Resolución de la insolvencia

El estudio *Doing Business* evalúa el tiempo, costo y resultado de los procedimientos de insolvencia que afectan a las empresas locales, así como la fortaleza del marco jurídico aplicable a los procedimientos de liquidación y reorganización judicial. Los datos para los indicadores de resolución de insolvencia se derivan de cuestionarios que responden abogados expertos en insolvencia en cada economía y que han sido contrastados con un estudio de las leyes y regulaciones, así como con información pública sobre sistemas de insolvencia. La clasificación de las economías en la facilidad de resolución de la insolvencia se determina mediante la clasificación de la puntuación en resolución de insolvencia. Estos resultados constituyen el promedio simple de la puntuación para la tasa de recuperación de la deuda y el índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia.

RECUPERACIÓN DE LA DEUDA EN SITUACIÓN DE INSOLVENCIA

La tasa de recuperación se calcula con base en el tiempo, el costo y el resultado de los procesos de insolvencia en cada economía. Para poder comparar los datos de tiempo, costo y resultado de los procedimientos de insolvencia entre las diferentes economías, se usan varias suposiciones en lo que se refiere a la empresa y al caso.

Suposiciones acerca de la empresa:

La empresa:

- Es una sociedad de responsabilidad limitada.
- Opera en la ciudad más importante para los negocios de la economía. Para 11 economías también se recolectan datos para la segunda mayor ciudad de negocios.
- Es 100% de propiedad privada y local, el fundador, que es también director ejecutivo de la junta directiva, es titular del 51% de las acciones (ningún otro accionista posee más del 5% de las acciones).
- Tiene un bien inmueble en el que opera un hotel. El inmueble es su activo principal.
- Tiene un director general profesional.
- Tiene 201 empleados y 50 proveedores, a cada uno de los cuales le debe dinero por la última entrega.
- Tiene un contrato de préstamo por diez años con un banco local, garantizado con una hipoteca sobre la propiedad del hotel. La existencia de una garantía universal sobre la empresa se asume en aquellas economías donde son posibles dichas garantías. Si la ley no permite una garantía universal pero los contratos usan comúnmente algún otro tipo de disposición a tal efecto, dicha disposición se incluye en el contrato del préstamo.
- Hasta ahora ha cumplido con el calendario de pagos y todas las condiciones restantes del préstamo.
- Tiene un valor de mercado, operando como negocio en funcionamiento, de 100 veces el ingreso per cápita o US \$200.000, cualquiera que sea mayor. El valor de mercado de los activos de la compañía, si son vendidos por partes, corresponde al 70% del valor de mercado de la empresa.

Supuestos del caso

La empresa está experimentando problemas de liquidez. Las pérdidas de la compañía en 2018 redujeron su valor neto a una cifra negativa. A fecha de 1 de enero de 2019, no hay dinero para pagar el interés bancario ni el monto principal en su totalidad en el plazo establecido –que es el día siguiente, 2 de enero. En consecuencia, la empresa incurre en mora en su préstamo. La gerencia cree que también habrá pérdidas en 2019 y 2020. Sin embargo, se espera que en 2019 los flujos de caja cubran todos los gastos de funcionamiento, incluidos los pagos a proveedores, salarios, costos de mantenimiento e impuestos, pero no el pago del principal o los intereses sobre el préstamo al banco.

El importe debido por el contrato de préstamo equivale exactamente al valor de mercado del negocio hotelero y representa el 74% de la deuda total de la empresa. El 26% restante de la deuda corresponde a acreedores no garantizados (proveedores, empleados y autoridades tributarias).

La empresa tiene demasiados acreedores para negociar una solución extrajudicial. Las opciones disponibles son las siguientes: un procedimiento judicial destinado a la rehabilitación o reorganización de la empresa que permita la continuidad de su actividad; un procedimiento judicial de liquidación o disolución de la empresa, o bien un procedimiento judicial de ejecución de la deuda (ejecución hipotecaria o medidas de administración – “receivership” en inglés).

Supuestos acerca de las partes

El banco quiere recuperar todo lo que sea posible de su préstamo, con rapidez y con el menor costo posible. Los acreedores no garantizados harán todo lo que esté permitido por la ley aplicable para evitar una venta por partes de los activos de la empresa. El accionista mayoritario quiere que la empresa siga operando y bajo su control. La gerencia quiere mantener la empresa en funcionamiento y conservar los puestos de trabajo. Todas las partes son entidades o ciudadanos locales; no intervienen partes extranjeras.

Tiempo

El tiempo necesario para que los acreedores recuperen su deuda se registra en años naturales. El período de tiempo que mide *Doing Business* abarca desde el impago de la deuda hasta el pago de parte o de la totalidad del importe debido al banco. Se toman en consideración las demoras derivadas de las tácticas legales dilatorias empleadas por las partes, como la interposición de apelaciones o solicitudes de aplazamiento.

Costo

El costo de los procedimientos se registra como un porcentaje del valor de los bienes del deudor. Se calcula sobre la base de la respuesta a los cuestionarios e incluye las costas judiciales y las tasas gubernamentales, los honorarios de los administradores, subastadores, asesores y abogados, así como cualquier otra tarifa o costo.

Resultado

Lo que recuperen los acreedores dependerá de si el negocio hotelero se vende como empresa en funcionamiento o de si los activos de la empresa se venden por partes. Si la empresa se mantiene operativa, el 100% del valor del hotel se preserva. Si los activos de la empresa se venden por partes, el importe máximo que se puede recuperar es el 70% del valor del hotel.

Tasa de recuperación

La tasa de recuperación se registra como los centavos por dólar, recuperados por los acreedores garantizados a través de los procedimientos de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria o medidas de administración) de la deuda. El cálculo toma en consideración el resultado: si la empresa se vende como empresa en funcionamiento o si los activos de la empresa se venden por partes. Posteriormente, se deducen los costos del proceso (un centavo por cada punto porcentual del valor de los bienes del deudor). Finalmente, se toma en consideración el lucro cesante debido al tiempo que el dinero permanece inmóvil en los procesos de insolvencia, incluyendo la pérdida de valor debido a la depreciación del mobiliario del hotel. De acuerdo con la práctica contable internacional, la tasa de depreciación para muebles se considera que es del 20%. Se supone que el valor del mobiliario es un cuarto del valor total de los activos. La tasa de recuperación es el valor presente de los fondos restantes, basado en las tasas de préstamo establecidas en 2018 por el estudio *International Financial Statistics* del Fondo Monetario Internacional, complementadas con datos de los bancos centrales y de *Economist Intelligence Unit*.

Si una economía no ha tenido ningún caso de reorganización, liquidación o ejecución (hipotecaria o medidas de administración) judicial de deuda en los últimos 5 años, la economía se clasifica en la categoría “no hay práctica” en los indicadores de tiempo, costo y resultado. Esto supone que es poco probable que los acreedores recuperen su dinero mediante un procedimiento judicial. La tasa de recuperación de las economías con un “no hay práctica” es cero. Además, una economía clasificada en “no hay práctica” recibe la puntuación de 0 en el índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia, aun cuando su marco legal incluya provisiones relacionadas con procedimientos de insolvencia (liquidación o reorganización).

FORTALEZA DEL MARCO REGULADORIO DE INSOLVENCIA

El índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia se fundamenta en otros cuatro índices: índice de apertura de los procedimientos de insolvencia, índice de administración de los bienes del deudor, índice de procedimientos de reorganización e índice de participación de los acreedores.

Índice de apertura de los procedimientos de insolvencia

El índice de apertura de los procedimientos de insolvencia tiene tres componentes:

- Si los deudores pueden iniciar los procedimientos de liquidación y reorganización. Se otorga una puntuación de 1 si los deudores pueden iniciar los dos tipos de procedimientos; 0,5 puntos si solo pueden iniciar uno de los dos procedimientos (bien sea liquidación o reorganización); 0 si no pueden iniciar ninguno.
- Si los acreedores pueden iniciar tanto los procedimientos de liquidación como los procedimientos de reorganización. Se otorga 1 punto si los acreedores pueden iniciar los dos tipos de procedimientos; 0,5 puntos si pueden iniciar solo uno de los dos procedimientos (bien sea liquidación o reorganización); 0 puntos si no pueden iniciar ningún procedimiento de insolvencia.
- Cuál es el criterio general utilizado para la apertura de los procedimientos de insolvencia. Se otorga 1 punto si se utiliza la prueba de liquidez (el deudor es incapaz de atender el pago de sus obligaciones al ritmo que estas van venciendo); se otorga 0,5 puntos si se usa la prueba de balance (el valor del pasivo en el balance de situación del deudor es superior al valor del

activo); se otorga 1 punto si ambas pruebas se encuentran disponibles pero únicamente una de las dos es necesaria para comenzar los procedimientos; se otorga 0,5 puntos si las dos pruebas han de ser observadas, y 0 si se usa otro tipo de prueba.

El índice varía de 0 y 3, con valores más altos indicando una mayor accesibilidad de los procedimientos de insolvencia.

Índice de administración de los bienes del deudor

El índice de administración de los bienes del deudor tiene seis componentes:

- Si el deudor (o el representante de la insolvencia en nombre del deudor) puede continuar ejecutando contratos esenciales para la supervivencia del deudor. Se otorga 1 punto si la respuesta es sí; 0 si la continuación de contratos no es posible o si la ley no contiene disposiciones específicas sobre este asunto.
- Si el deudor (o el representante de la insolvencia en nombre del deudor) puede rechazar aquellos contratos que sean excesivamente onerosos. Se otorga 1 punto si la respuesta es sí; 0 si el rechazo de los contratos no es posible o si la ley no contiene disposiciones específicas sobre este asunto.
- Si las operaciones realizadas con anterioridad a la apertura del procedimiento de insolvencia que otorgan preferencia a uno o varios acreedores pueden ser declaradas nulas. Se otorga un 1 punto si la respuesta es sí; 0 si la nulidad no es posible o si la ley no contiene disposiciones específicas sobre este asunto.
- Si las operaciones infravaloradas, realizadas con anterioridad a la apertura del procedimiento de insolvencia, pueden ser declaradas nulas con posterioridad a la apertura del proceso de insolvencia. Se otorga 1 punto si la respuesta es sí; 0 si la nulidad no es posible o si la ley no contiene disposiciones sobre este asunto.
- Si el régimen de insolvencia contiene disposiciones específicas que permitan al deudor (o al representante de la insolvencia en nombre del deudor), tras la apertura del proceso de insolvencia, obtener financiamiento durante el proceso. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si la obtención del financiamiento con posterioridad a la apertura del proceso de insolvencia no es posible, o si la ley no contiene disposiciones sobre este asunto.
- Si el marco regulatorio otorga prioridad al nuevo crédito o financiación obtenidos tras la apertura del proceso, sobre los acreedores ordinarios no garantizados en la distribución del activo. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0,5 puntos si se otorga el financiamiento tras la apertura del procedimiento de insolvencia con prioridad sobre todos los acreedores, garantizados o no garantizados; 0 si no se otorga prioridad en el financiamiento tras la apertura del procedimiento de insolvencia o si la ley no contiene disposiciones específicas sobre este asunto.

El índice varía entre 0 y 6, con valores más altos indicando un tratamiento más ventajoso a los activos del deudor desde la perspectiva de los interesados en la compañía.

Índice de procedimientos de reorganización

El índice de procedimientos de reorganización tiene tres componentes:

- Si solo aquellos acreedores cuyos derechos se modifican o se ven afectados por el plan o convenio votan el plan de reorganización. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0,5 si todos los acreedores votan el plan, sin perjuicio de un impacto en sus intereses; 0 si los acreedores no votan el plan de reorganización o si el proceso de reorganización no está previsto en la ley.
- Si los acreedores con derecho a votar el plan de reorganización están divididos en categorías o clases, cada categoría o clase vota separadamente y los acreedores dentro de cada categoría o clase reciben el mismo tratamiento bajo el plan de reorganización. Se otorga una puntuación de 1 si el procedimiento de votación cumple con las tres características; 0 si el procedimiento de votación no cuenta con las tres características mencionadas o si el procedimiento de reorganización no está previsto en la ley.
- Si la ley requiere que los acreedores que se hayan opuesto al plan reciban, con arreglo a este, un valor que sea al menos equivalente al que habrían recibido en un proceso de liquidación. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si no existen disposiciones o si el procedimiento de reorganización no está previsto en la ley.

El índice varía entre 0 y 3, con valores más altos indicando una mayor adecuación a las prácticas internacionalmente aceptadas.

Índice de participación de los acreedores

El índice de participación de acreedores tiene cuatro componentes:

- Si los acreedores nombran al representante de la insolvencia, o aprueban, ratifican o rechazan a dicho representante. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si la respuesta es no.
- Si los acreedores deben aprobar la venta de los principales activos del deudor en el curso de los procedimientos de insolvencia. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si la respuesta es no.
- Si un acreedor individualmente considerado tiene el derecho de acceder a la información sobre el estado financiero del deudor durante los procedimientos de insolvencia, bien sea solicitándola al representante de la insolvencia o mediante la revisión de los registros oficiales. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si la respuesta es no.
- Si un acreedor individualmente considerado puede objetar la decisión del juez o del representante de la insolvencia, mediante la cual se aceptan o rechazan las reclamaciones contra el deudor, por parte del acreedor mismo o de los demás acreedores. Se otorga una puntuación de 1 si la respuesta es sí; 0 si la respuesta es no.

El índice varía entre 0 y 4, con los valores más altos indicando mayor participación de los acreedores.

Índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia

El índice de fortaleza del marco regulatorio de insolvencia es la suma de las puntuaciones del índice de los procedimientos de insolvencia, índice de administración de los bienes del deudor, índice de procedimientos de reorganización e índice de participación de acreedores. El índice varía entre 0 y 16. Los valores más altos indican una legislación de insolvencia mejor diseñada para recuperar empresas viables y liquidar empresas inviables.