

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS DIFERENTES NORMATIVIDADES SOBRE INSOLVENCIA ECONÓMICA: *COLOMBIA VS 5 PAÍSES* *CONSIDERADOS GRANDES POTENCIAS ECONÓMICAS*

Ana Mazo Orozco - Mariana Espinosa Tavera

Estudiantes Programa de Contaduría Pública - Monografía 2022-1

Actualmente existen diversas leyes concursales (liquidación) y paraconcursoales (suspensión de pagos y reorganización financiera) ambas refieren aspectos en común, 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). 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.

Para llegar al concepto de reorganización empresarial se considera inicialmente su unidad temporal a largo plazo, es decir, existe un acuerdo generalizado sobre lo que se entiende en cuanto al éxito empresarial a corto plazo y a largo plazo (Ugalde, 2004; De Carlos et al, 2011). Según Arbeláez et al (2020) cuando se refieren al de éxito empresarial a corto plazo es porque principalmente se ha alcanzado a obtener una óptima liqui-

dez, pero cuando se analiza el 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.

Alrededor de ello, se destaca además que la insolvencia técnica se presenta cuando no hay liquidez para cumplir con los pasivos a corto plazo; por ende, si no se supera esto, los pasivos tienden a ser superiores a los activos corrientes, teniendo un capital de trabajo negativo que impactará en el patrimonio de manera negativa (Ortega, 1977; Poblano, 1994; Van, 1997). En concreto, la insolvencia técnica es considerada como la frontera entre el fracaso económico y el fracaso financiero. Bajo este escenario, el estudio desarrollado se realizó con el fin 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. Para ello, se hizo un comparativo las diferentes normatividades sobre insolvencia económica en términos de similitudes y diferencias, así mismo fue necesario 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 y finalmente se establecieron que elementos jurídicos internacionales podrían ser aplicables al marco normativo colombiano en términos de insolvencia económica.

Resultados

Partiendo del objetivo 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.

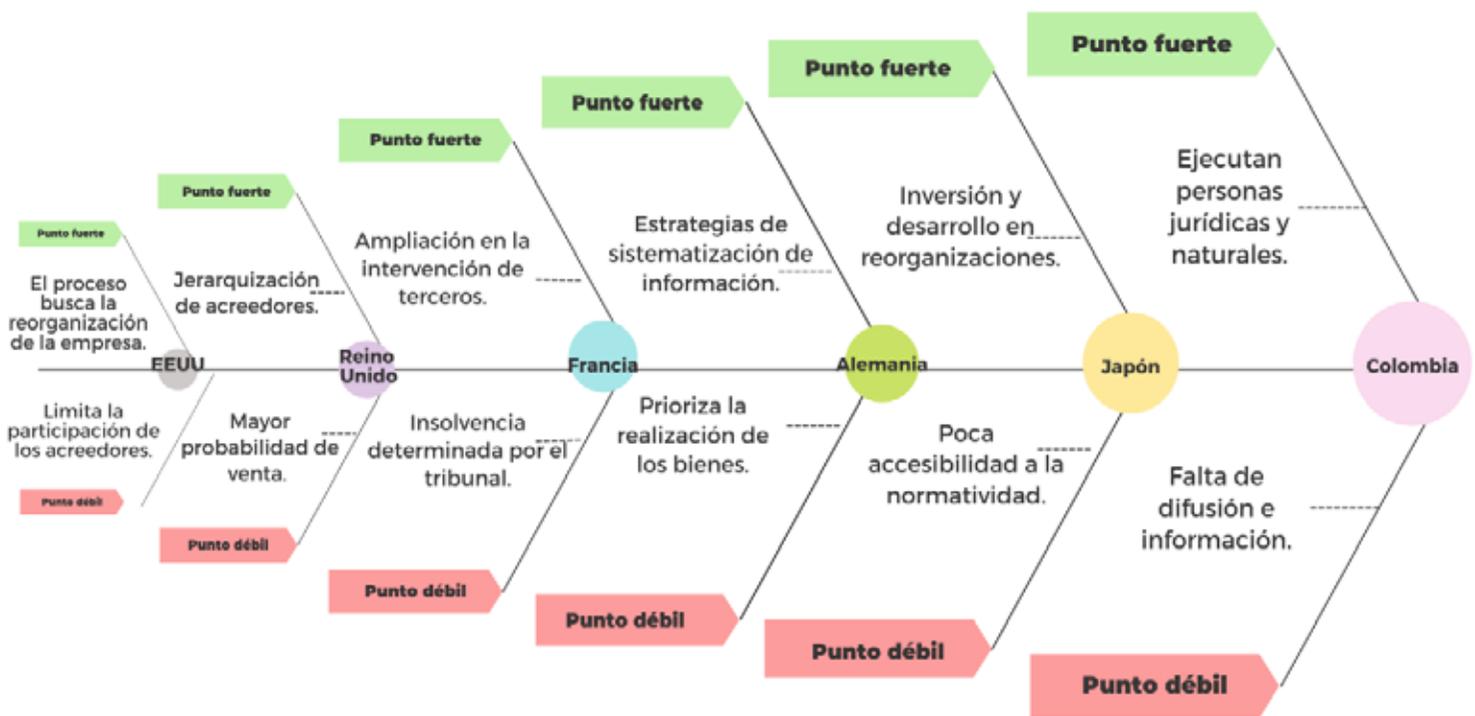
En correspondencia, la Ley 1116 de 2006, presenta una estructura adecuada para el desarrollo de procesos concursales, la cual contiene una regulación específica, unas proyecciones económicas que se deben cumplir y un control intensivo que saca a flote las empresas; pueden acceder personas naturales y 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 (Cuervo y Rivero, 1986; Blum, 1974). Bajo otro escenario, Japón se centra en 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. 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 tomar decisiones y tener un control detallado del proceso. La Figura 1 sintetiza los puntos fuertes y débiles de las leyes de quiebra.





Conclusión

En conclusión, esta investigación fue un gran elemento de análisis y revisión porque generó grandes controversias en los pensamientos y conocimientos de las grandes potencias mundiales, y permitió conocer el tipo de modelo económico que lleva cada uno, y saber cómo cada una de estas naciones buscan las soluciones ante las dificultades económicas que se presentan en el día a día. A nivel de recomendación, sería muy significativo 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.

