

**ANALISIS COMPARTATIVO DE LAS DIFERENTES NORMATIVIDADES SOBRE
INSOLVENCIA ECONOMICA: COLOMBIA vs 5 PAÍSES CONSIDERADOS
GRANDES POTENCIAS ECONÓMICAS.**

Ana Cristina Mazo Orozco

Mariana Espinosa Tavera

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Contables

Contaduría Pública

2022

Resumen:

Este artículo pretende realizar un análisis comparativo de las leyes diferentes normatividades sobre insolvencia entre Colombia con respecto a 5 países considerados grandes potencias económicas. La metodología es contemplada desde el enfoque cualitativo y sustentada una revisión documental, tanto de leyes concursales como de literatura especializada sobre el fenómeno del fracaso empresarial. Para ello se desarrolla una matriz comparativa con las leyes concursales de Colombia para compararlas con las de 5 países que influyen más a nivel mundial, y son Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Los resultados identificaron diferencias sustanciales en la legislación concursal de los 5 países, entre ellas, las inclinaciones de la protección para terceros, porque en algunos casos procuran proteger la economía en general, en otras denota las preferencias por mantener el empleo o las relaciones comerciales, pero en general coinciden en la organización de la administración de las empresas. Se concluye así que las normatividades consideran una diversidad de elementos, que, según el análisis de las variables, todas están encaminadas a estabilizar la economía del país para evitar un efecto dominó en la caída de las empresas ocasionada por la cesación de pagos en las obligaciones adquiridas.

Palabras Clave: Ley de insolvencia. Suspensión de Pagos. Reorganización empresarial. Régimen de insolvencia.

Contenido

1. Planteamiento del problema.....	6
1.1 Descripción de la realidad problemática.	6
1.2 Formulación del problema y sistematización.....	7
1.3 Objetivos concretos para alcanzar.....	8
1.3.1 Objetivo General.....	8
1.3.2 Objetivos Específicos.....	8
1.4 Justificación.....	9
1.5 Limitaciones del estudio.....	11
2. Marco de referencia.	12
2.1 Antecedentes de la investigación (historia del problema).....	12
2.2 Bases teóricas (marco teórico).	14
3. Marco metodológico.....	18
3.1 Enfoque de investigación.....	18
3.2 Alcance de la investigación.....	19
3.3 Método de la investigación.....	19
3.4 Población de investigación.	20
3.5 Instrumento de la investigación.....	23
3.5.1 Instrumento #1.....	23
3.5.2 Instrumento #2.....	24
3.5.3 Instrumento #3.....	25
4. Resultados.	26
4.1 Resultado del primer objetivo específico.....	26
4.1.1 Concepto o definición de insolvencia:.....	26
4.1.2 Objetivo:.....	26
4.1.3 Requisitos:.....	28
4.1.4 Potestad de la solicitud:.....	29
4.1.5 Reclamos sobre solicitud:.....	30
4.1.6 Quien decide en la fase inicial de la solicitud de insolvencia:.....	31
4.1.7 Control durante el procedimiento de quiebra y liquidación o reorganización:	
32	
4.1.8 Suspensión de pagos:.....	33
4.1.9 Financiación prioritaria:.....	33

4.1.10	Presentación:	34
4.1.11	Contenido:	34
4.1.12	Aprobación y efectos:	34
4.2	Resultado del segundo objetivo específico.	35
4.3	Resultado del tercer objetivo específico.	37
5.	Conclusiones y recomendaciones.	40
5.1	Conclusión del primer objetivo.	40
5.2	Conclusión del segundo objetivo.	40
5.3	Conclusión del tercer objetivo.	41
5.4	Conclusión general.	41
5.5	Recomendaciones.	43
	Bibliografía.	44

Listado de Ilustración

Ilustración 1-Objetivo	27
Ilustración 2-Requisitos.....	28
Ilustración 3-Potestad de la solicitud.....	29
Ilustración 4-Quien decide en la fase inicial.	31
Ilustración 5-Control durante el procedimiento	32
Ilustración 6-Presentación	34
Ilustración 7 Resultado objetivo 2	36
Ilustración 8 Países con más elementos.....	38
Ilustración 9 Objetivo 3	39

Listado de Tablas

Tabla 1 Comparativo ley 550 de 1999 vs Ley 1116 de 2006	13
Tabla 2 ¿En dónde puede iniciar la insolvencia o el fracaso empresarial?	15
Tabla 3 Ranking FMI	22
Tabla 4 Instrumento 1	23
Tabla 5 Instrumento 2.....	24
Tabla 6 Instrumento 3.....	25
Tabla 7 Reclamo sobre solicitud.....	30
Tabla 8 Potestas de solicitud	33
Tabla 9 Resultado Objetivo 3	37

1. Planteamiento del problema.

1.1 Descripción de la realidad problemática.

En la actualidad existe una diversidad jurídica e incluso de parámetros económicos y financieros entre las diferentes leyes de insolvencia y reorganización financiera a nivel mundial para determinar si una empresa presenta fracaso empresarial o no. Cuando nos enfocamos a determinar el fracaso empresarial, nos encontramos con en varios de sus componentes, pero también con desacuerdos en la conceptualización de los términos. Según *Argenti*, incluso ni siquiera el término “fracaso empresarial” es aceptado uniformemente y menos aún en sus variables o componentes de liquidez, solvencia y rentabilidad mínima exigida en los modelos de formulación y evaluación de los proyectos de inversión. Algunos expertos utilizan como sinónimos los términos “insolvencia”, “empresa liquidada”, “*colapso empresarial*” o “*recesión económica*”, el cual se utiliza como sinónimo de fracaso, pero con variantes diversas¹.

Ibarra (2001), apunta que el éxito empresarial se le denomina dentro de la línea de investigación sobre los modelos para predicción de fracasos empresariales (iniciado por Beaver:1966, y Altman: 1968), como “*empresa sana*” y “*empresa no fracasada*”. En el primer supuesto apunta Ibarra (2001) que, el término *sano* es sinónimo de *éxito*, por lo tanto, cumple con los objetivos de la maximización del valor empresarial basado en los modelos modernos de las finanzas corporativas. En el segundo caso, el criterio es diferente, ya que la definición de “*no fracaso*” aunque no satisface las variables del éxito empresarial, será suficiente que no se cumplan los supuestos que definen al fracaso empresarial en determinada ley concursal de algún país para que la empresa se le clasifique también como “*sana*” o “*no fracasada*”, aunque no exitosa. Pero el problema primario reside en que entre las diversas leyes concursales (liquidación) y paraconcurasles (suspensión de pagos y reorganización financiera) existen algunos aspectos comunes, pero también desacuerdos importantes que van desde la definición de insolvencia, hasta el momento puntual en que hay que declarar dicho estado (“gone concern” o negocio en liquidación). Además, también hay diferencias en las leyes de

¹, Citado por Lizarraga (1996: p. 7), *Argenti* considera a éste último término en el sentido, por ejemplo, de que una empresa colapsa sólo cuando habiendo tenido éxito empresarial lo haya perdido y sea posible su recuperación.

insolvencia sobre qué persona o institución tiene la potestad para iniciar el trámite de concursal y terminar con el concepto o estatus de negocio en marcha (“going concern”). Estos sujetos que inician el proceso de concursal pueden ser desde el empresario, el gobierno, los acreedores, los sindicatos o un conjunto de ellos, dependiendo el país y los acuerdos internacionales que adopta cada estado soberano.

Como observaremos a lo largo de esta investigación de tipo documental, a través de un análisis comparativo de algunas de las principales leyes concursales del mundo con respecto a la que se aplica en Colombia (Ley 1116 de 2006), la diferencia de criterios principalmente se enfoca al grado de avance de la crisis financiera y económica de la empresa. Este problema impacta de manera central sobre la diversidad de criterios y tipos de insolvencias que adoptan los diversos analistas, investigadores y autoridades gubernamentales para que consideren un hecho de insolvencia empresarial y su posterior propuesta de reorganización financiera.

1.2 Formulación del problema y sistematización.

¿Es posible identificar en las diferentes normatividades sobre insolvencia económica similitudes y diferencias?

¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles del marco jurídico las normas colombianas respecto al tratamiento jurídico de los otros 5 países considerados grandes potencias económicas?

¿Existe alguna manera de establecer que elementos jurídicos internacionales podrían ser aplicables al marco normativo colombiano en términos de insolvencia económica?

1.3 Objetivos concretos para alcanzar.

El objetivo de este trabajo realizar un análisis comparativo de las leyes diferentes normatividades sobre insolvencia entre Colombia con respecto a 5 países considerados grandes potencias económicas, y que, a su vez influyen con su normativa concursal en países emergentes en vías de desarrollo y economías poco desarrolladas sobre su actual sistema concursal y leyes de reorganización financiera para evitar los fracasos empresariales.

Para desarrollar el estudio comparativo seleccionamos en este estudio 12 variables fundamentales que están incluidos en cualquier ley concursal o para concursal con el objetivo principal de determinar las principales similitudes y diferencias de la ley colombiana 1116 con respecto a las leyes concursales de otros 5 países de economías altamente desarrolladas y que presentan garantías de protección a las partes interesadas. Dicho comparativo documental, nos permitirá como objetivo específico, determinar algunos criterios de puntos fuertes y puntos débiles de nuestro marco jurídico y normativo, considerando que no toda normativa que se aplica en cierto país necesariamente es aplicable de manera eficaz y eficiente en otro país. Sin embargo, como un segundo objetivo específico buscaremos determinar que normativas internacionales si son aplicables a nuestra legislación y aun no consideradas para fortalecer nuestro marco jurídico.

1.3.1 Objetivo General

Determinar las principales similitudes y diferencias de las normas sobre insolvencia económica colombiana y de otros 5 países potencias según el Fondo Monetario Internacional en el año 2021.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Comparar las diferentes normatividades sobre insolvencia económica en términos de similitudes y diferencias.
- Identificar algunos puntos fuertes y débiles del marco jurídico las normas colombianas respecto al tratamiento jurídico de los otros 5 países considerados grandes potencias económicas.
- Establecer que elementos jurídicos internacionales podrían ser aplicables al marco normativo colombiano en términos de insolvencia económica.

1.4 Justificación

La economía global varía de unos países a otros debido a los diferentes factores que intervienen en ella, este hecho afecta negativa o positivamente a los países, en la mayoría origina inestabilidades que repercuten en algunas empresas ocasionando dificultades financieras. Estas dificultades, al igual que la regulación legal de su solución, han cobrado un protagonismo en los últimos años, creando leyes y reformas a lo largo de todo el mundo intentando encontrar un procedimiento concursal óptimo (ley de insolvencia, suspensión de pagos y reorganización empresarial) que impacte en la menor medida posible la economía. No obstante, las diferencias que aún persisten entre ellas manifiestan la ausencia de un modelo teórico de referencia sobre cuál se pueda establecer unas características mínimas que debe tener un sistema concursal. Es en este contexto actual donde cobra especial importancia una aproximación profunda para los propósitos que debe cumplir la normativa y a las consecuencias que de ello se pueden derivar. En este sentido, Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) ha establecido un sistema concursal y paraconsursal no obligatorio, el cual cualquier país puede tomar como modelo y adecuarlo a su legislación.

Según la Guía legislativa sobre el régimen de la insolvencia (2006), los objetivos fundamentales del modelo internacional de un régimen de la insolvencia eficaz y eficiente deberían ser los siguientes:

- Dar seguridad en el mercado para promover la estabilidad y el crecimiento económico.
- Obtener el máximo valor posible de los bienes.
- Ponderar adecuadamente las respectivas ventajas de la vía de liquidación y de la vía de reorganización.
- Tratar de manera equitativa a los acreedores que se encuentren en circunstancias similares.
- Lograr una solución oportuna, eficiente e imparcial de la situación de insolvencia.
- Preservar la masa de la insolvencia para que pueda efectuarse una distribución equitativa entre los acreedores.

- Garantizar un régimen de la insolvencia transparente y previsible que comprenda incentivos para reunir y facilitar información.
- Reconocer los derechos existentes de los acreedores y establecer reglas claras para determinar el grado de prelación de los créditos.
- Establecer un marco para la insolvencia transfronteriza.

Las leyes modelo de la CNUDMI tienen como objetivo establecer referentes para los Estados que quieran regular asuntos de Derecho Mercantil Internacional. Estas leyes no son convenciones o tratados que implican obligación de cumplimiento, por el contrario, cada país es libre de determinar si acoge o no el modelo de la CNUDMI para incorporarla en su legislación interna, teniendo en cuenta que esta incorporación debe tener el menor número posible de modificaciones. En el caso particular de Colombia, se decidió hacer la adopción del modelo de la CNUDMI bajo La Ley 1116 de 2006 o Nuevo Régimen de Insolvencia Empresarial con la inclusión de la Insolvencia Transfronteriza de 1997, dejando a un lado la Ley 550 de 1999. Pero aún con esta internacionalización del sistema concursal colombiano, se nota la ausencia de estudios comparativos basados en un minucioso análisis de las normativas de las grandes potencias económicas que influyen en el mundo, para seguir perfeccionando nuestro marco jurídico y normativo en beneficio no solo de los accionistas (“stock holders”), sino también de las partes interesadas en una empresa sana y con éxito empresarial como son de los otorgantes de crédito, acreedores, proveedores trabajadores y gobierno (“share holders”).

El contador público, es el encargado de hacer el debido acompañamiento a las organizaciones con la información brindada para así analizar el estado de la empresa, ya sea en las áreas financieras, administrativas y económicas. Él está en la libertad de guiar al empresario en el caso de diferentes problemas y obstáculos que se presenten, para el contador es de suma importancia conocer la Ley de Insolvencia para así aplicarla si es necesario y llevar a cabo cada uno de los parámetros dictados por esta.

Su responsabilidad empresarial radica desde el manejo de los conceptos generales los cuales se deben aplicar en la normatividad específica, el objetivo de este proyecto con respecto al contador público colombiano es que amplie su campo de formación y siga diferentes parámetros basándose en regulaciones de grandes potencias mundiales para así lograr ver su efectividad y los grandes beneficios de difusión de esta Ley, para que

las organizaciones accedan a esta y así buscar más alternativas de crecimiento y reorganización sin necesidad de llegar a la liquidación empresarial.

1.5 Limitaciones del estudio

La falta de estudios previos de investigación sobre el tema ha sido una de las limitaciones para referenciar y citar estudios previos, esto constituye la base de la revisión bibliográfica y ayuda a sentar las bases para entender el problema de investigación, sin embargo, tomamos fuentes que hablan sobre los procesos de insolvencia y estudio de la norma colombiana, además, nos apoyamos en fuentes que estudian en concepto de insolvencia y determina el inicio de esta etapa.

Otra limitación presentada en la investigación fue la traducción de las leyes de insolvencia de los países de Estados Unidos (Usa Chapter 11 Title 11 of US Code 2009) y Reino Unido (The Insolvency Act 1986 (c 45)), la primera cuenta con 311 páginas y en las herramientas utilizadas para la traducción de la norma limitaba la cantidad de páginas a 50 por lo cual buscamos la manera de dividir el documento en un rango de 50 páginas, hacer la traducción de cada rango y posteriormente integramos las páginas en un solo documento; la segunda norma cuenta con 547 páginas, se hizo el mismo proceso de la norma de Estados Unidos para poder llegar a la información.

2. Marco de referencia.

2.1 Antecedentes de la investigación (historia del problema).

Según Echavarría (2007), la Ley 1116 de 2006 “Del Régimen de Insolvencia” es un FUNDAMENTO JURIDICO CONCURSAL Y PARACONCURSAL que establece la regulación del régimen de Insolvencia empresarial en Colombia, cuyo objetivo es proteger el crédito y promover la recuperación de las empresas, con el fin de generar mayor liquidez para el desarrollo de la actividad económica, y de esta manera evitar la fluctuación de la economía colombiana con la estabilidad laboral y la dinámica empresarial. El proceso de reorganización pretende a través de un acuerdo de recuperación, preservar empresas que financiera y jurídicamente sean viables, a pesar de su nivel de endeudamiento, para seguir con su actividad y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias, mediante su reestructuración operacional y administrativa de activos o pasivos, propiciando la buena fe en los hechos económicos y generando sanciones a quienes tengas conductas contrarias.

El modelo de recuperación de las empresas en la legislación colombiana se ha regulado desde el Decreto 410 de 1971 conocido como el Código de Comercio que regulaba la quiebra, pero con la entrada en vigor de la Ley 222 de 1995 derogó estas disposiciones. La aplicación de esta Ley no fue viable por las elevadas tasas de interés, la reducción en la demanda, la mora en el pago de obligaciones y otros factores que impedían acceder a los créditos, teniendo la necesidad de aceptar bienes en lugar de dinero para el pago de las obligaciones.

A causa de esta situación, se aprobó la Ley 550 de 1999 sobre acuerdos de reestructuración que flexibilizó los mecanismos de supervivencia empresarial con incentivos y mecanismos adecuados para normalizar las operaciones empresariales, a pesar de esto, no era permanente, motivo por el cual se creó la Ley 1116 de 2006.

A continuación, se relaciona un paralelo de la Ley 550 de 1999 y la Ley 1116 de 2006 para así analizar su impacto, su eficiencia en la reestructuración y reorganización de las empresas colombianas:

Tabla 1 Comparativo ley 550 de 1999 vs Ley 1116 de 2006

	Ley 550 de 1999	Ley 1116 de 2006
Aplicación	Cualquier clase de persona jurídica, de carácter privado, público o mixta.	Personas naturales comerciantes y jurídicas que realicen negocios permanentes en el territorio nacional, de carácter privado o mixto.
Excepciones	Las empresas vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria, la Superintendencia Bancaria y la Superintendencia de Valores.	Las entidades Promotoras de salud, las bolsas de valores y agropecuarias, las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera, las vigiladas por la Superintendencia de Economía Solidaria, las sociedades de capital público, las entidades de derecho público y las empresas de servicios públicos.
Finalidad	Promover la reactivación de la economía, hacer uso eficiente de los recursos, mejorar la competitividad, reestablecer la capacidad de pago, facilitar el acceso al crédito y establecer un marco legal que pueda convenir a la reestructuración de las empresas.	Tiene por objeto a protección del crédito y la recuperación y conservación de la empresa. El proceso de reorganización pretende preservar y normalizar sus relaciones comerciales y crediticias
Requisitos de inicio	En el artículo 7 y 8 de la ley 550, expone que los acuerdos de reestructuración deben ser promovidos a solicitud escrita de los representantes legales o de los acreedores y a partir de esto, la respectiva superintendencia, designara una persona natural para que actúe como promotor.	El artículo 9 y 10 de la presente ley muestra los requisitos para aplicar a esta, con la cesación de los pagos por más de 90 días y deberá presentarse de documentos que acrediten la incapacidad de los pagos.
Contenido	El artículo 33 detalla que el empresario no puede incluir ningún crédito fiscal, pero por un plazo de 5 años el empresario no tendrá que pagar renta presuntiva, además tiene derecho de solicitar la devolución de la retención en la fuente sobre la renta	El artículo 34 de la ley 1116, menciona que no queda excluido ningún crédito incluyendo los fiscales
Contenido	El empresario no podrá participar en una licitación pública, presentación de ofertas o adjudicación de contratos con ninguna entidad del estado	El empresario puede participar en contratos públicos, como licitaciones, adjudicación de contratos, entre otros, siempre y cuando se mantenga el acuerdo

Fuente: Elaboración Propia

Al observar este paralelo se puede evidenciar que la ley 1116 complementó la Ley 550 de 1999, la cual, los procesos para implementar y llegar a una reorganización son más largos y tienen muchos más requisitos para aplicar a este, también hay una exhaustiva vigilancia por parte de los entes de control y las empresas acreedoras, esto garantiza una mayor efectividad a la hora de los pagos para así evitar riesgos de liquidación de las organizaciones.

Igualmente, con la Ley 1116 del Régimen de Insolvencia, el ámbito de aplicación cubre a gran parte de los sectores económicos, siendo así las personas naturales y jurídicas que cumplan con los requisitos requeridos y no estén expuestas en las excepciones para así cubrir el total de las cuentas por pagar llevadas a cabo en acuerdos de pago según su necesidad.

2.2 Bases teóricas (marco teórico).

En principio cualquier término que sea seleccionado como fracaso empresarial representará siempre un conjunto de problemas de normas de jurisprudencia, definiciones y parámetros conceptuales cualitativos y cuantitativos, de criterios económicos, así como financieros, que imposibilitan tener una estandarización entre las leyes concursales de los países y que origina a su vez un problema significativo para iniciar una reorganización financiera homologada a nivel internacional.

Para llegar al concepto de reorganización empresarial se puede comenzar por considerar su unidad temporal a largo plazo, es decir, existe un acuerdo generalizado sobre lo que se entiende sobre el éxito empresarial a corto plazo y a largo plazo. Cuando hablamos de éxito empresarial a corto plazo es porque principalmente se ha alcanzado a obtener una óptima liquidez. Pero cuando hablamos del éxito empresarial a largo plazo es porque la dirección de la empresa ha logrado maximizar sus beneficios o maximizar el valor de la empresa, o llegó a la mejor combinación entre ambos casos.

En los estudios sobre los modelos predictivos, resalta el interés del analista sobre los períodos largos que oscilan entre los cinco y diez años, ya que es el periodo que determina la continuidad de la empresa. Por esta razón, consideramos que los objetivos a largo plazo son los que se deben tener en cuenta para definir al éxito empresarial.

Por otra parte, al revisar la gran variedad de literatura especializada y algunas de las principales ideas de las leyes concursales y paraconcursoales, se puede constatar que existen varios criterios para definir este término como variable dependiente. En la mayoría de los documentos, encontramos que los criterios utilizados están bastante bien fundamentados y en ocasiones sólo difieren sobre avance de las dificultades la empresa para considerarla como fracasada. Algunos de los ejemplos más interesantes del fracaso empresarial que hemos encontrado a lo largo del análisis del término son:

- * No alcanzar los objetivos a largo plazo que caracterizan al éxito empresarial.
- * Entrar en la Insolvencia Financiera (falta de capacidad de pago de pasivos vencidos).
- * Entrar en la Insolvencia Económica (falta de capacidad para generar beneficios).
- * Entrar en la Cesación de Pagos dentro de la fase de Suspensión de Pagos.
- * Entrar en la Cesación de Pagos dentro de la fase de insolvencia.
- * Entrar en el Colapso o caída de la empresa.
- * Cese de sus actividades.

En el siguiente cuadro muestra desde el caso menos grave hasta el caso más extremo que es la desaparición de la empresa:

Tabla 2 ¿En dónde puede iniciar la insolvencia o el fracaso empresarial?

LOS AUTORES	OTRAS PROPUESTAS EN LA LITERATURA FINANCIERA
No alcanzar los objetivos del éxito empresarial	No maximizar la rentabilidad no maximizar el valor de la empresa
Rentabilidad menor al coste de oportunidad	
Insolvencia económica no continua: pérdidas del ejercicio en el presente año	Impago de dividendos preferentes
Insolvencia económica continua: pérdidas del ejercicio durante varios años	Patrimonio neto contable negativo

Entrar en insolvencia financiera: falta de pago de pasivos vencidos	· Impago a proveedores: falta de liquidez · Impagos técnicos · Descubiertos bancarios
Cesación de pagos	Impagos generalizados
Solicitud de suspensión de pagos	
Declaración de suspensión de pagos	Entrada procedimiento concursal transitorio: insolvencia provisional
Procedimiento de reestructuración	· Empresas con préstamos del gobierno por emergencia. · Acuerdos de acreedores para disminuir la deuda y tomar el control. · Reestructuración de deudas. · Fusiones
Solicitud o demanda de insolvencia	
Declaración de insolvencia	Entrada a procedimiento concursal definitivo: insolvencia definitiva o liquidación
Procedimiento liquidatario	

Fuente: Elaboración propia con base al estudio de Ibarra (2001)

El fracaso empresarial tiene varios nombres, pero predomina el de insolvencia, y que puede ser declarado inicialmente, según las leyes concursales de las grandes potencias económicas, los actores como los dueños de la empresa, acreedores principales, las autoridades gubernamentales responsables de las auditorías y las legislaciones concursales.

No entrar en insolvencia es mantener el principio contable de *continuidad o período contable*. Las empresas que entran en crisis o fracasadas no suspenden sus actividades comerciales, operativas o financieras necesariamente como podría suponerse, ya que pueden optar por alternativas voluntarias y negociadas para tratar reorganizarse financieramente. Un caso común es un trato directo con los acreedores mediante la

reestructuración del calendario de pagos y el monto de sus créditos o quitas. Sin embargo, si el fracaso empresarial es prolongado, aun así, se puede optar por otras formas como una fusión, absorción o “*reingenerin*”.

En la práctica, el aplicar en una ley concursal o paraconcursal es la última alternativa, pues es un procedimiento con desarrollo a largo plazo y tiene valor económico representativo. A partir de esto la insolvencia no obedece sólo a una situación económica determinada ya que intervienen otros criterios de tipo jurídico, político, estratégico y económico.

La insolvencia técnica se presenta cuando no hay liquidez para cumplir con los pasivos a corto plazo. Si no se supera esto, los pasivos tienden a ser superiores a los activos corrientes y teniendo un capital de trabajo negativo, y como consecuencia el patrimonio será negativo. La insolvencia técnica es considerada como la frontera entre el fracaso económico y el fracaso financiero.

Para *Altman (1993, p.4)* el *fracaso financiero* viene dado por el *fracaso económico* y en ocasiones por la falta de jurisprudencia adecuada no se determina la insolvencia técnica, y entonces las empresas continúan su actividad financiera, aunque sin ninguna posibilidad de éxito empresarial.

El cuadro 3, nos da una idea más completa de lo difícil que es determinar el fracaso empresarial como sinónimo de insolvencia a través de diferentes criterios de leyes concursales actuales en varios países del mundo.

A partir de este cuadro comparativo se toma en cuenta el concepto de la cesación de pagos como la acción de no atender los compromisos o las cuentas por pagar y así que se da en un sistema paraconcursal y concursal considerado en los siguientes casos y está presente en todas las legislaciones relacionadas:

- * Cuando el deudor solicita la declaración de insolvencia.
- * Cuando el deudor solicita la suspensión de pagos y no procede, o bien, si se concede dicha suspensión ésta no se concreta en un convenio con los acreedores.
- * Cuando el deudor no cumple las obligaciones adquiridas en un convenio hecho en la declaración de suspensión de pagos.

En el estudio de *Bukovinsky (1993)*, la organización se considerada en insolvencia si ha sido registrada para su protección bajo el capítulo XI del Código de Quiebras de Estados Unidos. Caso contrario, la empresa no se considerará en insolvencia si no se incluye en este. El anterior parámetro es muy conocido en diferentes investigaciones.

Van Hemmen (1997: p.17) en su tesis sobre el procedimiento concursal en España, afirma que existen varias señales del fracaso empresarial que son: patrimonio neto contable negativo (insolvencia económica); impago a proveedores (insolvencia financiera); descubiertos bancarios (insolvencia financiera) y entrada en el procedimiento concursal (cesación de pagos). El mismo autor piensa que el pronóstico para la entrada en el sistema concursal es más importante que la predicción del fracaso empresarial, y cita los dos procedimientos para entrar a dicho sistema concursal:

- *El procedimiento de reestructuración:* que es cuando existe una crisis transitoria y una salida negociada.
- *El procedimiento liquidatorio:* que se da cuando el valor separado de los activos es mayor que el valor de la empresa en marcha.

Otro aspecto interesante antes de entrar a analizar un procedimiento concursal y determinar si una empresa se clasificará como fracasada o no, es saber distinguir si la crisis es transitoria o crónica para poder afirmar que una empresa ha tenido fracaso empresarial definitivo. Al respecto, consideramos que sería interesante en posteriores estudios comparar algunas de las variables más importantes que marcan las diferentes legislaciones de países con economías abiertas para declarar a una empresa en suspensión de pagos e insolvencia.

3. Marco metodológico.

3.1 Enfoque de investigación.

Esta investigación se basa en una revisión documental, tanto de leyes concursales como de literatura especializada sobre el fenómeno del fracaso empresarial, desde un enfoque en esta primera etapa de carácter conceptual. Para ello se desarrolla una matriz comparativa con las leyes concursales de Colombia para compararlas con las de 5 países que influyen más a nivel mundial, y son Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos.

3.2 Alcance de la investigación.

El análisis comparativo incluye 12 de las principales variables o componentes de cualquier Ley concursal o de insolvencia y son:

1. Concepto o definición de insolvencia.
2. Objetivos del procedimiento concursal.
3. Requisitos.
4. Potestad de la solicitud.
5. Reclamos sobre solicitud.
6. Quien decide en la fase inicial de la solicitud de insolvencia.
7. Control durante el procedimiento de insolvencia y liquidación o reorganización.
8. Suspensión de pagos.
9. Financiación prioritaria.
10. Presentación
11. Contenido
12. Aprobación y Efectos

3.3 Método de la investigación.

Según la aceptación general, los métodos de investigación son estrategias, procesos o técnicas utilizadas en la recolección de datos o de evidencias para el análisis, con el objetivo de obtener evidencia empírica a través de los resultados obtenidos para posteriormente emitir conclusiones y recomendaciones sobre un problema aceptado por los expertos en determinada área del conocimiento.

Los dos tipos de métodos de investigación tienen dos enfoques principales y son los de:

1. **Las investigaciones cualitativas** (forman parte de las metodologías descriptivas). El método cualitativo busca las causas de los fenómenos a través de interpretaciones. El enfoque cualitativo permite al investigador tener un mejor entendimiento de procesos complejos, interacciones normativas, sociales o culturales, recolecta datos de experiencias evidencias empíricas o teóricas, documentados en artículos o literatura especializada. Además, el método cualitativo permite el uso de las “percepciones” del investigador y esto es útil para definir cualidades e interpretación de eventos y descripción de acciones.

2. **Las investigaciones cuantitativas** (forman parte de las metodologías interpretativas) y exige la intervención de datos numéricos o cuantificable (operacionalización de variables cualitativas por medio de escalas de medición como la dicotómica, ordinal e intervalar), dando como resultado información en cantidades o magnitudes a través de métodos estadísticos descriptivos, inferenciales y multivariantes. Se trabaja con universos grandes (población) seleccionando muestras representativas como criterios de validación. Los datos deben ser jerarquizados, buscando patrones y relaciones para llegar a generalizaciones. El método cuantitativo proporciona conclusiones generalizables sobre los fenómenos o problemas analizados sobre una muestra representativa de cierta población, y las particularidades son secundarias.

Esta investigación está enfocada a una investigación cualitativa. Sin embargo, en una etapa más avanzada puede tener un alcance mayor hacia una investigación de tipo mixto (cualitativa-cuantitativa) que puede dar como resultado una aproximación holística, combinando datos y resultados estadísticos que nos sirvan para perspectivas contextualizadas a un nivel investigativo más profundo. También esta investigación está enfocada a una investigación cualitativa porque está enfocada al análisis de datos secundarios (informes, artículos especializados y tesis sobre el tema). En proyectos futuros puede tener un alcance mayor hacia una investigación de tipo cualitativa-cuantitativa que puede dar como resultado una aproximación holística, combinando datos y resultados estadísticos que nos sirvan para perspectivas contextualizadas a un nivel investigativo más profundo.

3.4 Población de investigación.

La investigación se apoya para hallar la población en la base de datos del Fondo Monetario Internacional en siglas FMI, brevemente el FMI cuenta con 190 países miembros, 24 directores ejecutivos en representación de los 190 países miembros y 29 acuerdos de préstamos vigentes, tiene como objetivo principal asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional, es decir, se enfoca en el sistema de pagos internacionales y los tipos de cambios que se realizan entre países, considerando este sistema como esencial para fomentar el crecimiento económico sostenible, mejorar los niveles de vida de los ciudadanos y disminuir la pobreza.

Para cumplir con su objetivo principal, de manera periódica hace seguimiento a las economías de los países miembros, en esta información la analizan los funcionarios del FMI encontrando datos importantes en cuanto a la evolución de la economía, tiene en cuenta políticas económicas y financieras de las autoridades nacionales, y en ocasiones con algunos sindicatos, empresas privadas, el mundo académico y la sociedad civil. Los funcionarios evalúan los riesgos y las vulnerabilidades que pueden generar las políticas fiscales, monetarias, financieras y cambiarias en la estabilidad interna y de la balanza de pagos de un país, de la misma manera realiza el análisis, pero con el efecto a nivel mundial. Además, con esta información sacan un informe con el ranking las potencias mundiales según los indicadores que aportados por los países miembros y así lo toma como marco de referencia para evaluar a otros países.

Ampliando la información, la supervisión del FMI: *“El FMI también realiza un estrecho seguimiento de las tendencias a nivel regional y mundial. Los informes periódicos del FMI sobre las Perspectivas de la economía mundial (informe WEO, por sus siglas en inglés), las Perspectivas económicas regionales, el Monitor Fiscal, el Informe sobre la estabilidad financiera mundial (Global Financial Stability Report) y el Informe sobre el Sector Externo analizan la evolución macroeconómica y financiera a escala mundial y regional. Con su amplia diversidad de miembros, el FMI brinda un marco ideal para facilitar consultas multilaterales sobre temas de interés común para los diversos grupos de países miembros, facilitando una comprensión común de las políticas que promueven la estabilidad. En tal sentido, el FMI ha venido trabajando con el Grupo de las Veinte economías avanzadas y emergentes (G-20) con el fin de evaluar la coherencia de los marcos de políticas de esos países con el objetivo de fomentar un crecimiento equilibrado y sostenido de la economía mundial.”* (FMI, 2022)

La actualización más reciente del ranking de potencias mundiales en la investigación es a octubre de 2021, según el siguiente listado: (FMI s. r., 2021)

Tabla 3 Ranking FMI

RANKING	Country	País	PIB NOMINAL (millones de dólares)
1	United States	Estados Unidos	24.796.076
2	China	China	18.463.130
3	Japan	Japón	5.383.682
4	Germany	Alemania	4.557.350
5	United Kingdom	Reino Unido	3.442.205
6	India	India	3.250.078
7	France	Francia	3.140.031
8	Italy	Italia	2.272.269
9	Canada	Canadá	2.189.786
10	Korea	Corea	1.907.661

Fuente: Fondo Monetario Internacional, según reporte del World Economic Outlook DataBase (FMI s. r., 2021)

Para efectos de la investigación, tenemos en cuenta aquellos países en los cuales la ley tenga una antigüedad superior o igual a 10 años de la vigencia de la ley de insolvencia, en el caso de India la ley entró en vigor en el 2015, por lo cual solo cuenta con 7 años de ejecución y por esto descartamos la ley del Código de Insolvencia y Quiebras, 2015 de India.

Por otro lado, para el caso de China, cuenta con una economía muy cerrada y apoyada por el gobierno y no divulga las noticias económicas a nivel mundial, para el ejemplo es el caso de la empresa Evergrande que se encontraba en insolvencia y para sorpresa del mundo apenas se dio a conocer la noticia a finales del 2021 cuando desde el 2019 ya estaba en la crisis, por esta razón no se tiene en cuenta como objeto de estudio Ley de quiebra empresarial de la República Popular China.

3.5 Instrumento de la investigación

3.5.1 Instrumento #1.

Tabla 4 Instrumento 1

NORMA GENERAL DE INSOLVENCIA						
Variables	Cuadro resumen Ley					
	Colombia	Japón	Alemania	Francia	Reino unido	EEUU
	Ley 1116 de 2006	Ley 75 de 2006	Insolvenzordnung InsO 1994	Redressement Judiciaire RJ 1985	The Insolvency Act 1986 (c 45)	Usa Chapter 11 Title 11 of US Code 2009
1. Concepto o definición de insolvencia.						
2. Objetivos del procedimiento concursal.						
Procedimientos de declaración de quiebra en tres aspectos:						
3. Requisitos.						
4. Potestad de la solicitud.						
5. Reclamos sobre solicitud.						
Control de la Empresa en Quiebra						
6. Quien decide en la fase inicial de la solicitud de insolvencia.						
7. Control durante el procedimiento de quiebra y liquidación o reorganización.						
8. Suspensión de pagos.						
9. Financiación prioritaria.						
Finalización del Procedimiento						
10. Presentación						
11. Contenido						
12. Aprobación y efectos						

3.5.2 Instrumento #2

Tabla 5 Instrumento 2

	Punto fuerte	Punto debil
	Ley 1116 de 2006	Ley 1116 de 2006
Colombia		
	Ley 75 de 2006	Ley 75 de 2006
Japón		
	Insolvenzordnung InsO 1994	Insolvenzordnung InsO 1994
Alemania		
	Francia Redressement Judiciaire RJ 1985	Francia Redressement Judiciaire RJ 1985
Francia		
	Administration Enterprise ACT (EA2002)	Administration Enterprise ACT (EA2002)
Reino Unido		
	Usa Chapter 11 Title 11 of US Code 2009	Usa Chapter 11 Title 11 of US Code 2009
Estados Unidos		

3.5.3 Instrumento #3

Tabla 6 Instrumento 3

Listado de Elementos	Colombia	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	Estados Unidos
Finalidad						
Requisitos.						
Inicio del proceso						
Efectos del proceso de reorganización						
Calificación y graduación de créditos						
Acuerdo de reorganización						
Efectos, ejecución y terminación de los acuerdos de reorganización						
Proceso de liquidación judicial						
Aceptación y confirmación del plan						
Activos de la sociedad						
Apelación del tribunal						
Casos especiales						
Disposiciones generales						
Formularios						
Garantías de pago						
Información						
Reclamaciones fundamentales						
Sanciones						
Satisfacción de los acreedores concursales						
Seguimiento y cumplimiento del plan						
Soluciones						
Terminación de los procedimientos						

4. Resultados.

4.1 Resultado del primer objetivo específico

Partiendo del objetivo general de esta investigación, que se refiere a las diferencias y similitudes de las leyes de las grandes potencias mundiales que son: Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos, dichas normatividades son comparadas junto con la ley de insolvencia colombiana, por ende, se vio necesario, realizar un cuadro resumen que abarca los aspectos generales de cada una para así realizar los diferentes análisis. Se tomaron como base las variables de; concepto, objetivos, requisitos, reclamos, la potestad de solicitud, control, financiación, presentación y aprobación.

Después de este estudio, se evidenció más claridad y herramientas para realizar una clasificación adecuada en cada una de las variables con las cuales la Ley 1116 del 2006 se acoplaba a cada una de ellas.

4.1.1 Concepto o definición de insolvencia:

En Colombia se considera insolvente con la situación de cesación de pagos o de incapacidad de pago inminente, concordando con la ley de Japón, sin embargo, Japón delimita el proceso para la liquidación del deudor, pero en Colombia se presente dar continuidad a la empresa, para el caso de Alemania define la insolvencia como la realización de bienes del deudor y distribución del producto para preservar la empresa, teniendo en común con Colombia la preservación de la empresa. En Francia la quiebra es la incapacidad de dirigir, gestionar, o administrar el pago de los acreedores, siendo el país que manifiesta más apoyo para mejorar los procesos administrativos y de gestión que el resto de los países analizados, en Reino Unido definen la insolvencia como un acuerdo voluntario para una composición en pago de sus acreedores, en cuento a Estados Unidos cuando el deudor no está condicionado a pagar a sus acreedores.

4.1.2 Objetivo:

En el análisis del resultado empezado con la variable “Objetivo”, todo tipo de ley de cualquier lugar o rama tiene un origen, es decir, un para qué es creada, por ende, es inherente a la creación de la ley establecer el objetivo ya que denomina el fin al que se desea llegar o la meta que se presente lograr partiendo de un alcance y límite. Teniendo en cuenta lo anterior, es importante la diversidad que encontramos en los hallazgos, aunque todas leyes tienen como marco de referencia el modelo internacional de la

Comisión de Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) el objetivo varía sustancialmente de un país a otro, encontrando los siguientes resultados:

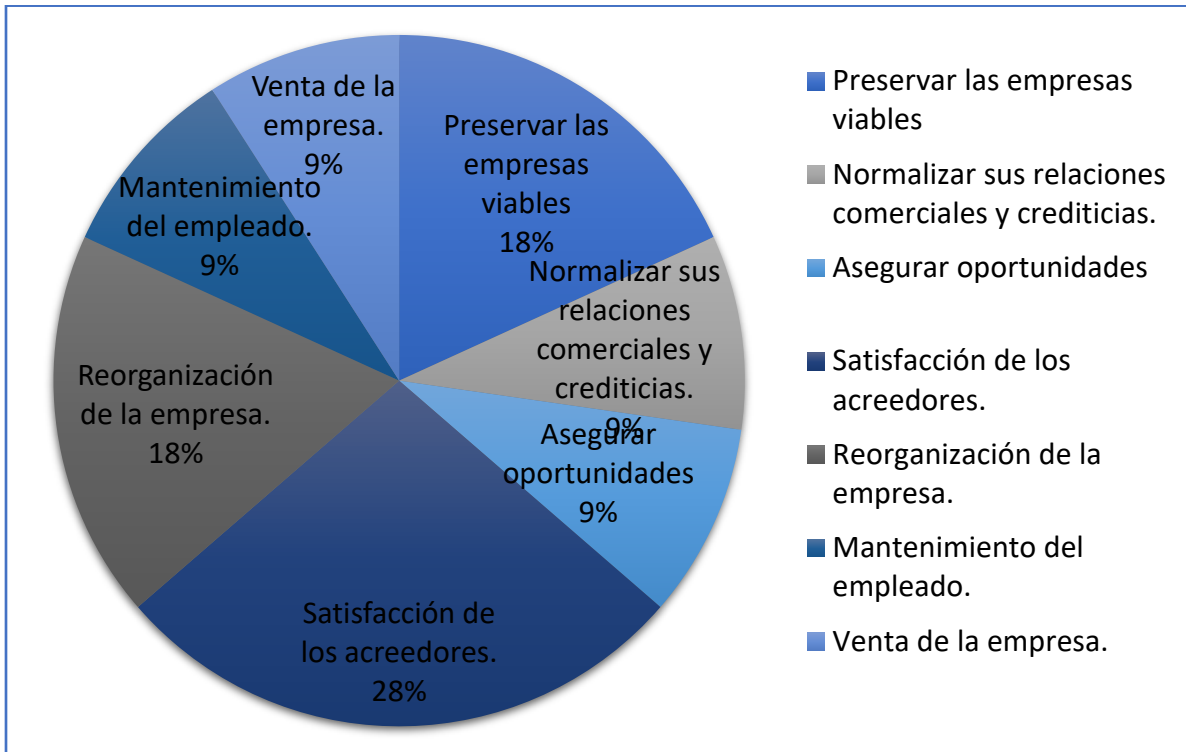


Ilustración 1-Objetivo

Fuente: Elaboración propia.

Tenemos que del 100% de las leyes analizadas el 28% tiene como objetivo “*la satisfacción de los acreedores*”, es decir, detona considerablemente inclinación a proteger los intereses de los acreedores que, del mismo deudor en las leyes de Alemania, Reino Unido y Estados Unidos.

Los objetivos: “*Preservar las empresas viables*” y “*Reorganización de la empresa*” ocupan el segundo puesto en este ranking, ambos tienen una participación del 18%. En el caso del primer objetivo lo tiene las leyes de Colombia y Francia, notando inclinación nos salvar a la empresa y al deudor, en el caso del segundo objetivo, lo encontramos en Japón y Estados Unidos, en toda la interpretación de ambas leyes se evidencia una particular simpatía con el deudor con el fin de no afectar la dinámica económica al interior del país. Ahora, tenemos 4 concepto que solo se tienen en cuenta en 4 países, los cuales son:

- “Normalizar sus relaciones comerciales y crediticias” complementa el objetivo fundamental de Colombia, siendo el único país que se enfoca en la normalización de las relaciones.
- “Asegurar oportunidades”, es el principal enfoque de Japón donde prima la estabilidad económica.
- “Mantenimiento del empleado”, sorprendentemente Francia es el único país que procura por el empleado y su estabilidad, uniendo este objetivo con la preservación de las empresas.
- “Venta de la empresa”, en Alemania, a pesar de satisfacer a los acreedores a su vez tiene como objetivo la venta de la empresa.

4.1.3 Requisitos:

Esta variable es fundamental para limitar el acceso a la ley concursal, si la ley fuese abierta para cualquier persona Natural o Jurídica podrían ingresar deudores que no tuviesen la necesidad, es decir, la ley se crea con el fin de reglamentar un proceso y en ese mismo proceso estructurar todo su contenido, así pues, analizamos esta variable y nos encontramos con los siguientes datos:

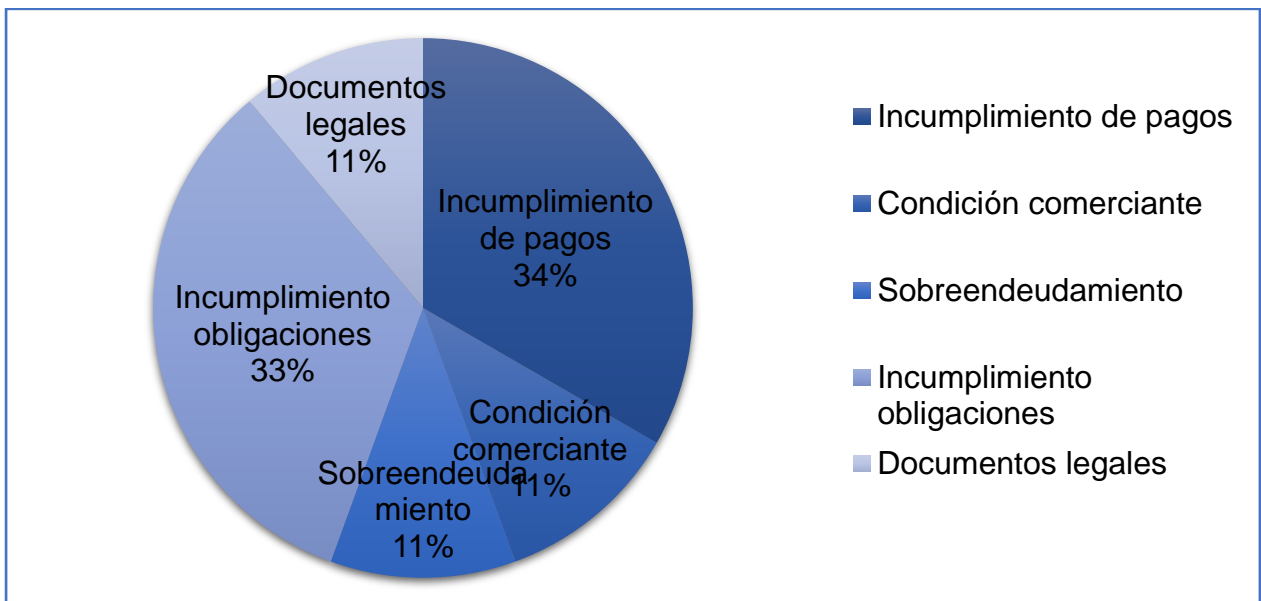


Ilustración 2-Requisitos

Fuente: Elaboración propia.

- “Incumplimiento de pagos” Se puede observar que el 34% de los países analizados tiene esta variable como principal requisito, siendo estos Colombia,

Alemania y Reino Unido, ya que por medio del incumplimiento de los pagos las entidades pueden acceder a la respectiva ley de insolvencia.

- “Incumplimiento obligaciones” Esta variable es muy similar a la anterior y aplican los Estados Unidos, Francia y Colombia.
- “Condición comerciante” En Japón la Ley es más flexible, porque con esta variable aplican gran cantidad de entidades, al tener en cuenta que Japón busca una economía estable y sólida.
- “Sobreendeudamiento” Al demostrar la poca capacidad adquisitiva y falta de liquidez, se puede aplicar a la ley de insolvencia como así lo menciona la Ley Alemana
- “Documentos legales” En Estados Unidos el requisito principal es dar a conocer el estado de la entidad por medio de diferentes documentos que se pueda evidenciar poca capacidad económica para cumplir con sus obligaciones.

4.1.4 Potestad de la solicitud:

En esta variable, se revisa quien tiene el derecho o el poder de enviar el candidato para aplicar a la ley de insolvencia determinada. En esta se encuentran:

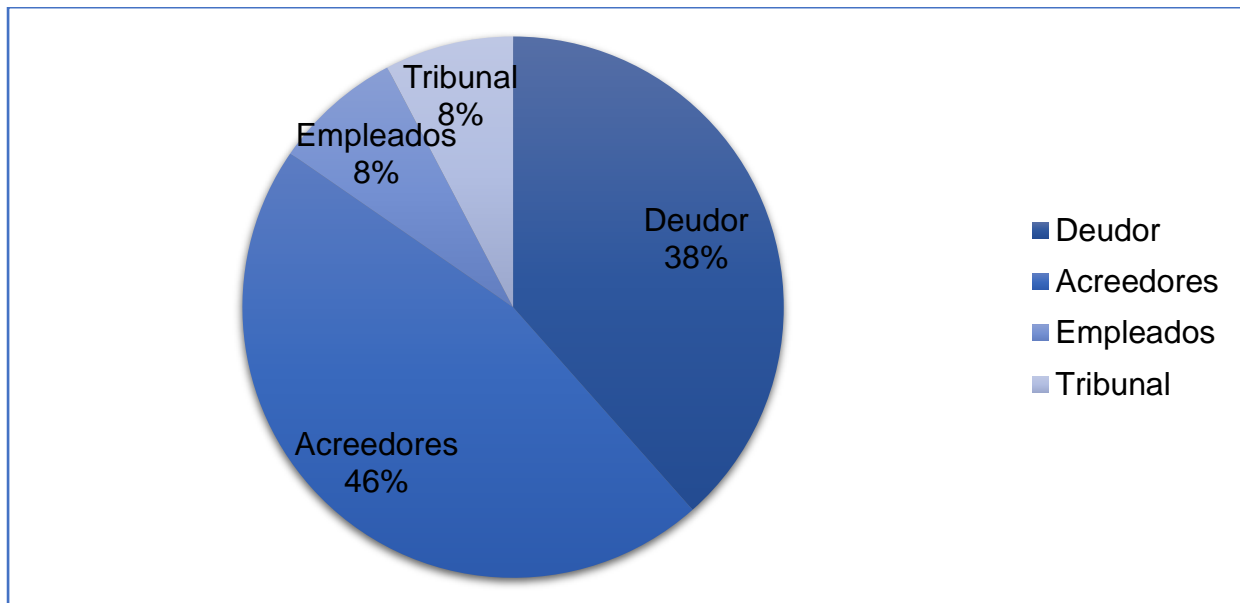


Ilustración 3-Potestad de la solicitud

Fuente: Elaboración propia.

- “Acreedores” En todos los países analizados; los acreedores tienen la potestad de registrar las entidades al régimen de insolvencia, para así velar por una buena economía y garantizar su pago para el desarrollo de sus actividades.
- “Deudores” Al revisar la normatividad, se encuentra que los deudores tienen la autoridad de radicar la solicitud a las leyes de insolvencia, excepto Reino Unido que solo lo pueden hacer los acreedores.
- “Empleados” Francia al proteger a los empleados, le da el poder de realizar la solicitud y radicación de la norma en las diferentes empresas.
- “Tribunal” Esta variable la cumple Francia, al analizar este apartado se puede concluir que este país tiene mucha más flexibilidad en la potestad para aplicar a la ley de insolvencia.

4.1.5 Reclamos sobre solicitud:

Esta variable se define como el tiempo establecido para realizar reclamos después de la solicitud del deudor para ingreso al proceso de insolvencia. Este reclamo puede ser realizado por los diferentes actores involucrados con la empresa, el tiempo establecido para los reclamos es el siguiente:

Tabla 7 Reclamo sobre solicitud

PAÍS	DÍAS
EEUU	-
Alemania	3
Colombia	10
Japón	14
Francia	15
Reino Unido	28

La novedad más representativa en esta variable es que Estados Unidos no limita el tiempo para realizar reclamos, estos pueden darse durante el inicio, ejecución final del proyecto, teniendo en cuenta que el objetivo principal del proceso concursal enfoca en la administración justa y eficiente. El promedio de días es de 14, estando Colombia por debajo del promedio con 10 días, siendo el tercer país con menos tiempo para recibir

reclamos, para el caso de Reino Unido es el país que concede más días y Alemania en el otro extremo siendo el país con menos días de espera de 3.

4.1.6 Quien decide en la fase inicial de la solicitud de insolvencia:

Esta fase es una de las más importantes en el proceso de insolvencia, aquí se decide si puede continuar con el proceso, en la investigación se encontramos cuatro actores que pueden decidir en esta fase, su participación se distribuye de la siguiente manera:

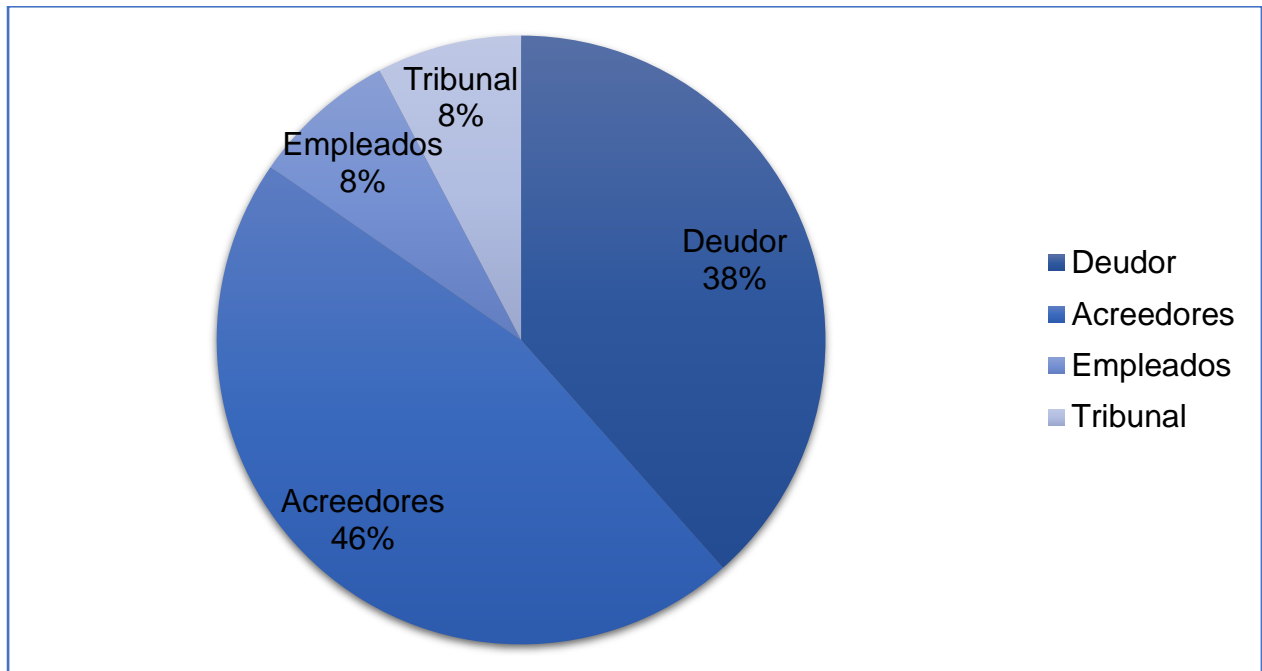


Ilustración 4- Quien decide en la fase inicial.

Fuente: Elaboración propia.

En la investigación se evidencia que países se apoyan en el Tribunal para decidir sobre la continuidad de la empresa en el proceso de insolvencia, estos países son: Colombia, Japón, Alemania y Francia; sin embargo, Alemania no solo es el tribunal quien toma la decisión, también tienen en cuenta a la Junta de acreedores (grupo conformado por los acreedores externos de la empresa en proceso de insolvencia), por su parte, en Reino Unido se conforma un síndico administrativo con acreedores, quienes tienen muchas facultades para tomar decisiones y para el caso de Estados Unidos esta decisión es tomada por el mismo deudor y el tribunal es quien lidera el proceso.

4.1.7 Control durante el procedimiento de quiebra y liquidación o reorganización:

El control en la empresa representa una etapa fundamental del proceso, la que le da cierre al ciclo y lo renueva mediante la verificación del cumplimiento de las reglas establecidas para la ejecución del proyecto, su implementación permite apreciar qué va bien y aspectos a mejorar con el fin de generar acciones, tanto correctivas como preventivas, sobre los elementos planificados originalmente. A continuación, tenemos la gráfica sobre quien ejerce el control en el proceso:

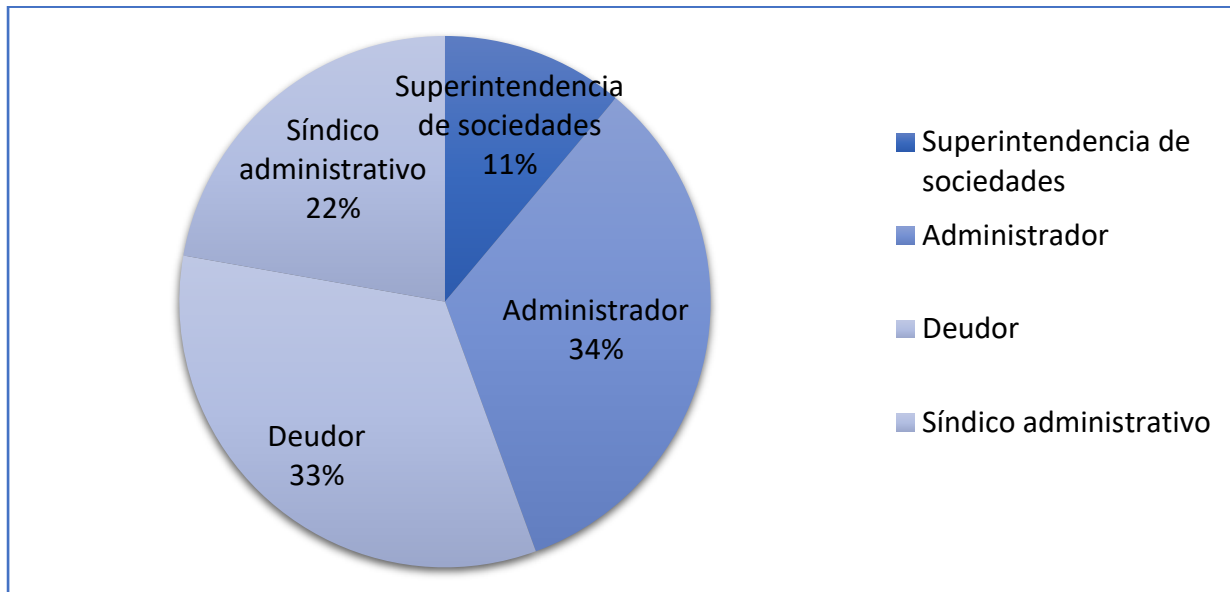


Ilustración 5-Control durante el procedimiento

Fuente: Elaboración propia.

En Colombia es el encargado de ejercer control sobre el cumplimiento del marco legal es la Superintendencia de Sociedades, en Japón, Alemania y Francia el administrador es quien ejerce el control, particularmente en los dos últimos países ejerce conjuntamente el administrador con el deudor, en Reino Unido y en Estados Unidos es el síndico administrativo, la participación de las variables es la siguiente:

Tabla 8 Potestas de solicitud

POTESTAD DE SOLICITUD	PARTICIPACIÓN
Superintendencia de sociedades	11,11%
Administrador	33,33%
Deudor	33,33%
Síndico administrativo	22,22%
TOTAL	100,00%

4.1.8 Suspensión de pagos:

La suspensión de pagos es el acto donde temporalmente se congelan las acreencias reconocidas en el proceso y se van pagando de acuerdo a la calificación de los acreedores y el flujo de efectivo presentado en la audiencia de aprobación, particularmente la ley 1986 de Reino Unido es la única ley que no mencionan la suspensión de ejecuciones legales, es decir, que esta ley en su naturaleza pretende hacer una propuesta entre la compañía y a sus acreedores para una composición en pago de sus deudas o un esquema de arreglo de sus asuntos denominándolo así como un "acuerdo voluntario". Por otro lado, Colombia coincide con Japón, Alemania, Francia y Estados Unidos es suspender los pagos de las acreencias reconocidas, sin embargo, Alemania se destaca porque limita la suspensión de los pagos mientras dure el procedimiento y no se permiten ejecuciones para acreedores individuales.

4.1.9 Financiación prioritaria:

La financiación prioritaria se refiere a la clasificación de las acreencias reconocidas y la prioridad de pago de unas más que otras, aquí se tiene en cuenta el grado de importancia a las categorías en cada país, para el caso de Colombia se tiene como en primera lista para pagar las obligaciones laborales y estatales, para el resto de países se tienen en cuenta los gastos y reclamos tiene prioridad en el orden establecido. En esta variable el 100% de los países tiene la priorización en el pago de las acreencias.

4.1.10 Presentación:

En el proceso concursal se debe socializar y presentar la calificación de créditos y las acreencias reconocidas en el proceso, para ello, se debe cumplir con la asistencia de algunos o todos los actores involucrados en el proceso, en el análisis de esta variable encontramos los siguientes datos:

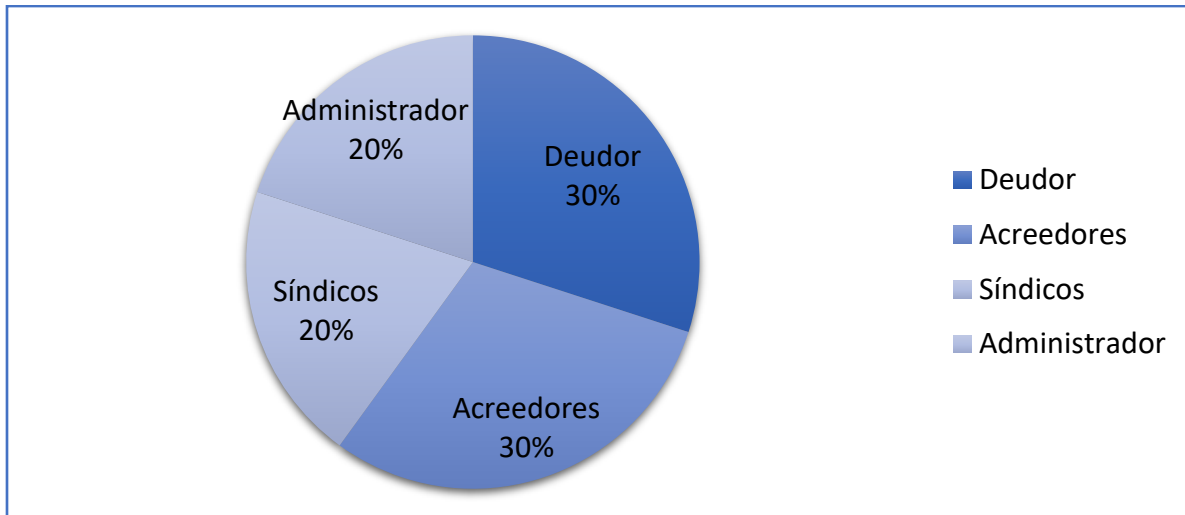


Ilustración 6-Presentación

Fuente: Elaboración propia.

Francia es el único país que solicita la presencia del Deudor, acreedores y el administrador nombrado por el tribunal, de aquí sigue Colombia y Estados Unidos solicitan la presencia del deudor y los acreedores, para el caso particular de Japón y Reino Unido requieren la asistencia del síndico de acreedores previamente conformados de acuerdo con las condiciones impartidas en la ley de cada país.

4.1.11 Contenido:

El contenido de la documentación de la ley requiere de la calificación de las acreencias reconocidas, esto se menciona en la varia de financiación prioritaria, con reino unido conforman la junta de acreedores garantizados, para el caso de Colombia los acreedores son más individualistas, en japon se crean subgrupos en el mismo comité de acreedores y en Reino Unido se crea un comité de la empresa o representantes del personal.

4.1.12 Aprobación y efectos:

Esta fase es determinante en el proceso de insolvencia, ya que una vez se cumpla con los criterios y condiciones para el ingreso al proceso, sigue con la aprobación de los

actores involucrados para que la empresa pueda o no ingresar, en el análisis de la variable encontramos lo siguiente:

Los países coinciden en que el tribunal es quien aprueba, sin embargo, en países como Colombia, Estados Unidos y Alemania solicitan el voto positivo de la mayoría en cada clase de acreedores, tanto en número como en valor de sus créditos, para el caso de Reino Unido la aprobación se realiza en las reuniones convocadas de acreedores sujeto a cualquier orden dictada por el tribunal.

4.2 Resultado del segundo objetivo específico.

Se realizó un cuadro con los puntos fuertes y débiles de las leyes de quiebra e insolvencia de los países de Colombia, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido y Estados Unidos. Al analizar cada una de estas normatividades, se puede observar que cada una de estas son bastantes diferentes y se pueden complementar aplicando diferentes conceptos teóricos.

La Ley 1116 de 2006, está muy bien estructurada para el desarrollo de procesos concursales, la cual contiene una regulación específica, unas proyecciones económicas que se deben cumplir y un control intensivo que saca a flote las empresas; pueden acceder personas naturales y jurídicas cumpliendo los lineamientos requeridos para seguir con este proceso, desde el año 2020 se han ido implementando políticas públicas las cuales buscan subsanar los impactos económicos que ha dejado el covid 19 en la sociedad; pero no hay mayor difusión e información a los empresarios y contadores públicos lo cual permite la no aplicación y el incumplimiento de la norma.

Este puede terminar por el cumplimiento de lo pactado en el acuerdo, en cuyo caso se supone que la compañía logró superar la crisis a la que se enfrentaba, o, de manera alterna, por el incumplimiento en los pagos pactados, caso en el cual la consecuencia para la compañía será iniciar un proceso de liquidación obligatoria. (Correa Aguirre, 2015)

En Japón, siempre se va a buscar la normalización económica para que así exista una economía estable en este país, con el fin de crecer cada día y apoyando a los negocios locales con el abastecimiento y progreso social. Pero la ley de quiebra tiene muy poca aplicabilidad, ya que solo pueden acceder a esta las entidades que tengan más de quinientos acreedores, dejando de lado a los comerciantes que no son muy conocidos y pequeñas empresas que apenas están surgiendo en un país tan competitivo.

En Alemania, existe la posibilidad de tener fácil acceso a la tecnología, por medio de estrategias de sistematización y así tener una información confiable y siempre a la mano, pero no hay grandes beneficios para los deudores los cuales se ven afectados por la gran protección a los acreedores.

En el caso de Reino Unido, se debe realizar una jerarquía de sus acreedores, buscando así un orden y un plan de pago para así ir subsanando sus obligaciones requeridas; a pesar de esto, siempre existe la posibilidad de la venta de la empresa.

En Estados Unidos, se permite la reorganización de la empresa por medio de la participación de los intermediarios, quienes les hacen un seguimiento al cumplimiento de las obligaciones. Pero no permite a los acreedores a tomar decisiones y tener un control detallado del proceso.

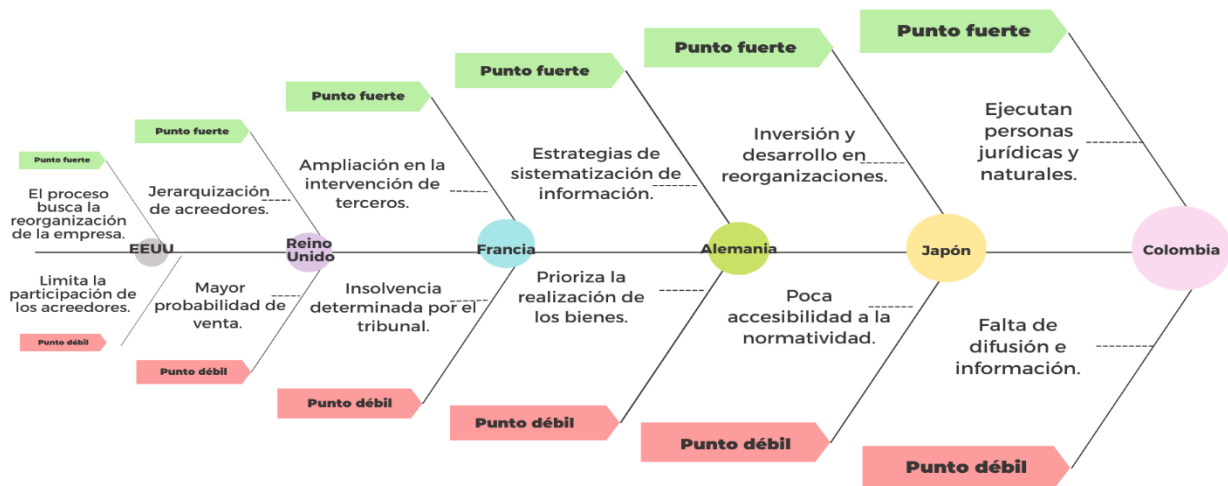


Ilustración 7 Resultado objetivo 2

Fuente: Elaboración Propia

4.3 Resultado del tercer objetivo específico.

El tercer objetivo se refiere a los elementos jurídicos internacionales que podrían ser aplicables en el marco jurídico colombiano de insolvencia, al revisar cada una de las leyes mencionadas, se pudo observar que todas cumplen con diferentes parámetros y estructuras organizadas las cuales son muy semejantes, para así facilitar el entendimiento y así acceder a los beneficios brindados aplicando a la ley de insolvencia. Después de realizar este estudio, se encontraron diferentes variables que se pueden aplicar a la Ley de insolvencia colombiana, información dentro de la cual se complementa y analiza si es posible aplicarla. Los elementos identificados se extrajeron de los artículos y capítulos próximamente mencionados con la tabla del instrumento N. 3.

Tabla 9 Resultado Objetivo 3

Listado de Elementos	Japón	Alemania	Francia	Reino Unido	Estados Unidos
Aceptación y confirmación del plan		Artículo 235			
Activos de la sociedad			Capitulo 4		
Apelación del tribunal				Parte 2	
Casos especiales				Parte 3	
Disposiciones generales	Capitulo 1	Primera parte	Titulo 1		Capitulo 15
Formularios					Capitulo 18
Garantías de pago			Articulo 185		
Información				Parte 5	
Reclamaciones fundamentales	Capitulo 4				
Sanciones	Capitulo 7				
Satisfacción de los acreedores concursales		Artículo 186			
Seguimiento y cumplimiento del plan		Artículo 250			
Soluciones			Artículo 75		
Terminación de los procedimientos		Artículo 208			

Los elementos seleccionados son: aceptación y confirmación del plan, activos de la sociedad, apelación del tribunal, casos especiales, disposiciones generales, formularios, garantías de pago, información, reclamaciones fundamentales, sanciones, satisfacción de los acreedores, seguimiento y cumplimiento del plan, soluciones y terminación de los procedimientos. Los cuales han sido analizados con cada país para así ver cual variable se puede aplicar en Colombia y revisar su concurrencia en cada uno de estos por medio del siguiente gráfico:

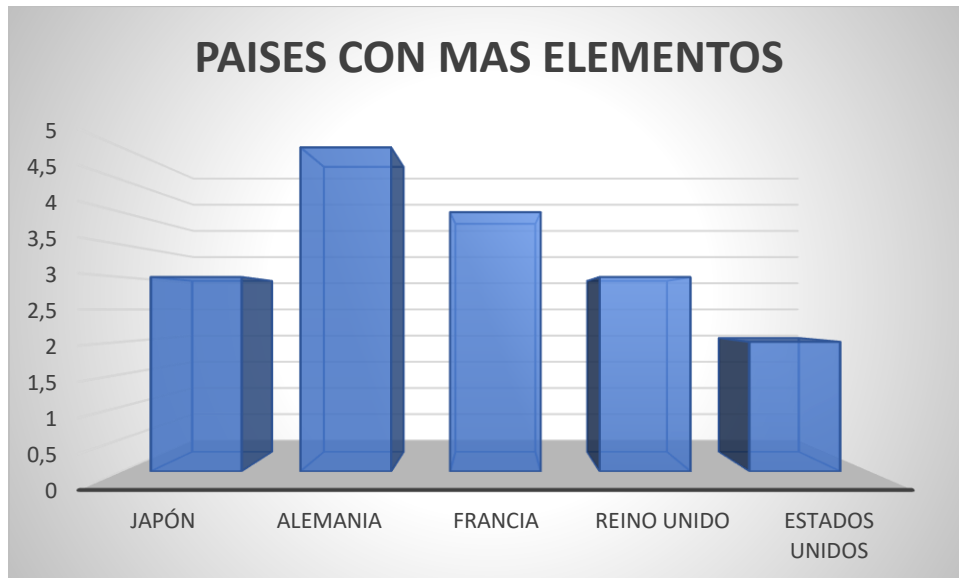


Ilustración 8 Países con más elementos

Se puede observar que Alemania cuenta con más elementos para complementar el marco normativo colombiano y se pueden encontrar los artículos 235 que trata sobre la fecha de decisión y votación donde se fija una fecha no mayor a un mes que se discute el plan de insolvencia y los participantes votan, los artículos 186, 250 y 208 están destinados para el seguimiento, el cumplimiento y terminación del procedimiento las cuales se destituyen si el deudor no ha cumplido con los exámenes, la violación de las normas y la insuficiencia de bienes a cubrir.

Para el caso de Japón, se escogieron los siguientes elementos: Disposiciones generales, reclamaciones fundamentales y sanciones correspondientes al capítulo 1 el cual hace énfasis a los conceptos de quiebra, acreedor, deudor, síndico, entre otros. El capítulo 4 que explica los tipos de créditos y los que aplican en la ley de insolvencia y el capítulo 7 con las reglas generales y el método de intercambio.

En Francia se escogieron las variables de activos de la sociedad, disposiciones generales, garantías de pago y soluciones relacionadas en el capítulo 1, título 1, artículo 185 y 175, donde indica la aplicabilidad en las entidades que esta abierto a cualquier empresa, se debe garantizar el debido pago a los empleados y acreedores por medio del aseguramiento de los activos y así responder con sus acreencias.

Reino Unido tiene la apelación, los casos especiales y la información documentada en los títulos 2, 3 y 5 donde se revisa los efectos de la aprobación por medio de diferentes requisitos como; la participación en la junta de acreedores el voto en la apelación y cuando deja de tener efecto y no se ha pagado nada acordado.

Respecto a Estados Unidos, se escogieron los elementos de disposiciones generales, siendo este el más concurrido por todos los países viendo el alto grado de información y requerimientos y formularios, que es el detalle de la solicitud del estado de insolvencia en este país, relacionando los capítulos 15 y 18 respectivamente.

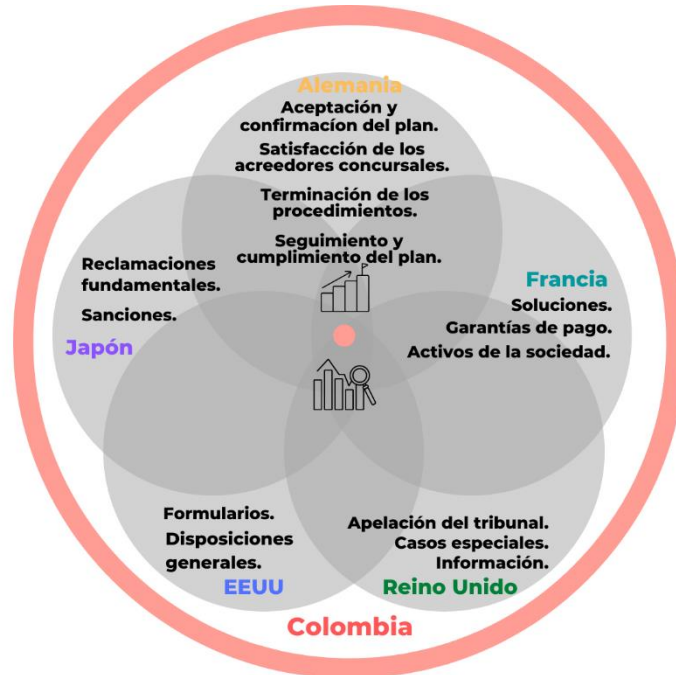


Ilustración 9 Objetivo 3

Fuente: Elaboración propia (2022)

5. Conclusiones y recomendaciones.

5.1 Conclusión del primer objetivo.

Al revisar las normatividades nos encontramos con una diversidad de elementos en cada una de las leyes, que, según el análisis de las variables, todas están encaminadas a estabilizar la economía del país para evitar un efecto dominó en la caída de las empresas ocasionada por la cesación de pagos en las obligaciones adquiridas, sin embargo, es importante mencionar que cada una de las leyes tiene una inclinación particular sobre algún tipo de actor involucrado en el proceso, como ejemplo notable podemos poner a Francia, que al dar interpretación y lectura a la ley Redressement Judiciaire RJ 1985 es evidente su inclinación de la protección y mantenimiento del empleo, por lo cual se enfoca en este actor, resaltando el artículo 1 de la ley mencionada donde establece el objetivo principal de la ley y confirmamos su prioridad en el proceso.

Además, otro punto importante donde encontramos particularidades debido que inicialmente pensábamos que debería ser el común denominador fue en los requisitos, para nuestra sorpresa, países como Reino Unido no es necesario la cesación de pagos para el ingreso a la ley, en esta encontramos en su artículo 3 que está abierto a cualquier empresa que no pueda hacer frente a las obligaciones por pagar con sus activos disponibles, en el caso de Japón, también se destaca porque establece que el deudor es un individuo y debe tener una oficina comercial, dirección, residencia o propiedad en Japón, si es corporación o fundación, solo se puede hacer cuando tiene una oficina comercial, oficina o propiedad en Japón.

5.2 Conclusión del segundo objetivo.

La presente investigación, ha dado lugar a revisar minuciosamente cada una de las legislaciones ya sea la colombiana contra las internacionales que son la japonesa, alemana, francesa, Reino Unido y Estadounidense que nos pone a reflexionar sobre la protección del estado a las empresas y cuáles son sus beneficios que cuentan cada una de estas.

Se logro observar que los estados proteccionistas como el Japones y el Frances siempre busca fortalecer las organizaciones por medio de diferentes estrategias de crédito, financieras y económicas con el fin de la recuperación de esta, brindando estabilidad y dándole confianza al ciudadano que quiera invertir en la creación de las empresas.

En cambio, en Estados Unidos y Reino Unido, se busca el dinamismo económico, encontrándonos con el bienestar al acreedor, generando la liquidación de las empresas para así satisfacer a estos, ya que esta economía es capitalista.

5.3 Conclusión del tercer objetivo.

Se revisan los elementos que pueden ser aplicables en la ley de insolvencia colombiana, y se puede observar que las leyes extranjeras investigadas tienen mucha información que puede servir y emplear en la ley colombiana para así ser más completa, tener un ámbito de aplicación mayor y poder acceder más fácil a esta.

Se puede afirmar que cada país tiene diferentes culturas y características que hacen difícil la adopción de los elementos recomendados y en muchos casos no se puedan utilizar por diferentes factores como limitaciones tecnológicas, la falta de financiamiento, la protección a las empresas.

También es importante aclarar que la gran mayoría de procesos tienen muchas similitudes, lo cual hace más sencillo la aplicación de variables que no se encuentren en Colombia y revisar si es posible implementarlo.

En conclusión, este objetivo fue un gran elemento de análisis y revisión porque genero grandes controversias en los pensamientos y conocimientos de las grandes potencias mundiales, y no llevo a conocer el tipo de modelo económico que lleva cada uno, y saber cómo cada uno busca las soluciones para las dificultades económicas que se presentan en el día a día.

5.4 Conclusión general.

Una empresa endeudada que tenga todos los síntomas de un fracaso empresarial definitivo, pero que a su vez tenga también menos presión por parte de sus acreedores, es más factible que acepte nuevos instrumentos o productos en su estructura financiera y con esto garantice no sólo su salvación del fracaso empresarial, sino también salvaguarde los intereses de terceros (como los acreedores o sindicatos). *Won y Young (1995)* han destacado como en Japón se mantiene un rol tradicional para apoyar a las empresas fracasadas a través del Ministerio de Finanzas al permitir que éstas presenten "activos artificialmente". Además, apuntan que esta misma situación se ha dado en Corea

a través del Banco Central cuando sin considerar la quiebra técnica de ciertas empresas han apoyado su continuidad. En los trabajos de *Argenti (op. cit. por Lizarraga)* se expone el caso del Reino Unido en donde el número de empresas que se liquidan cada año es reducido, aunque una de cada diez de éstas se encuentre prácticamente en una situación de fracaso dada su baja rentabilidad, la cual provoca posteriormente insolvencias en lapsos inferiores a 2.5 años. Esto indica que en la práctica estas empresas han optado por cualquiera de las otras alternativas *competidoras* del procedimiento concursal.

En el caso de los acreedores, se ha popularizado el uso de los “*warrants*” que son obligaciones que tienen la alternativa de capitalizarse y formar parte del capital social a través de la emisión de nuevas acciones. Este camino es común que lo adopten gran número de acreedores que, en lugar de perder los créditos pendientes de cobro, prefieren asumir un riesgo como futuros accionistas de la empresa en proceso de insolvencia.

en Japón, mediante la Ley 75 de 2006, se puede observar muchas similitudes, ya que la política económica es proteccionista en este país, avala la recuperación de las empresas, por ende, su objetivo es buscar una reestructuración y reorganización por medio de diferentes estrategias, para así evitar la liquidación de las organizaciones. Este proceso, al igual que el colombiano, garantiza el pago a los acreedores con acuerdos y un riguroso control sobre los requisitos y parámetros que se deben seguir para salir adelante como empresa o comerciante. Ambas leyes cuentan con un líder en el control concursal, el cual es nombrado por el tribunal encargado para ejecutar este proyecto y debe ser ejecutado como lo dicta cada normatividad.

En Alemania, está vigente la Ley Insolvenzordnung InsO 1994, su objetivo es la satisfacción de los acreedores, ya sea con la venta de la empresa o su continuidad. Esto se refiere, que, por medio de un proceso legal, en el cual pueden intervenir diferentes terceros como; acreedores, deudores o un representante nombrado por el tribunal se deben seguir los pasos para sacar a flote el pago de la cartera por medio de un plan aceptado por el tribunal y las partes, de no ser así existe el riesgo de liquidar la empresa.

Al analizar Francia, se puede observar una gran protección a los empleados viendo así grandes similitudes con respecto a Colombia, es cual busca la normalización de las empresas, teniendo en cuenta el bienestar de sus colaboradores, los cuales pueden tener impactos positivos dentro de la empresa y generando grandes retribuciones económicas

para sacar a flote la organización por medio de estrategias de aplicación de pagos y solventando una economía dinámica en el país.

Tanto en Reino Unido como en Estados Unidos, la legislación de insolvencia es muy similar, buscando así un eficiente pago de la deuda, teniendo al deudor como una prioridad. Su objetivo es brindar un pago efectivo de las obligaciones, las cuales no pueden intervenir con los demás acreedores.

En Colombia se tiene como concepto de insolvencia la situación de cesación de pagos o la incapacidad inminente de pagos, al analizar esta variable de manera sorprendente nos encontramos que todos los países presentan conceptualizaciones diferentes partiendo de la definición de “insolvencia”, es decir, para el caso de Japón lo definen como el procedimiento para “liquidar” los bienes del deudor, sin embargo, como objetivo del procedimiento procura preservar las empresas para normalizar las relaciones comerciales, apuntando a que la economía del país no se vea afectada por la insolvencia de las empresas, en cuanto a los requisitos en este país, son específicos e individualizan al deudor delimitando a que debe tener una oficina comercial, dirección, residencia o propiedad en Japón, mientras que en Colombia y Alemania delimitan el requisito con el incumplimiento de los pagos y sobreendeudamiento.

5.5 Recomendaciones.

En primer lugar, al iniciar el proceso investigativo nos encontramos que a la fecha no existen investigaciones de este tipo o documentación, en segundo lugar, la ley 1116 en Colombia es desconocida en la mayoría de los empresarios e incluso de los asesores de las empresas, sin embargo, el apoyo e interpretación de las leyes tenidas en cuenta es fundamental en este proceso, por esto, el soporte de la superintendencia en cuanto a capacitación y promulgación de la ley es fundamental en el proceso de aprendizaje, por esto, recomendamos a este ente regulador establecer medios por medio de los cuales se pueda llevar la información a las empresas para que tengan conocimientos que existen herramientas brindadas por el gobierno que pueden coadyuvar en la crisis mitigando el impacto en sus acreedores.

Por otro lado, sería muy interesante que las instituciones de educación superior establezcan dentro de las ciencias económicas y administrativas una materia o curso donde se eduque de manera profunda sobre los procesos concursales.

Bibliografía.

- El Congreso de la República de Colombia. (2 de diciembre de 2006). Ley 1116. Por la cual se establece el régimen de insolvencia empresarial en la república de Colombia y se dictan otras disposiciones.
- Ministerio Federal de Justicia y la Oficina Federal de Justicia de Alemania. (5 de octubre de 1994). Código Concursal InsO 1994.
- El Congreso de los Estados Unidos. (2009). Código de Estados Unidos Capítulo 11 Título 11.
- De Alemania. (25 de enero de 1985). Ley 85-98. Relativa a la reorganización judicial y liquidación de sociedades.
- El tribunal Supremo de Japón. (2006). Ley 75. Ley de quiebras.
- De Reino Unido. (25 de julio de 1986). Ley de insolvencia de 1986. Esta versión de esta Ley contiene disposiciones prospectivas.
- Echavarria Olózaga, H. (junio de 2007). *Instituto de Ciencia Polítoca*. Obtenido de Instituto de Ciencia Polítoca: <http://www.icpcolombia.org/dev/wp-content/uploads/2016/08/2007.06.01-Boleti%CC%81n-68-Ley-de-Insolvencia-Empresarial.pdf>
- república, D. L. (sábado 6 de marzo de 2021). *larepublica*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/estos-son-los-efectos-economicos-que-deja-el-primer-ano-de-pandemia-en-colombia-3135411>.
- Altman Edward I. and Li Kao Duen Li (1988): "Introducing Recursive Partitioning for Financial Classification: The Case of Financial Distress"; *Studies in Banking and Finance*; Vol. 8; pp. 197-223.
- Altman Edward I., Yehning Chen and Weston Fred (1994): "Financial Distress and Restructuring Models"; December; Working Papers Series; New York University Salomon Center (S-94-34).
- Blum Marc (1974): "Failing Company Discriminant Analysis"; *Journal of Accounting Research*; Spring; pp. 1-25.

- Cuervo Alvaro y Rivero Pedro (1986): “El Análisis Económico-Financiero de la Empresa”; Revista Española de Financiación y Contabilidad; Vol. XV; No. 46; enero-abril; 16-33.
- Jiménez Cardoso Sergio Manuel (1996): “Una Evaluación Crítica de la Investigación Empírica Desarrollada en Torno a la Solvencia Empresarial”; Revista Española de Financiación y Contabilidad; Vol. XXV, No. 87; abril-junio; pp. 459-479.
- Micha Bernard (1984): “Analysis of Business Failures in France”; Journal of Banking and Finance; pp. 281-291.
- Moyer R.C. (1977): “ Forecasting Financial Failure: A Reexamination”; Financial Managment; pp.11-17.
- Van Hemmen Almazor (1997): “Crisis Financiera de la Pyme en la Provincia de Barcelona: Análisis de Estados Contables de Suspensiones de Pagos iniciadas en el Período de 1993-1995”; UAB y Registro Mercantil de Barcelona; España.
- Gabas Trigo Francisco.(1990): "Técnicas Actuales de Análisis Contable. Evaluación de la Solvencia Empresarial"; Ministerio de Economía y Hacienda, España.
- Ortega Martínez E. (1984): "Manual de Investigación Comercial"; Edit. Pirámide, Madrid.
- Poblano Herrera Maria Magdalena (1994): “ Contaduría Internacional”; Edit. IMCP; México.
- María Victoria Vásquez Valencia - Andrés Felipe Ángel Posada (2011): La insolvencia transfronteriza: generalidades de un fenómeno económico con impacto jurídico.
- Alfredo ferrero diez Canseco: “del derecho de quiebra al derecho concursal moderno y la ley de reestructuración Empresarial”
- María del Carmen Acuña: La nueva Ley Concursal: Aspectos notariales.