



BOLETÍN INFORMATIVO

N° 113

AÑO 9

OCTUBRE 2002

Editorial

REESTRUCTURAR EMPRESAS

Cuando una empresa se vuelve incapaz de superar sus dificultades y, por ende, ya no puede cumplir con sus obligaciones, pueden utilizarse algunos medios alternativos para que continúe en funcionamiento empleando procedimientos relativamente formales o relativamente informales. Cualquiera sea el método, en él se encontrará —como principio subyacente— la conservación de la empresa como bien jurídico protegido.

Desde el punto de vista económico, la reestructuración empresarial tiene un doble objetivo:

- Preservar a la empresa como institución en funcionamiento.
- Maximizar la recuperación de las acreencias por los acreedores.

En los métodos informales de solución la empresa busca posponer el pago de sus obligaciones o llegar a un acuerdo con sus acreedores recomponiendo, en condiciones más favorables, la estructura de sus deudas. Los métodos formales tienen la misma finalidad, pero en la solución se aplican reglas predefinidas supervisadas por autoridad administrativa o judicial. Ambos tienen como objetivo fundamental maximizar el valor de los activos de la empresa con problemas de insolvencia, en un ambiente de tratamiento igualitario a los acreedores similarmente situados. Para ello se requiere suspender los procesos de ejecución (standstill) por todos los acreedores, a fin de prevenir un tratamiento desigual y el desmembramiento prematuro de los activos.

La reestructuración tiene por finalidad última propiciar un ambiente adecuado para la negociación entre acreedores y deudores, posibilitando un acuerdo de reestructuración de la empresa o, en su defecto, su salida ordenada del mercado con menores costos de transacción. Es esencialmente un esquema de concertación entre acreedores y deudores.

El acortamiento de los ciclos económicos que provocaron desde finales de los años 70, por lo menos, 112 crisis sistémicas en 93 países, ocasionó que las políticas y procedimientos de salida para las empresas e instituciones financieras sean reformulados. Precisamente, durante la década de los setentas, cuando el Reino Unido entró en un período de recesión industrial con inflación, los bancos se vieron urgidos de establecer políticas internas para resolver los malos préstamos. La legislación sobre insolvencia era anticuada y no proveía herramientas para los acuerdos voluntarios. En ese ambiente, el Banco de Inglaterra, se involucró activamente en la resolución extrajudicial de los problemas y, después de una larga experiencia en la materia, en los 90, emitió las Reglas de Londres.

Los aspectos claves de las Reglas de Londres, o del Acercamiento de Londres como también se las conoce, son:

- La buena voluntad de los acreedores mayoritarios para considerar una solución no estatutaria frente a las dificultades financieras de una compañía, en lugar de acudir a un procedimiento de insolvencia formal como la liquidación.
- Una pausa informal eficazmente suficiente como para conservar la confianza de proveedores y clientes, permitiendo a la compañía continuar sus operaciones normalmente.
- El facilitar las discusiones a través de un comité de acreedores.
- El reconocimiento de los créditos y la distribución de las pérdidas en forma igualitaria entre los acreedores de una misma categoría.

Se ha estado insistiendo en los últimos años en la resolución extrajudicial. Las Reglas de Londres son las que dan el mejor ejemplo. Ellas dieron lugar a profundos cambios en las legislaciones concursales, que hicieron surgir mecanismos informales y formales para el tratamiento de la crisis. Se adoptaron esquemas extrajudiciales institucionalizados y mecanismos de absorción de pérdidas estructurados, en procura de mantener la continuidad del aparato productivo.

En la legislación americana, anterior a las Reglas de Londres, se contemplan también procedimientos de reestructuración y de salida, en los llamados capítulo 11 y 7. Pero, a diferencia de las Reglas de Londres, el proceso es casi enteramente judicial.

En atención a los progresos de la doctrina de concursos comerciales y a las debilidades de nuestra legislación, cuya figura principal es el Concurso Preventivo, inadecuado ante la crisis económica que enfrenta el país, el Banco Central de Bolivia considera necesario modificar el Código de Comercio. Para esta modificación ha preparado un anteproyecto de ley, cuyos alcances se examinan en la sección de Análisis.

Para Bolivia se ha pensado en una legislación moderna, que incorpore las enseñanzas internacionales, pero que las adapte a las circunstancias de nuestro medio. Se ha hecho hincapié en que el procedimiento sea lo más “desjudicializado” posible.

INDICADORES ECONÓMICOS

	Oct.01	Oct.02		Oct. 01	Oct. 02
TIPO DE CAMBIO VENTA (Fin Perio.)(Bs x 1 \$us)	6,80	7,40	INFLACIÓN (acumulada en el año)	1,09%	1,66%
RES. INT. NETAS BCB (Mill. \$us)	1.029,11	898,52	TASAS INT. NOMIN. A 180 DÍAS ACTIVAS (M/E)(2)	10,77%	10,23%
RES. INT. NETAS RESTO SIST. FIN. (Mill. \$us)	550,28	419,33	TASAS INT. NOMIN. A 180 DÍAS PASIVAS (M/E)(2)	4,29%	4,25%
RES. INT. NETAS CONSOLIDADO (Mill. \$us)	1.579,39	1.317,84	TASAS DE REPORTOS BCB (M/N) (3)	9,25%	12,50%
EMISIÓN MONETARIA (Saldo en Mill. Bs)	2.130,94	2.212,15	TASAS DE REPORTOS BCB (M/E) (3)	4,25%	6,50%
M'3 (Mill. Bs) (1)	28.204,09	26.328,35	TASA LIBOR (a 6 meses)	2,17%	1,62%

(1) Corresponde al sistema financiero; (2) Promedios mensuales ponderados por el monto efectivo de operaciones realizadas; (3) Tasa de mesa.