, si se revisa su posición en cada uno de los 10 indicadores que conforman el ranking, se aprecia que el peor desempeño es en la Resolución de Insolvencia, ocupando el lugar número 73. Luego, cabe preguntarse ¿por qué estamos tan mal en este aspecto?.

En primer lugar, está el tiempo transcurrido en el proceso de quiebra que se necesita para cerrar la empresa. Mientras en Chile el plazo es de 3,2 años, en los países de la OCDE el promedio es 1,7 años y en América Latina es 2,9 años. Por otro lado, está la tasa de recuperación, la cual calcula cuántos centavos por dólar se recuperan por los solicitantes (como acreedores, agencias tributarias y empleados) de una empresa insolvente. Mientras en nuestro país es del 30,0%, en la OCDE es 71,9% y en América Latina es 36,0%.

Gráfico 2: Facilidad de insolvencia

(Tasa de recuperación como centavos por dólar y plazo medido en años)

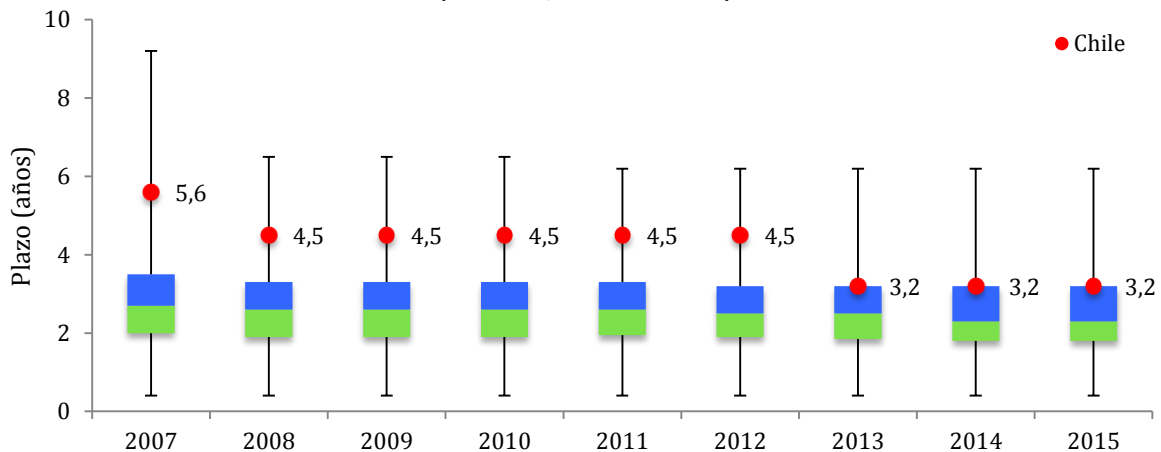


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Doing Business 2015, Banco Mundial.

Para facilitar el análisis de la posición relativa de Chile en los principales indicadores y su evolución en el tiempo, se presentan a continuación tres diagramas de Caja-Bigotes o *Boxplots* en inglés. En este, la parte azul representa los países que se encuentran entre el 50% y el 75% de la distribución, la parte verde representa los países que se encuentran entre el 25% y el 50% de la distribución y los "bigotes" representan la dispersión de los países que se encuentran en el primer cuartil y el último respectivamente.

En primer lugar, si se observa el gráfico 3, se aprecia que la situación en el 2007 era considerablemente peor que la actual. Hace 8 años, el proceso de quiebra demoraba en nuestro país 5,6 años y estaba mucho más alejado de la media de los países incluidos en el reporte. Si bien a partir del 2008 hasta el 2012 el número de años bajó a 4,5, nuestro país seguía perteneciendo al segmento de países con peor desempeño. Recién desde el 2013 a la fecha, Chile bajó su número de años a 3,2 y logró acortar la brecha con la media de países incluidos en el reporte.

Gráfico 3: Evolución en el tiempo del proceso de quiebra
(Box Plot, 2007 al 2015)

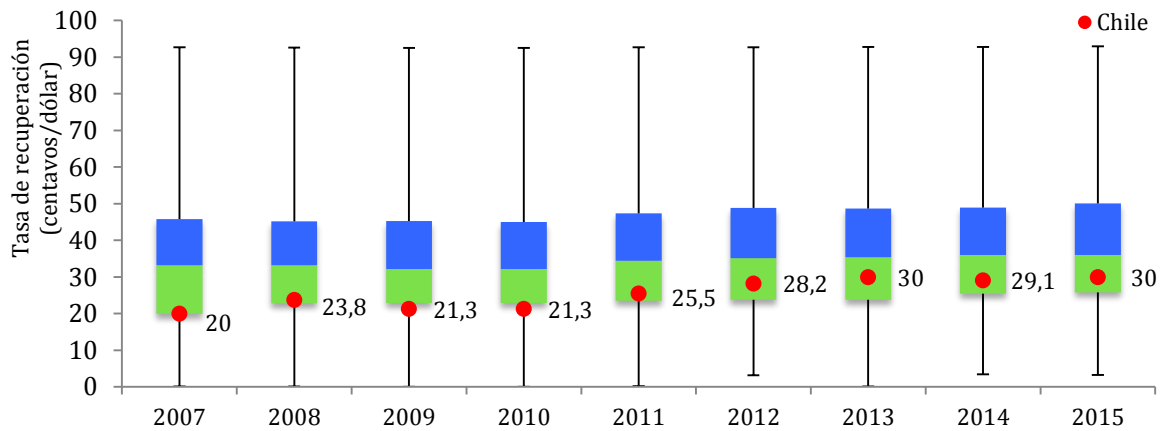


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Doing Business 2007-2015, Banco Mundial.

Respecto a la tasa de recuperación del proceso de quiebra sucede una situación similar, aunque de menor gravedad que en el caso anterior. El porcentaje del patrimonio que se podía recuperar en nuestro país pasó de un 20% en el año 2007 a un 30% en el 2015, lo cual es un avance considerable, pero aún queda por mejorar y aprender de las mejores prácticas que existen a nivel mundial sobre la materia.

Más aún, si se considera el hecho que existen países como Japón, Noruega y Finlandia donde se recupera más del 90% del patrimonio en un proceso de insolvencia, es decir, tres veces más de lo que sucede en Chile. Y no solo países desarrollados nos llevan amplia ventaja, también existen países latinoamericanos que nos superan de forma significativa como Colombia, donde la tasa de recuperación es de 72,0%, en México de 68,1% e incluso en Bolivia es mayor llegando a un 38,9% del total.

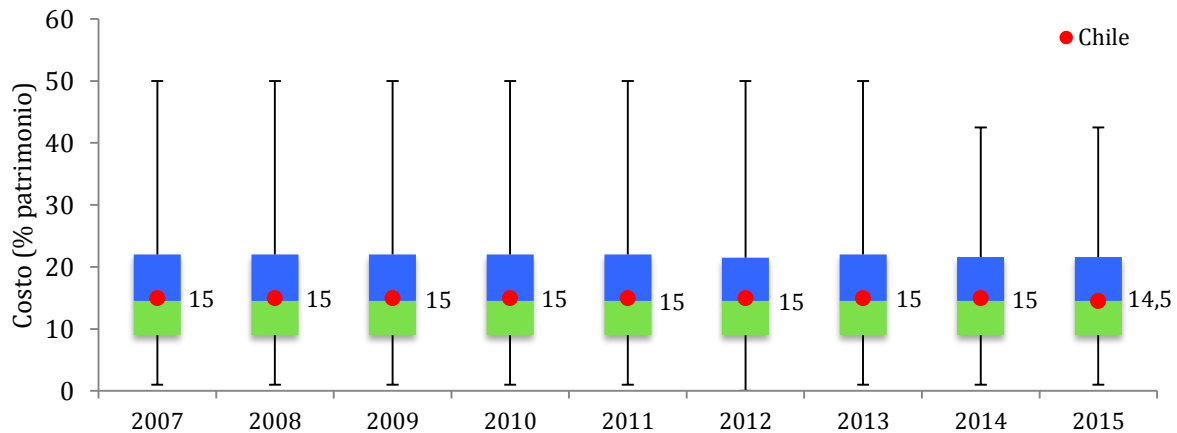
Gráfico 4: Evolución en la tasa de recuperación del proceso de quiebra
(Box Plot, 2007 al 2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Doing Business 2007-2015, Banco Mundial.

Por último, nuestro país presenta mayores costos derivados del procedimiento, los cuales se registran como un porcentaje del valor de los bienes del deudor. Entre los costos considerados destacan los gastos en tribunales, los sueldos que se deben pagar a los subastadores, asesores y abogados, así como los costos que se deben pagar al gobierno. En la actualidad, en Chile se gasta el 14,5% del patrimonio, mientras que en la OCDE el 8,8% y en América Latina el 16,4%. Es decir, este es el único aspecto en que Chile está mejor que la región. Sin embargo, no ha habido muchas mejoras en los últimos años, pasando de un 15% entre el 2007 al 2014 al actual 14,5%.

Gráfico 5: Evolución en el costo del proceso de quiebra
(Box Plot, 2007 al 2015)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Doing Business 2007-2015, Banco Mundial.

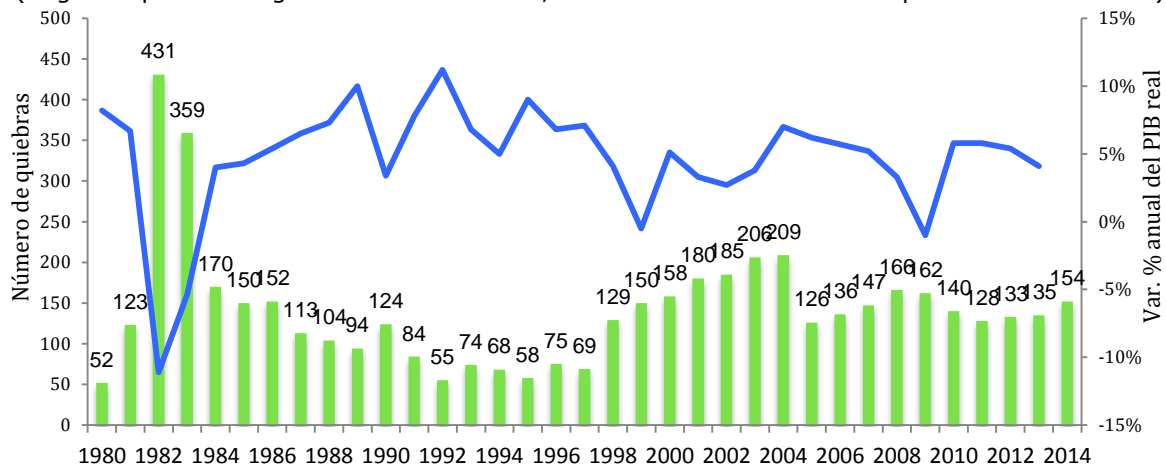
En definitiva, la evidencia apunta a que el sistema concursal chileno es lento y de larga tramitación, con una baja tasa de recuperación del crédito y con altos costos respecto no solo a los países desarrollados, sino que también con nuestros pares de la región.

Estadísticas de quiebras en Chile

Por último, se revisan las principales estadísticas de quiebras disponibles en nuestro país. En primer lugar, se presenta el número de quiebras registradas en el Diario Oficial según fecha de su declaración desde el año 1980 hasta el 2014, y de forma adicional se incluye la tasa de crecimiento real de la economía para dicho periodo. Dejando de lado la primera mitad de los ochenta, donde el número de quiebras aumentó de forma abrupta, el número de quiebras anuales se ha movido dentro de un rango bastante acotado entre las 55 quiebras en el año 1992 a 209 quiebras en el año 2004. En lo que va del 2015, el número de quiebras asciende a 32.

Gráfico 6: Número de Quiebras y Crecimiento del PIB, 1980-2014

(Registro quiebras según fecha declaratoria, Variación % anual del PIB a precios encadenados)

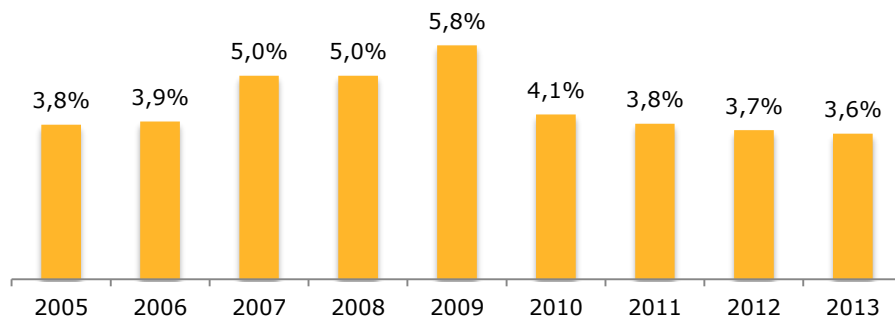


Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento y Banco Central.

Tal como se mencionó en la revisión de nuestra ley concursal, el porcentaje de empresas que realizan el proceso de quiebra tras el cierre o término de giro es bastante bajo, sugiriendo que se podría estar subutilizando el sistema.

Gráfico 7: Quiebras como porcentaje de empresas que hacen término de giro

(Número de quiebras sobre número total de empresas que presentan término de giro en el año)



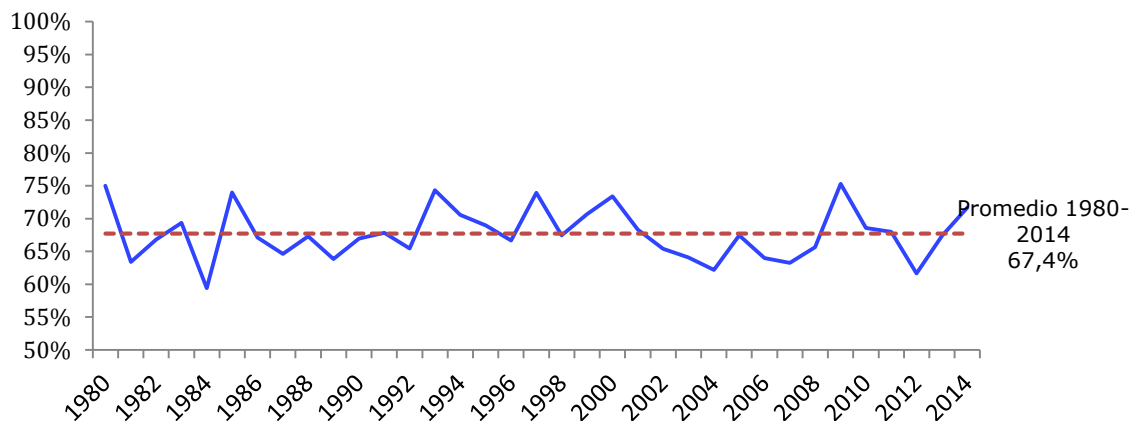
Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento y SII.

En particular, cada año cerca de 3 mil empresas realizan término de giro, con lo cual en promedio las empresas que quiebran representan un 4,3% del total para los años 2005 al 2013. A su vez, el número de empresas que realiza término de giro cada año representa en promedio un 0,3% del total de empresas vigentes para ese mismo periodo.

A continuación, se presenta el porcentaje de las quiebras que se realizan en la Región Metropolitana respecto del total, mostrando una significativa concentración de los procesos concursales en la capital del país. Como ahí se indica, en promedio entre 1980 hasta el 2014, un 67,4% de las quiebras anuales se realizan en la capital.

Gráfico 8: Quiebras efectuadas en la Región Metropolitana, 1980-2014

(Porcentaje del total, Variación % anual del PIB a precios encadenados)

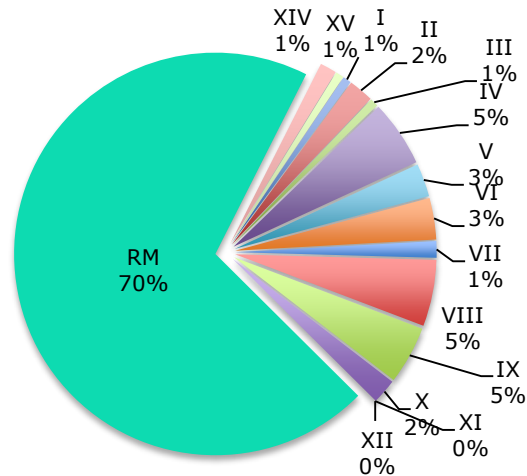


Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

Desde que entró en vigencia la nueva ley hasta abril de este año, la predominancia de las solicitudes judiciales en la Región Metropolitana sigue siendo clara. Para el caso de las empresas, un 61,4% de las solicitudes de reorganización y un 77,5% de las de liquidación son en la RM, mientras que para el caso de las personas, un 53,9% de las solicitudes de renegociación y un 66,2% de las de liquidación de bienes ocurren en la capital. Esto lleva a que en términos generales, un 56,9% de las 1.746 solicitudes judiciales que han ingresado en el nuevo sistema concursal han sido en la RM y el 43,1% restante en regiones. Luego, de los 543 procedimientos concursales en tramitación en el mismo periodo, un 65,4% corresponden a la RM y un 34,6% a otras regiones.

Dado que la RM representa un porcentaje cercano al 40% del total de empresas vigentes en el país según datos del SII, el ratio de quiebras sobre empresas vigentes por región es mayor en la capital que en el resto de las regiones. Luego, si se analiza la distribución regional para el año 2014, se aprecia que la regiones con mayor cantidad de quiebras tras la Región Metropolitana son la IV R. de Coquimbo, VIII R. del Biobío y la IX R. de la Araucanía, con 8 quiebras cada una.

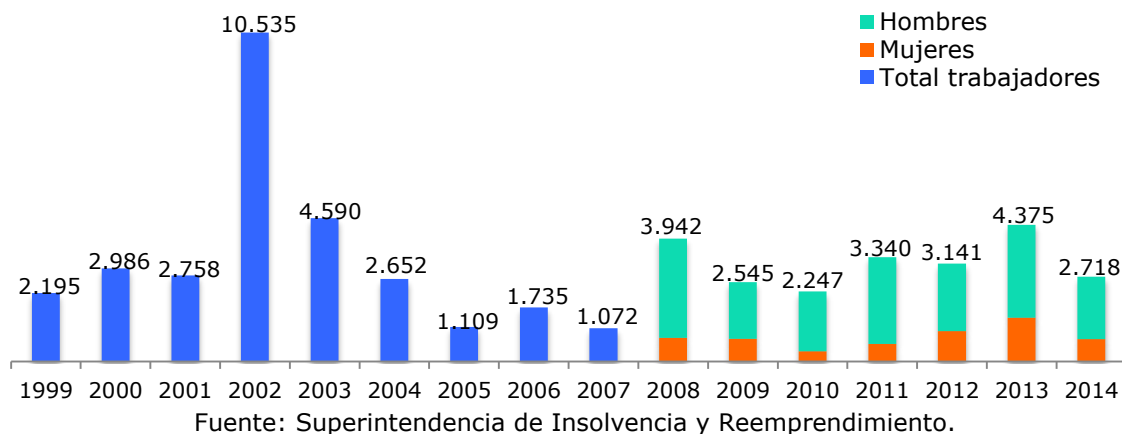
Gráfico 9: Quiebras según región, 2014
(Porcentaje del total)



Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

Luego, se hace revisión del número de trabajadores que estaban contratados al momento de producirse la quiebra. Sin considerar el año 2002¹, el número de trabajadores afectados varía desde 1.109 en el año 2005 a 4.590 en el año 2003. En promedio, entre 1999 y el 2014 hay 21 trabajadores involucrados por cada quiebra. Asimismo, a partir del 2008, se cuenta con la distribución por género del número de trabajadores, donde en promedio en los últimos 7 años, tres cuartas partes a hombres. En lo que va del 2015, 88 de los 110 trabajadores con contrato vigente al momento de la quiebra han sido hombres (un 80,0%).

Gráfico 10: Trabajadores con contrato vigente al momento de la incautación
(Número de trabajadores, a partir de 2008 se muestra distribución entre hombres y mujeres)



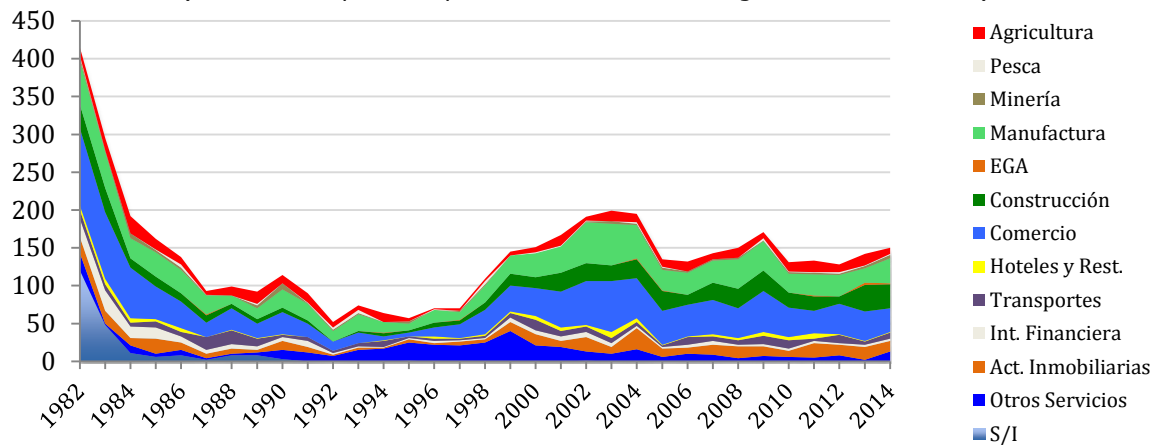
Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

¹ El altísimo número de trabajadores del año 2002, se debe por una parte a la gran cantidad de quiebras de constructoras en ese año, y por la quiebra de Wackenhut Chile S.A., empresa de Transporte de Valores, que contaba con 5.674 trabajadores al momento de su incautación. Sólo como dato anecdótico, cabe mencionar que la quiebra se debió a los múltiples robos multimillonarios que sufrió antes de quebrar.

Por último, se revisa la evolución en el número de quiebras según sector económico desde 1982 hasta la fecha. En promedio, un 26,8% de las quiebras que han ocurrido en las últimas tres décadas han sido del sector comercio, un 20,2% en manufactura y un 11,1% en construcción, constituyendo así casi el 60% de las quiebras totales.

Gráfico 11: Evolución de quiebras según sector económico, 1982-2014

(Número de quiebras por sector económico según clasificación SII)

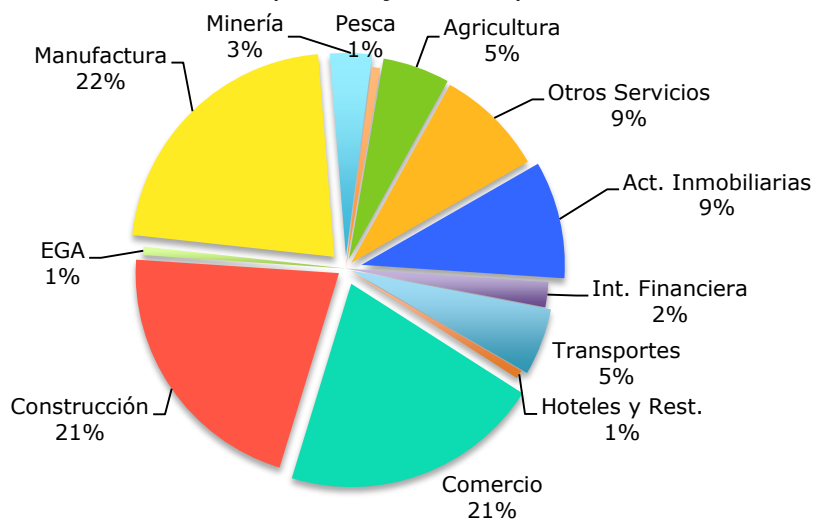


Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

El año pasado, sin embargo, el porcentaje de quiebras correspondiente al sector de construcción ha superado ampliamente el promedio señalado, llegando a un 21,3%. Con esto, estos tres sectores representaron el 64,0% del total de quiebras.

Gráfico 12: Quiebras según sector económico, 2014

(Porcentaje del total)



Fuente: Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento.

Entre enero y abril del 2015, tanto Comercio como Manufactura han representado un 21,9% del total de quiebras, mientras que Construcción un 15,6%.

Comentarios finales

Nuestro país ha dado un gran paso el año pasado al promulgar una nueva Ley de Insolvencia y Reemprendimiento, la ley N 20.720, que tiene como objetivo principal aumentar la productividad de la economía a través de un tratamiento más ágil y eficiente de los deudores. Entre los aspectos más relevantes destaca la diferenciación entre empresas y personas debido a sus características y necesidades distintas, y la separación de las empresas y personas que tienen la capacidad de volver a surgir y pagar sus deudas de aquellos que ya no son viables, atacando así los principales problemas que presentaba nuestra ley concursal hasta antes de esta modificación legislativa.

La evidencia es clara al demostrar que un proceso de quiebra que minimice los costos asociados y el tiempo requerido para completar todos los procedimientos es altamente beneficioso, no solo para la persona o empresa involucrada, sino que para la economía en su conjunto al liberar los recursos y transferirlos donde éstos son utilizados de manera más eficiente y al disminuir la carga social y económica que significa para todos aquellos que quiebran y que se sienten estigmatizados por haber "fracasado".

La ley concursal anterior, promulgada en medio de la crisis de la deuda de 1982, tuvo un impacto significativo en la normalización de nuestra economía hacia sus niveles de productividad previos a la crisis, pero se volvió anacrónica en la actualidad. Y los datos hablan por sí solos. Mientras en los países desarrollados, la tasa de recuperación por parte de los acreedores sobrepasa ligeramente el 70% de los activos, en Chile sólo se recupera el 30%. Incluso, el promedio latinoamericano es más alto llegando a un 36%.

Y no sólo eso, sino que en términos de plazos, Chile nuevamente se queda atrás, donde un proceso de quiebra se demora 3,2 años en contraposición a los 1,7 del mundo desarrollado y a los 2,9 de nuestros pares en la región. Por su parte, un mismo emprendedor que quiebra en Chile debe desembolsar cerca de un 15% de su patrimonio durante el proceso, mientras que si lo hiciera en un país desarrollado como Noruega gastaría sólo un 1%.

No cabe la menor duda que aún estamos lejos de las mejores prácticas, pero se debe reconocer que se han hecho avances importantes en los últimos años y se espera que la brecha con los países desarrollados disminuya aún más con la implementación de la nueva ley. Y lo más importante de todo, es de esperarse que gradualmente disminuya esa gran cantidad de personas y empresas que recurren año a año a métodos informales y fuera de la ley para encontrar una solución a su situación de insolvencia. Sin duda, eso no sólo es más ineficiente desde el punto de vista económico, sino que también se traduce en una reinserción más difícil posterior a la quiebra. Es tremendamente positivo que Chile muestre un cambio cultural hacia el emprendimiento donde fallar sea visto como una nueva oportunidad y no como el final.

Bibliografía

Bergoeing, Raphael; Kehoe, Patrick J.; Kehoe, Timothy J. y Soto, Raimundo (2001): "A Decade Lost and Found: Mexico and Chile in the 1980s", NBER Working Papers 8520, National Bureau of Economic Research, Inc.

Bergoeing, Raphael; Hernando, Andrés y Repetto, Andrea (2005): "Market Reforms and Efficiency Gains in Chile", Documentos de Trabajo 207, Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile.

Contador, Nelson (2011): "30 años de Ley de Quiebras: la necesidad de un cambio". Boletín Jurídico N°2, Superintendencia de Quiebras.

Foster, Lucia; Haltiwanger, John y Krizan, C.J. (2002): "The Link Between Aggregate and Micro Productivity Growth: Evidence from Retail Trade", NBER Working Papers 9120, National Bureau of Economic Research, Inc.

Gómez, Rafael y Eyzaguirre, Gonzalo (2009): "Derecho de Quiebras". Editorial Jurídica de Chile.

Griliches, Zvi y Regev, Haim (1992): "Productivity and Firm Turnover in Israeli Industry: 1979-1988". NBER Working Papers 4059, National Bureau of Economic Research, Inc.

Jackson, Thomas H. y Skeel, David A. (2013): "Bankruptcy and Economic Recovery". Faculty Scholarship, paper 476. University of Pennsylvania, Law School.

Lim, Youngjae y Hee Hahn, Chin (2003): "Bankruptcy Policy Reform and Total Factor Productivity Dynamics in Korea: Evidence From Micro Data". NBER Working Papers 9810, National Bureau of Economic Research, Inc.

Olley, Steven G. y Pakes, Ariel (1996): "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry". *Econometrica*, Vol. 64.

Toso, Roberto y Feller, Álvaro (1983): "La crisis económica de la década del treinta en Chile: lecciones de una experiencia". Documentos de Investigación N°21, Banco Central de Chile.