

**FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA LEY 1116 DE 2006 EN SUS PRIMEROS  
AÑOS DE APLICACIÓN**

**Trabajo presentado como requisito parcial para la obtención del título de magíster en  
Administración Financiera**

**Luisa María Correa Aguirre<sup>1</sup>**

**Asesor: Raúl Enrique Aristizábal Velásquez<sup>2</sup>**

**UNIVERSIDAD EAFIT  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y FINANZAS**

Medellín - Colombia

2015

---

<sup>1</sup> lcorre20@eafit.edu.co

<sup>2</sup> raristi3@eafit.edu.co

## Tabla de contenido

1. Introducción .....	2
1.1. Objetivo general .....	4
1.1.1. Objetivo específico.....	4
2. Marco conceptual.....	5
2.1. Contextualización .....	5
2.2. Definiciones establecidas en la norma.....	6
2.3. Personas susceptibles de aplicación .....	7
2.4. Requisitos de admisibilidad.....	8
2.4.1. Cesación de pagos .....	9
2.4.2. Incapacidad de pago inminente .....	9
2.5. Solicitud de admisión .....	10
2.6. Beneficios al acogerse a la ley.....	11
2.7. Causales de terminación del acuerdo de reorganización .....	12
3. Método de solución.....	13
4. Presentación de análisis y resultados .....	14
4.1. Análisis de la aceptación de la ley 1116 de 2006 .....	14
4.2. Proceso de reorganización empresarial: inicio y culminación .....	17
4.3. Fortalezas de la ley 1116 de 2006 que favorecen a las empresas.....	22
4.4. Debilidades de la ley 1116 de 2006 que impactan a las empresas .....	23
4.5. Construcción de la matriz DOFA .....	24
5. Conclusiones .....	26
Referencias .....	29

## **Lista de tablas**

Tabla 1.	Procesos iniciados bajo la ley 1116 de 2006 clasificados por departamento.....	18
Tabla 2.	Distribución de los procesos de reorganización por sector económico y tamaño de la empresa.....	19
Tabla 3.	Causales que dan origen al proceso de reorganización.....	21
Tabla 4.	Causales que llevaron a las empresas en reorganización a liquidación obligatoria.....	24
Tabla 5.	Variables internas de la empresa que inciden en la decisión de iniciar un proceso bajo la ley 1116 de 2006.....	27
Tabla 6.	Variables externas a la empresa que inciden en la decisión de iniciar un proceso bajo la ley 1116 de 2006.....	28

## **Lista de gráficos**

Gráfico 1.	Procesos de reorganización iniciados y finalizados bajo la ley 1116 de 2006 por año desde su entrada en vigencia.....	22
Gráfico 2.	Duración del proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 según el estado del acuerdo .....	23
Gráfico 3.	Duración del proceso de reorganización de acuerdos terminados bajo la ley 1116 de 2006 según su estado final.....	24

# Fortalezas y debilidades de la ley 1116 de 2006 en sus primeros años de aplicación

## Resumen

Este trabajo pretende analizar el desempeño de la ley 1116 de 2006 o régimen de insolvencia empresarial en Colombia durante sus primeros ocho años de aplicación, desde junio de 2007 hasta marzo de 2015, y destacar las fortalezas y debilidades para las empresas que deciden acogerse a un proceso de reorganización bajo los términos de dicha ley. A través del análisis de información publicada por la Superintendencia de Sociedades se identifican variables como efectividad en el logro del objetivo de preservar empresas viables, tiempo promedio de duración de los acuerdos resultantes y aceptación de la ley en las diferentes regiones del país y sectores económicos.

Como es usual, el incumplimiento en las condiciones pactadas de la deuda con los diferentes acreedores y el comportamiento adverso del mercado obligan a una compañía a reestructurar sus pasivos para dar continuidad a las operaciones del negocio; sin embargo, los acuerdos de reorganización vigentes en Colombia bajo la ley 1116 de 2006 buscan permeare toda la estructura empresarial, con el fin de modificar no solo la entrada y salida de flujos de caja futuros, sino también las prácticas administrativas que llevaron a la empresa a una crisis financiera.

## Palabras clave

Reestructuración de pasivos, reorganización, ley 1116 de 2006, insolvencia.

## Abstract

*This paper analyzes the performance of the Act 1116 (2006) or corporate bankruptcy regimen in Colombia during its first eight years of implementation, from July 2007 to March 2015 and highlights the strengths and weaknesses that affect firms that choose to be protected using a reorganization process under the terms of this act. Through analysis of information published by the Superintendencia de Sociedades, some variables are identified, as: effectiveness in achieving the objective of preserving viable enterprises, the average duration of the resulting agreements and acceptance of the act in different regions and economic sectors.*

*As usual, the breach of terms of the debt with different creditors and the adverse market behavior force a company to restructure its liabilities to provide continuity to business operations; however, reorganization agreements set forth in act 1116 (2006) in Colombia, look for permeate the entire company structure, in order to modify not only the income and outcome of future cash flows but administrative practices that led the company to a financial crisis.*

## Key words

*Debt restructuring, reorganization, act 1116 (2006), bankruptcy.*

## 1. Introducción

Entre las variables que sustentan el éxito de una compañía se pueden identificar algunos conceptos fundamentales: la maximización de la rentabilidad y del valor, la optimización de la liquidez y la solvencia (Ibarra Mares, 2010). Gestionar dichas variables de interés se convierte en la labor fundamental de la administración financiera, con el fin de cumplir el objetivo básico financiero de crear valor para los propietarios (García Serna, 2003).

Sin embargo, no siempre es posible atacar los cuatro frentes de manera simultánea y al subordinar alguno de ellos se pone en peligro la estabilidad de la compañía. El objeto de estudio de este análisis hace parte del componente de optimización de la liquidez, en particular en lo que se refiere a los requerimientos de dinero, que permiten el cumplimiento de los compromisos o pasivos contractuales asumidos como consecuencia de la operación normal del negocio.

Sin importar la estructura de capital escogida por una empresa, ella traerá consigo compromisos que demandan liquidez con el fin de remunerar el dinero invertido en las operaciones del negocio. En el caso de capital propio, es decir, el aporte de los socios, se habla de dividendos, que representan una participación sobre las utilidades; se ha demostrado (por ejemplo, en el denominado *capital asset pricing model*, o de valoración del precio de los activos financieros, cuya abreviatura usual es CAPM) que, para los accionistas, la tasa de remuneración de la inversión es superior a la de la deuda, ya que quienes aportan el capital asumen todo el riesgo de la operación. En el caso del endeudamiento, aunque muchos critican sus altos costos o las dificultades de acceso al sistema financiero, este “en sí no tiene un efecto negativo, incluso es el que impulsa el desarrollo o crecimiento de una empresa” (Van Horne, citado en Gil, 2010, p.18) El principal factor en contra de la adquisición de deuda se deriva del incumplimiento en las amortizaciones de capital y los pagos de interés, ya que es

un indicio que hace posible a los bancos sospechar de problemas de liquidez y, por lo anterior, de inestabilidad financiera al interior de la compañía.

La reestructuración de pasivos hace parte de un proceso que busca dar estabilidad financiera a empresas que atraviesan por problemas de liquidez y se encuentran ante el incumplimiento de sus obligaciones contractuales; alrededor del mundo, este tema se considera dentro de la medición de la favorabilidad del ambiente para realizar negocios e, incluso, hace parte de las mediciones del indicador *doing business* que calcula el Banco Mundial.

En Colombia, cuando se ha identificado que una compañía presenta una situación de insolvencia, existen dos posibles tipos de procedimientos para seguir: la liquidación obligatoria o la reorganización empresarial; lo último permite maximizar el valor *ex post* de la firma y minimizar los costos sociales de la bancarrota (Sarmiento Espinel, 2005), al tener como objetivo preservar empresas viables.

Para el caso en que se decida realizar la reestructuración, el proceso no solo debe ser financiero, sino que debe permear todas las áreas de la organización; según la Superintendencia de Sociedades, “los acuerdos o fórmulas propuestas deben contener los mecanismos que permitan corregir las deficiencias de los deudores, a través de la reconversión o reorganización de la empresa, como un concepto de carácter operativo” (Ruiz López, 2009, p.6).

Sin embargo, es de resaltar que el costo de la reorganización sería aún más elevado que el de la deuda misma, ya que deberá ser transversal al negocio, lo que conduce a replantear conceptos como rentabilidad, eficiencia y solvencia, entre otros. Como afirma Betker (1997), el proceso de reestructuración de deuda ha sido criticado por ser cada vez más ineficiente y costoso.

Si bien el régimen de insolvencia en Colombia es de naturaleza judicial, este trabajo se enfoca en la perspectiva académico-empresarial, es decir, se realiza un análisis teórico de la norma con el fin de evidenciar su impacto en las compañías desde el momento en que deciden acogerse a un proceso de reorganización formal, amparado en la ley 1116 de 2006; se abarcan la duración del proceso y las ventajas y desventajas para las empresas. La estructura que permite desarrollar la temática de este trabajo comprende: presentación del marco conceptual, en el que se contextualiza al lector y se destacan aspectos fundamentales de la norma que afectan de forma directa a las empresas; descripción del método de solución a través del cual se dio cumplimiento a los objetivos planteados; presentación y análisis de resultados, en el que se destaca el estudio de cifras publicadas por la Superintendencia de Sociedades y la determinación de fortalezas y debilidades de la ley 1116 de 2006 identificadas desde su entrada en vigencia en junio de 2007 hasta el 31 de marzo de 2015. Como punto final, se concluye acerca de los resultados presentados en este trabajo.

## **1.1. Objetivo general**

Analizar la ley 1116 de 2006 desde la perspectiva académico-empresarial, con el fin de identificar su efectividad en el cumplimiento del objetivo básico de preservar empresas viables y ayudar a empresarios a superar situaciones de crisis financieras; para ello, se busca determinar cuáles son los aspectos más relevantes de la norma que afectan a las empresas, cuál es el tiempo esperado de duración de un proceso de reorganización y qué acogida ha tenido la ley en el territorio nacional.

### **1.1.1. Objetivo específico**

Identificar fortalezas y debilidades de la ley 1116 de 2006 en Colombia, durante sus primeros ocho años de aplicación, desde su entrada en vigencia en el mes de junio de 2007 y hasta marzo de 2015.

## **2. Marco conceptual**

### **2.1. Contextualización**

Mediante la ley 1116 de 2006, el Congreso de la República de Colombia reguló desde el año 2006 el régimen judicial de insolvencia empresarial, con el objetivo principal de proteger el crédito y recuperar o conservar la empresa como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo, preservando el objetivo básico financiero de la generación de valor. Según la norma vigente, el proceso de reestructuración pretende normalizar empresas viables, en cuanto a sus relaciones comerciales y crediticias, permeando la gestión operativa, administrativa y de manejo de activos y pasivos. Esta normativa se diseñó tomando como base los estudios realizados por la Comisión de las Naciones Unidas para la Unificación del Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), la regulación y estructura existente en Estados Unidos y algunas figuras del derecho europeo (Ruiz López, 2009).

Sin embargo, esta no es la primera vez que en la regulación nacional aparece legislación en esta materia. En 1995, a través de la ley 222, se expidieron modificaciones al libro II del Código de Comercio, con la finalidad de incluir el régimen de procesos concursales, y más tarde, en el año 1999, con la ley 550, se buscó establecer un régimen para promover la reactivación empresarial, mediante la definición y la reglamentación de los acuerdos de reestructuración empresarial.

En la reglamentación vigente es posible identificar dos secciones. En la primera se establece el proceso de reorganización con sus requisitos, aplicabilidad, efectos y sanciones. En la segunda se describe el proceso de liquidación judicial, cuyo inicio proviene, en primera instancia, del incumplimiento o fracaso de un proceso de reorganización empresarial, regulado por las leyes 1116 de 2006 o 550 de 1999. Es de aclarar que si bien la ley 550 fue remplazada en su mayoría por la ley 1116, objeto de este análisis, existen aún 1.123 acuerdos



pactados durante la vigencia de la primera que se encuentran en trámite o ejecución y que, en caso de incumplimiento, se registrarán por la presente ley. Sin embargo, el proceso de liquidación no hace parte del alcance de este trabajo y, por lo tanto, no se profundizará en su contenido.

## **2.2. Definiciones establecidas en la norma**

**Principios:** se definen los siguientes principios básicos que enmarcan el proceso de insolvencia:

- **Universalidad:** en el proceso quedan incluidos la totalidad de los bienes y acreedores del deudor.
- **Igualdad:** todos los acreedores incluidos en el proceso tendrán tratamiento equitativo.
- **Eficiencia:** según la información disponible, los recursos existentes deben ser objeto de la mejor administración.
- **Información:** debe ser oportuna, transparente, comparable y accesible en toda etapa del proceso.
- **Negociabilidad:** frente a las deudas y bienes de la empresa objeto del proceso, las partes deben propiciar una negociación no litigiosa, proactiva, informada y de buena fe.
- **Reciprocidad:** referente a la colaboración mutua con autoridades extranjeras en caso de insolvencia transfronteriza.
- **Gobernabilidad:** el proceso de insolvencia busca una dirección gerencial definida, con el objetivo de lograr la reactivación empresarial.

**Acreedores:** según la Real Academia Española (RAE, 2014), el acreedor es el “que tiene acción o derecho a pedir el cumplimiento de alguna obligación”; la ley 1116 identifica que existen cinco tipos, que son los siguientes:

- Laborales
- Entidades públicas y de seguridad social
- Instituciones financieras
- Internos: socios o accionistas
- Otros externos

**Organización empresarial:** está conformada por las personas naturales o jurídicas que cumplan las siguientes características o que sean:

- Matrices, controlantes y sus subordinadas.
- Vinculadas mediante contratos de colaboración.
- Las que se hagan llamar grupo, organización, conglomerado y similares.

### **2.3. Personas susceptibles de aplicación**

Se identifica que podrán someterse a la ley 1116 de 2006 y al régimen de insolvencia contenido en ella las personas naturales comerciantes, patrimonios autónomos sujetos a la realización de actividades empresariales y personas jurídicas no exentas, con operaciones permanentes en el territorio colombiano y con inclusión de sucursales de sociedades extranjeras establecidas en Colombia.

Dada la amplitud de las personas exentas, se hace necesario detallarlas, al no estar sometidas a las disposiciones de la ley:

- Las entidades de servicios de salud, tales como EPS, IPS y administradoras del régimen subsidiado;
- Bolsas de valores y agropecuarias;
- Las entidades sometidas a vigilancia por las Superintendencias Financiera o de Economía Solidaria, cuando estas últimas desarrollen actividades de ahorro y crédito;
- Las sociedades de capital público, bien sean del Estado central o de cualquier nivel territorial, así como las sociedades de derecho público;
- Las empresas de servicios públicos domiciliarios;
- Las personas naturales no comerciantes, cuyos procedimientos de insolvencia se encuentran reglamentados en el decreto 2677 de 2012;
- Otras personas jurídicas sujetas a regímenes especiales de recuperación, liquidación o intervención administrativa.

#### **2.4. Requisitos de admisibilidad**

La norma establece con claridad los requisitos con el fin de acogerse a las disposiciones en materia del proceso de reorganización; para ser elegible debe cumplirse, como mínimo, una de las siguientes condiciones:

**2.4.1. Cesación de pagos:** puede presentarse este escenario cuando, para no menos del diez por ciento del total del pasivo al corte de los estados financieros presentados se incurra en:

- Incumplimiento en el pago por más de noventa días de mínimo dos obligaciones en cabeza de dos o más acreedores.
- Tener por lo menos dos demandas en curso presentadas por dos o más acreedores motivadas por el incumplimiento en el pago.

En caso de presentarse esta causal, el proceso de reorganización podrá ser solicitado por el deudor o por cualquiera de sus acreedores con obligaciones vencidas.

En este aspecto se destaca el incremento de la participación de las acreencias sobre el total del pasivo, al pasar de 5% en la reglamentación anterior (ley 550 de 1999) a un 10% en la actualidad.

**2.4.2. Incapacidad de pago inminente:** es necesario acreditar la existencia de razones internas o externas a la organización que afecten en forma grave el cumplimiento normal de las obligaciones de corto plazo, es decir, con vencimientos contractuales en el próximo año. Esta condición no es suficiente en el caso de personas naturales comerciantes.

En este caso, el proceso de reorganización podrá ser solicitado por el deudor o por más de un acreedor externo no vinculado con el deudor o sus socios.

De manera adicional, se consideran otros prerequisites de carácter secundario para acogerse a la ley y se describen a continuación:

- Estar al día en el plazo de ley para tomar medidas conducentes a subsanar las causales de disolución.
- Cumplir las obligaciones de comerciante consagradas en el Código de Comercio (decreto 410 de 1971) que incluyen:
  - Matricularse en el registro mercantil e inscribir en él lo exigido por ley,
  - Llevar contabilidad y registro de los negocios realizados conforme a lo requerido según el tamaño de las operaciones,
  - Abstenerse de participar en actos de competencia desleal.
- En caso de no ser comerciante, estar registrado en debida forma ante la autoridad competente.
- En caso de tener pasivos pensionales, tener aprobado el cálculo actuarial y estar al día en los pagos. Los cargos generados por este concepto durante el proceso tendrán preferencia en el pago.
- No tener obligaciones fiscales vencidas concernientes a descuentos o aportes relativos a los trabajadores. De la misma forma que en el inciso anterior, los cargos generados por este concepto durante el proceso tendrán preferencia en el pago.

## **2.5. Solicitud de admisión**

Luego de cumplidos los requisitos para ser considerado dentro de un proceso de reorganización formal bajo la ley 1116 de 2006, deben presentarse a la Superintendencia de Sociedades los siguientes documentos:

- Los cinco estados financieros básicos oficiales de los últimos tres ejercicios y con corte al último día del mes inmediatamente anterior a la solicitud. Según la ley 2649 de 1993, los estados financieros a considerar son: balance general, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de cambios en la situación financiera y estado de flujos de efectivo.
- Estado de inventario de activos y pasivos con corte al último día del mes inmediatamente anterior a la solicitud.
- Documento que explique las causas que llevaron a la empresa a la situación de insolvencia y, por tanto, a realizar la solicitud.
- Flujo de caja proyectado para cumplir el pago de las obligaciones.
- Plan de negocios de reorganización que contemple reestructuración financiera, operativa y organizacional, dirigido a subsanar las causas que generaron la situación de insolvencia.
- Proyecto de calificación y graduación de acreencias y derechos de voto de cada acreedor en el proceso.

## **2.6. Beneficios al acogerse a la ley**

Debido a que las empresas tienen la potestad de acogerse a la ley o de realizar sus procesos de reestructuración de deuda de manera informal, existe una serie de beneficios que vale la pena resaltar cuando este proceso se realiza según lo contemplado en la norma:

- Los acuerdos de reestructuración y adjudicación celebrados de acuerdo con la ley 1116 serán de obligatorio cumplimiento, tanto para el deudor como para todos los acreedores, sin importar que hubieren o no participado en la negociación.
- Según el capítulo VII, estas empresas no estarán sometidas al pago del impuesto de renta presuntiva durante los tres primeros años contados a partir de la confirmación del acuerdo.
- De manera adicional, la ley consagra que el deudor o empresa en acuerdo, “tendrá derecho a solicitar la devolución de la retención en la fuente del impuesto sobre la renta que se le hubiere practicado por cualquier concepto” desde el mes siguiente a la confirmación del acuerdo y por un período máximo de tres años.
- Los acreedores que durante el proceso entreguen recursos nuevos al deudor para facilitar su proceso de reestructuración y operación podrán compartir la prioridad de pago con la DIAN y otras autoridades fiscales.
- En cuanto a las garantías constituidas por el deudor, éstas no podrán hacerse efectivas durante la vigencia del acuerdo.
- Las entidades que presten a la empresa en reorganización servicios públicos domiciliarios no podrán suspender el servicio por moras con anterioridad a la fecha de solicitud de inicio del proceso y, en caso de que ya se encuentre suspendido, estarán obligadas a restablecerlo de manera inmediata.

## **2.7. Causales de terminación del acuerdo de reorganización**

Se definen tres causales principales consideradas determinantes para dar fin al acuerdo de reorganización:

- Cumplimiento de las obligaciones consagradas en el acuerdo: en este caso, se considerará que el acuerdo fue exitoso y el deudor deberá informar su culminación al juez de concurso para que este verifique las condiciones y dé por terminado el proceso.
- Incumplimiento de las obligaciones: siempre y cuando no sea resuelto mediante audiencia entre las partes. En este caso, se procederá a considerar la apertura del trámite de liquidación judicial.
- Pago inoportuno de mesadas pensionales, aportes al sistema de seguridad social o gastos de administración. Con posterioridad a la realización de la audiencia de incumplimiento, se procederá como en el inciso anterior a considerar la apertura del trámite de liquidación judicial.

### **3. Método de solución**

Para dar solución a la problemática planteada se utilizaron las siguientes herramientas:

- Lectura y análisis de la normatividad relacionada con el tema.
- Análisis de información publicada y hallazgos previos en la materia, mediante consulta de documentos disponibles en la red y en bases de datos en los que se estudien temáticas relacionadas.
- Consultas en el sistema SIGS de la Superintendencia de Sociedades.



## **4. Presentación de análisis y resultados**

### **4.1. Análisis de la aceptación de la ley 1116 de 2006**

De las 55.824 empresas registradas en Colombia al 31 de marzo de 2015 en la Superintendencia de Sociedades según el SIGS (Sistema de Información General de Sociedades), bajo las modalidades de inspección, vigilancia o control, se acogieron a la ley 550 de 1999, desde su vigencia en el año 2000 hasta la fecha de realización del presente estudio (con corte a 31 de marzo de 2015), 1.324 sociedades. Estos procesos fueron presentados ante la Superintendencia de Sociedades, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público, las cámaras de comercio correspondientes y otras superintendencias según el tipo de la sociedad involucrada.

A este mismo corte, se han acogido a apertura de proceso de reorganización empresarial bajo la ley 1116 de 2006 y desde su entrada en vigencia en el año 2007, un total de 1.087 empresas, lo que representa una disminución del 18%, para un acumulado a la fecha de 237 empresas menos que se acogen a la nueva ley.

La distribución de estos procesos en el territorio nacional se puede observar en la tabla 1.

Se evidencia una participación de 22 de los 32 departamentos del país, para un porcentaje de inclusión del 69%. El 69% de los procesos iniciados corresponde a empresas pertenecientes a los cuatro principales departamentos del país: Cundinamarca (con inclusión de Bogotá, D. C.), Valle del Cauca, Antioquia y Atlántico.

**Tabla 1.** Procesos iniciados bajo la ley 1116 de 2006 clasificados por departamento

<b>Departamento</b>	<b>Procesos iniciados</b>
Bogotá D. C.	309
Valle del Cauca	194
Antioquia	138
Atlántico	109
Cundinamarca	60
Santander	50
Bolívar	34
Risaralda	33
Norte de Santander	30
Magdalena	28
Caldas	24
Nariño	16
Tolima	11
Cauca	10
Sucre	8
Meta	7
Huila	7
Cesar	6
Boyacá	4
Córdoba	4
Quindío	3
Putumayo	1
Casanare	1
<b>Total</b>	<b>1087</b>

Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

Los principales sectores económicos que se han acogido a la ley se presentan en la tabla 2, que se presenta a continuación:

**Tabla 2.** Distribución de los procesos de reorganización por sector económico y tamaño de la empresa

Sector	Grande	Mediana	Pequeña	Micro	Sin clasificación	Total por sector
Comercio	20	78	127	15	-	240
Manufactura	27	78	62	7	-	174
Servicios	12	48	78	8	-	146
Sin CIU*	30	35	39	3	-	107
Agropecuario	30	46	19		-	95
Construcción	17	40	23		-	80
Transporte	2	4	13	1	-	20
Minero	1	6	3	1	-	11
Sin clasificación					214	214
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>335</b>	<b>364</b>	<b>35</b>	<b>214</b>	<b>1087</b>

\*CIU = clasificación industrial internacional uniforme de actividades económicas

Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

El tamaño de las empresas se clasifica de acuerdo con el valor de los activos y el número de empleados, así:

- **Grande:** valor de los activos superior a 30.001 salarios mínimos legales mensuales vigentes (SMLMV) y número de trabajadores por encima de 200.
- **Mediana:** valor de los activos entre 5.001 y 30.000 SMLMV y número de trabajadores entre 51 y 200.
- **Pequeña:** valor de los activos entre 501 y 5.000 SMLMV y número de trabajadores entre 11 y 50.
- **Microempresas:** valor de los activos entre 0 y 500 SMLMV y número de trabajadores entre 0 y 10.

Tomando en consideración el tamaño, se identifica que la pequeña empresa es más vulnerable a sufrir crisis financieras, al presentar el 33% de los procesos de reorganización iniciados. Conviene observar que las pequeñas empresas del sector comercio son las que en mayor medida solicitan incluirse en el trámite. El segundo sector con mayor participación

(214 casos) aparece resaltado como “Sin clasificación” y se refiere a entidades que no reportan CIU. Al realizar la exploración de la razón social de estas empresas se identifican diferentes tipos de actividad, que incluyen, entre otras: comercializadoras, empresas de logística, de confecciones y constructoras, por lo que se dificulta realizar el análisis de este 20% de los casos.

De las grandes empresas del país, 139 se han acogido a iniciar un proceso de reorganización y los sectores económicos con mayor presencia han sido el agropecuario y de manufactura.

#### **4.2. Proceso de reorganización empresarial: inicio y culminación**

En la sección 2.4. (requisitos de admisibilidad) se establecen las dos causales principales para iniciar un proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 y el tipo de solicitante según cada causal. En la tabla 3 es posible identificar que, en el 81% de los casos, el proceso se inicia por solicitud del mismo deudor y tan solo un 2% de los procesos abiertos tiene como origen la solicitud de los acreedores.

Un 13% de los procesos se inician, de igual manera, por solicitud del deudor, y sin embargo, provienen de un acuerdo anterior y se abren en la etapa de validación, que se encuentra reglamentado en el artículo 84 del título II (disposiciones comunes); su finalidad principal es incluir, bajo los términos de los acuerdos de reorganización reglamentados en la ley, aquellos acuerdos celebrados de forma extrajudicial entre un número plural de acreedores y el deudor, con el fin de que tenga los mismos efectos, beneficios y consecuencias en caso de incumplimiento.

**Tabla 3.** Causales que dan origen al proceso de reorganización.

<b>Origen del proceso de reorganización</b>	<b>Procesos iniciados</b>
Por solicitud del deudor	884
Solicitud del deudor - Proceso de validación judicial	140
De oficio	30
Por solicitud del acreedor	24
De liquidación judicial	6
Trámite ante el juez civil del circuito	2
Por solicitud de una autoridad competente de supervisión	1
<b>Total</b>	<b>1.087</b>

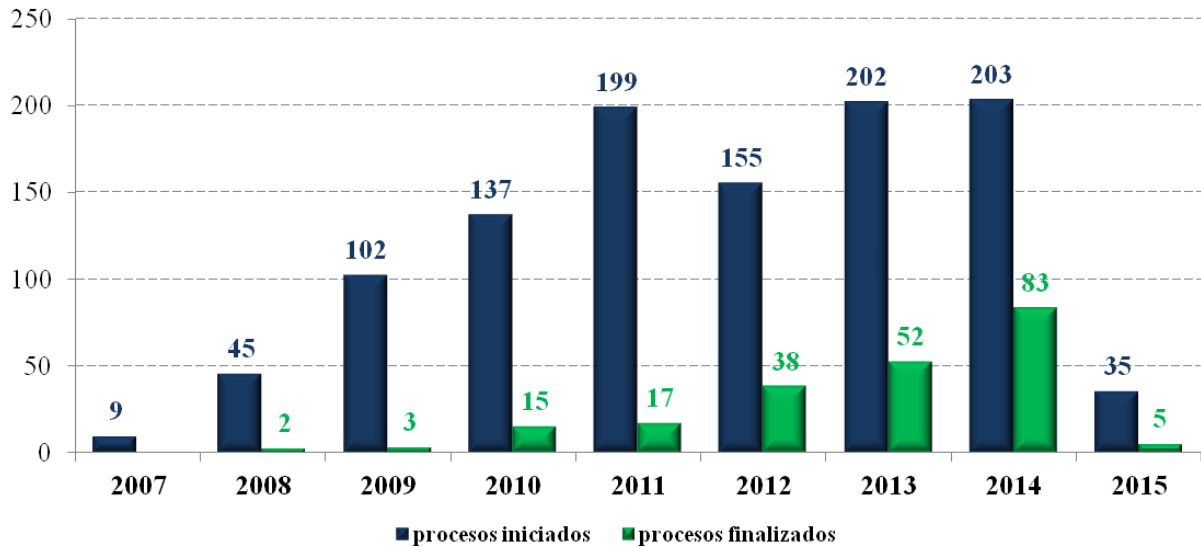
Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

Desde la entrada en vigencia de la ley 1116 de 2006, el 28 de junio de 2007, el año en que hubo mayor número de solicitudes de inclusión fue 2014, con 203 procesos iniciados; así mismo, fue el año con mayor cantidad de procesos terminados, puesto que cerró con 83 acuerdos; en total, han finalizado 215 acuerdos formales de reorganización (ver gráfico 1).

Como es de esperar, el número de procesos terminados incrementa a medida que pasa el tiempo, debido que las empresas que inician una reorganización buscan, entre otros aspectos, reestructurar su deuda y reprogramarla a largo plazo, con el fin de dar cumplimiento a sus obligaciones y mejorar sus flujos de caja, con lo que evita, de igual manera, mayores restricciones de liquidez.

En los primeros dos años de aplicación de la ley se dio inicio a solo 54 procesos, que corresponden al 5%, frente al total hasta la fecha (31 de marzo de 2015). Este comportamiento refleja el desconocimiento de la norma por parte de empresarios, a lo que se agrega que en los años 2005 y 2006 se iniciaron, bajo la ley 550 de 1999 un total de 68 y 63 procesos de reestructuración, en su orden, y en el primer semestre de 2007 se presentaron 35 solicitudes.

**Gráfico 1.** Procesos de reorganización iniciados y finalizados bajo la ley 1116 de 2006 por año desde su entrada en vigencia

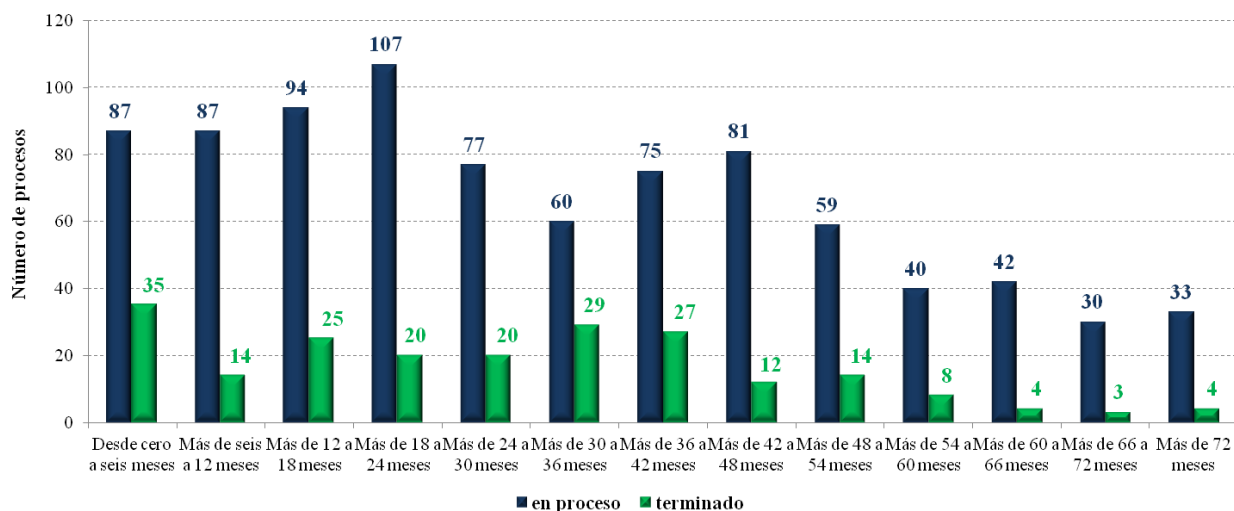


Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

Aunque en el gráfico anterior se unen el inicio y la terminación de diferentes procesos, queda planteado el interrogante de cuánto tiempo tarda una empresa en salir de la ley, ya que el plazo o duración del acuerdo de reorganización no se encuentra reglamentado, sino que constituye uno de los puntos de la negociación entre deudor y acreedores, según los flujos de efectivo esperados.

A la fecha de corte de la información se tienen dos tipos de casos: los acuerdos terminados y aquellos que aún se encuentran en ejecución. Respetando esta clasificación, el promedio de duración hasta la fecha ha sido de 28 y 32 meses, en su orden. Sin embargo, se tienen acuerdos terminados que han durado hasta 78,4 meses (alrededor de seis años y medio) y acuerdos en proceso que llevan hasta la fecha 87,9 meses en ejecución (cerca de siete años y cuatro meses). La distribución de la duración de ambos tipos de acuerdos por rangos de seis meses puede observarse en el gráfico 2.

**Gráfico 2.** Duración del proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 según el estado del acuerdo



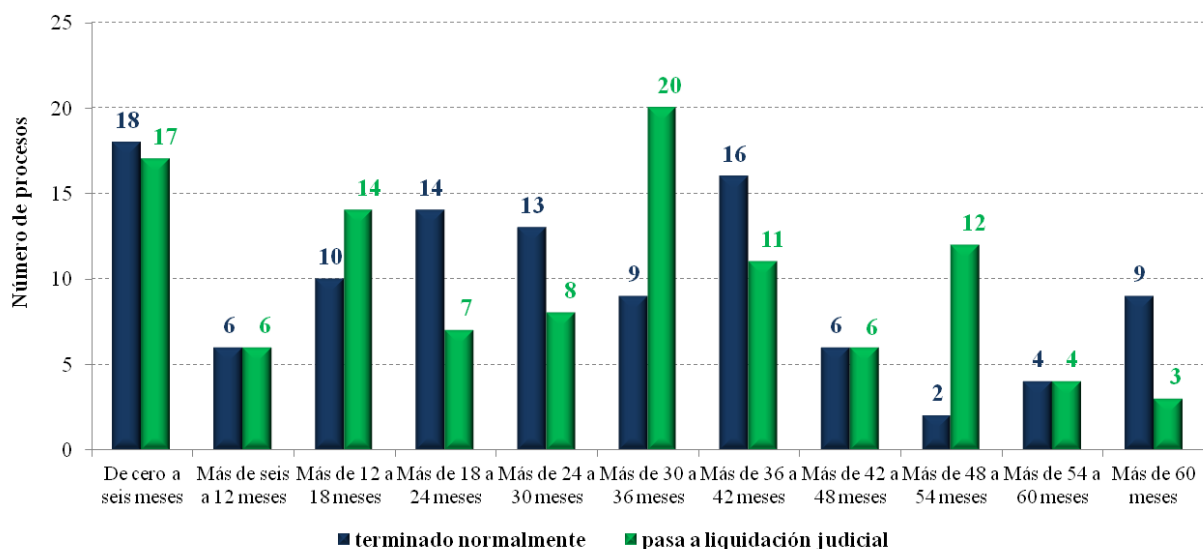
Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

Según lo descrito en la sección 2.7 del presente documento, un proceso bajo la ley 1116 de 2006 puede terminarse 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.

De los 215 procesos finalizados a la fecha, 107 han culminado de modo normal el acuerdo, es decir, luego de cumplir los pagos pactados han salido de la ley, y 108 han pasado al proceso de liquidación obligatoria, para una proporción de cercana al 50% para cada situación. En ambos casos, el tiempo promedio que han pasado las empresas bajo la ley ha sido de 28 meses.

En el gráfico 3 se presenta la distribución de la duración de los acuerdos terminados bajo la ley, discriminados, según el tipo de finalización, entre terminados de manera normal y redirigidos al proceso de liquidación judicial, por rangos de seis meses.

**Gráfico 3.** Duración del proceso de reorganización de acuerdos terminados bajo la ley 1116 de 2006 según su estado final



Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

Las causales que han llevado a estas 108 empresas a liquidación obligatoria se describen en la tabla 4, presentada a continuación:

**Tabla 4.** Causales que llevaron a las empresas en reorganización a liquidación obligatoria

Causal para inicio de liquidación judicial	Número de procesos iniciados
Por incumplimiento de un acuerdo de reorganización	83
Por solicitud directa del deudor	10
De oficio	8
Otras	7
<b>Total</b>	<b>108</b>

Fuente: elaboración propia con base en SIGS (módulo de procesos)

El 77% de las empresas que pasaron del proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 al proceso de liquidación obligatoria tuvieron como causal el incumplimiento en el acuerdo de reorganización pactado con sus acreedores. Un 9% restante pasaron a dicho proceso como decisión de la administración de la compañía, es decir, fue solicitado en forma



directa por el deudor. Los altos índices de la causal de incumplimiento son evidencia de que estos acuerdos son pactados mediante proyecciones optimistas del comportamiento del mercado o de la baja eficiencia y disciplina en el manejo de los flujos de dinero.

### **4.3. Fortalezas de la ley 1116 de 2006 que favorecen a las empresas**

El régimen de reestructuración vigente busca modificar de raíz los problemas que llevan a la empresa a la necesidad de reorganización, ya que no solo contempla la reestructuración del servicio de la deuda, sino que es transversal a la organización, con el fin de que se impacte también en la operación y la administración (Ruiz López, 2009).

Entre los otros requisitos establecidos para acogerse a la ley (diferentes a la cesación de pagos y declaración de incapacidad de pago inminente) se consagra el estar al día en algunos pasivos, en especial en aquellos de naturaleza fiscal y en los derivados de obligaciones laborales que se paguen a terceros; esta medida permite la protección de los derechos básicos de los empleados referentes a salud, pensión y cesantías, al evitar que la empresa haya alcanzado un nivel de crisis que le impida recuperarse.

En comparación con el régimen anterior (ley 550 de 1999), se busca que las acreencias con situación de cesación de pagos sean superiores en un 5% (pasan de 5% del total del pasivo al 10%); de manera simultánea, se promueve un mayor equilibrio, por medio de porcentajes de participación de los acreedores en el voto, realización de audiencias para establecer acuerdos entre las partes y, en general, mayor participación.

La ley otorga diferentes beneficios a quienes decidan acogerse a ella y que no se obtienen en caso de realizar un proceso de reorganización informal; entre ellos se encuentran la obligatoriedad en el cumplimiento de los acuerdos y beneficios tributarios y administrativos. Entre estos beneficios es importante resaltar que los acreedores fiscales, incluida la DIAN, quedarán sujetos a lo pactado en el acuerdo de reorganización y no al estatuto tributario.

#### **4.4. Debilidades de la ley 1116 de 2006 que impactan a las empresas**

Como parte de los requisitos de admisión a la ley, las empresas deben presentar no solo sus flujos de caja proyectados, sino planes de negocios de reestructuración que les permita salir de la crisis financiera en la que se encuentran. Esto presupone la contratación de servicios de asesoría financiera para realizar el diseño de las estrategias que posibiliten superar la situación actual. Estos servicios se hacen necesarios debido a que la ley presupone una reestructuración de toda la organización, que la administración actual no ha logrado con su gestión y que, como es evidente, suponen un costo adicional.

El deudor deberá evitar realizar operaciones diferentes a las ordinarias de su negocio, en particular en lo referente a ventas de bienes, pagos especiales, cambios de estatutos societarios y relacionadas, que puedan cambiar la situación empresarial; todo esto deberá tener autorización previa del juez de concurso.

El crecimiento en las operaciones o la actualización tecnológica de las empresas que deciden acogerse a un proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 es difícil, debido a la contracción en la capacidad de endeudamiento y el incremento en el riesgo de continuidad

del negocio, argumento de peso para que las entidades financieras eviten la constitución de créditos que implican elevadas provisiones (Agudelo y Angulo, 2010).

La decisión de acogerse al proceso de reorganización formal implica un riesgo significativo de liquidación obligatoria, en caso de que no sea posible cumplir los acuerdos firmados con los acreedores.

#### 4.5. Construcción de la matriz DOFA

La matriz DOFA, abreviatura usual para el análisis de debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, permite realizar la caracterización de las variables de origen interno o externo que inciden en la decisión de iniciar un proceso formal de reorganización bajo la ley 1116 de 2006. Empleando los aspectos considerados como fundamentales, se propone la siguiente matriz y sus respectivas estrategias:

**Tabla 5.** Variables internas de la empresa que inciden en la decisión de iniciar un proceso bajo la ley 1116 de 2006

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Es posible superar una difícil situación de crisis financiera siempre y cuando la empresa se ajuste a un plan de reorganización adecuado.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• En el caso de que la empresa no cumpla las condiciones para iniciar el trámite de reorganización formal, bien sea por mora insuficiente con acreedores o por no estar al día en</li></ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada empresa es libre de pactar las con sus acreedores la duración del acuerdo y formas de pago según prioridades preestablecidas.</li> <li>• La continuidad del negocio repercute en la sociedad de manera positiva, al brindar mayor estabilidad laboral a empleados de una empresa en reorganización, que a los de una declarada en crisis financiera.</li> </ul>	<p>obligaciones de carácter laboral, no será posible iniciar el proceso.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Limitación en la toma de decisiones administrativas que puedan afectar el patrimonio o el desempeño del negocio. Según lo anterior, se restringe el acceso a nuevos créditos y por tanto, procesos necesarios para todo negocio como la actualización tecnológica.</li> </ul>
---	---

Fuente: elaboración propia

**Tabla 6.** Variables externas a la empresa que inciden en la decisión de iniciar un proceso bajo la ley 1116 de 2006

<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• La norma otorga beneficios tributarios y fiscales a las empresas que decidan abrir un proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006.</li> <li>• No se hace necesario negociar con cada acreedor, ya que la reglamentación se basa en mayorías.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iniciar el proceso de reorganización no garantiza llegar a un acuerdo entre el deudor y los acreedores.</li> <li>• El incumplimiento en el acuerdo pactado implica altas probabilidades de conducir a la empresa a la liquidación obligatoria.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

- **Estrategia de supervivencia (Fortalezas-Amenazas):** contar con un equipo de asesoría financiera que realice la evaluación completa del negocio, con el fin de plantear un acuerdo viable que maximice las probabilidades de éxito de la negociación.
- **Estrategia de supervivencia (Debilidad-Oportunidad):** vender la empresa o la participación mayoritaria sobre el patrimonio a un grupo económico interesado en potenciar el valor de marca adquirido hasta la fecha. De esta manera se evitan los riesgos asociados al fracaso en el proceso de reorganización.
- **Estrategia de crecimiento (Fortaleza-Oportunidad):** iniciar el proceso de reorganización bajo la ley 1116 de 2006 y aprovechar desde el inicio los beneficios que otorga la ley en términos de devolución de los aportes a retención en la fuente, subordinación de pagos a la DIAN y suspensión de los derechos de acreedores sobre garantías, buscando incrementar los recursos provenientes de los acreedores mientras sea posible.
- **Estrategia de fuga (Debilidad-Amenaza):** iniciar de entrada un proceso de liquidación judicial o abandono del negocio sin pasar por la reorganización empresarial.

## 5. Conclusiones

A través de la exploración académica de la ley 1116 de 2006 realizada en este trabajo fue posible identificar los aspectos más relevantes de la norma que afectan la decisión de una empresa de iniciar un proceso formal de reorganización. Se destacan entre ellos: los requisitos

de admisibilidad y los documentos necesarios para la apertura del proceso, los beneficios dirigidos a empresarios que decidan acogerse y las causales de terminación de los acuerdos.

Al realizar el análisis de aceptación en el territorio nacional, se identificó que el 69% de los departamentos del país tienen, al primer trimestre de 2015, al menos una empresa con solicitud de apertura de un proceso de reorganización ante la Superintendencia de Sociedades; se encuentran, además, empresas de todos los tamaños y de diversidad de sectores; destacan, por su mayor participación, las pequeñas empresas y el sector comercial.

En cuanto al origen del proceso, se resalta que, en un 81% de los casos, el proceso de reorganización se realiza por solicitud del deudor y que la duración de los acuerdos terminados a la fecha es, en promedio, de cerca de 28 meses.

Frente a la efectividad de la citada ley es posible determinar, a partir de los procesos concluidos hasta el primer trimestre del año 2015, que en un 50% de los casos se alcanza el objetivo de recuperar o conservar la empresa como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo. En el 50% restante de los procesos culminados se dio inicio a la liquidación judicial, en su mayoría por incumplimiento del acuerdo.

Al realizar el análisis de fortalezas y debilidades, se identifican las ventajas fundamentales de las que gozan las empresas que deciden reorganizar su actividad empresarial bajo el régimen de la ley 1116 de 2006. Es posible destacar beneficios tributarios, de tipo contractual al reglamentar la obligatoriedad en el cumplimiento de los acuerdos, y de índole social al buscar preservar la empresa y dar cumplimiento a sus obligaciones laborales con prioridad especial. Entre las debilidades de la ley se resaltan, como parte de las

desventajas de los empresarios que deciden acogerse, el alto riesgo de liquidación judicial por incumplimiento en los acuerdos, los costos que implica la presentación de un plan transversal a la organización que le permita superar la crisis y la dificultad de expandir las operaciones o mejorar su acceso a la tecnología, derivados de problemas para obtener nuevos créditos.

En el alcance de este trabajo no se contempló la sección de regulación a los procesos de liquidación judicial e insolvencia transfronteriza, que pueden servir como base para futuros análisis.

## Referencias

- Agudelo, S. J., y Angulo, T. M. (2010). *Análisis del impacto de la ley 550 y la ley 1116 en las variables críticas de valoración*. Medellín: Universidad EAFIT, trabajo de grado de la Maestría en Administración.
- Betker, B. L. (1997). The administrative costs of debt restructurings: some recent evidence. *Financial Management*, 26(4), 56-68.
- Congreso de Colombia (1993). *Ley 2649 de 1993*. Bogotá: Congreso de Colombia.
- Congreso de Colombia (1995). *Ley 222 de 1995*. Bogotá: Congreso de Colombia.
- Congreso de Colombia (1999). *Ley 550 de 1999*. Bogotá: Congreso de Colombia.
- Congreso de Colombia (2006). *Ley 1116 de 2006*. Bogotá: Congreso de Colombia.
- García Serna, Ó. L. (2003). *Valoración de empresas gerencia del valor y EVA*. Cali: Prensa Moderna.
- Gil Zuluaga, J. D. (2010). *Detección de alertas tempranas que indiquen la necesidad de acuerdos de reestructuración financiera en compañías colombianas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, trabajo de grado de maestría.
- Ibarra Mares, A. (2010). *Desarrollo del análisis factorial multivariable aplicado al análisis financiero actual*. Recuperado el 26 de octubre de 2014, de:  
<http://www.eumed.net/libros/2010a/666/>
- Presidencia de la República, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (1971). *Decreto 410 de 1971*. Bogotá: Presidencia de la República.
- Presidencia de la República, Ministerio de Justicia y del Derecho (2012). *Decreto 2677 de 2012*. Bogotá: Presidencia de la República.



Real Academia Española (2014). Diccionario de la lengua española, 22<sup>a</sup> ed. Madrid: Espasa.

Ruiz López, H. (2009, julio). *Reestructuración empresarial e insolvencia en Colombia*.

Ponencia. Washington, D. C.: Banco Mundial.

Sarmiento Espinel, J. A. (2005). ¿De qué depende que una empresa entre en bancarrota?

*Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión* (Universidad

Militar Nueva Granada, Bogotá), XIII(1), 19-30.

Superintendencia de Sociedades (s.f.). *Sistema de Información General de Sociedades (SIGS)*

(s.f.). Recuperado el 2 de abril de 2015, de: <http://www.supersociedades.gov.co>