

Startup Fracción presenta propuesta de pago a sus acreedores para evitar la quiebra

En su plan de acuerdo de reorganización judicial se establece un calendario de pago de la deuda hasta marzo de 2032. En él se plantea una categoría diferenciada a sus acreedores.

LEONARDO CÁRDENAS

La startup Fracción -constituida por Javier Vega Sepúlveda en junio de 2018 para ampliar el acceso a medicamentos mediante la venta fraccionada- presentó a sus acreedores una propuesta para reorganizar sus pasivos ante el 11° Juzgado Civil de Santiago.

En septiembre de 2025, la compañía inició un proceso de reorganización concursal para evitar la quiebra. Sus pasivos superan los \$3.500 millones y sus mayores acreedores son BancoEstado, Astrazeneca y Cenabast.

La propuesta establece que, a partir del ejercicio tributario del año 2026, la empresa deberá efectuar pagos anuales por concepto de amortizaciones extraordinarias equivalentes al 50% del excedente de su flujo de caja. La propuesta considera como parte del flujo de caja los recursos mantenidos en efectivo y en equivalentes de efectivo, tales como depósitos a plazo, fondos mutuos u otros instrumentos de similar naturaleza, siempre que provengan de las actividades comerciales de la empresa.

La propuesta de Acuerdo de Reorganización Judicial plantea un calendario de pago por 61 cuotas que comienza el 16 de marzo de 2027 al 16 de marzo de 2032.

Según el mismo escrito, el cálculo del excedente se realizará considerando los montos que superen un nivel mínimo de caja fijado en la suma de \$450 millones, monto que la empresa podrá mantener como reserva para su operación normal.

Asimismo, la empresa deudora contará con un período de gracia de doce meses para el pago del capital y de los intereses que se devenguen con posterioridad a la Junta Deliberativa. Dicho período de gracia se contará desde la fecha de celebración de la referida Junta. El vencimiento final de las obligaciones objeto de esta propuesta se fija para el día 16 de febrero de 2032.

Dentro de los quince días hábiles siguientes a la celebración de la Junta Deliberativa, el Acreedor Fogape deberá elegir la tasa de interés que se aplicará a los intereses que se devenguen con posterioridad a dicha Junta. Esta elección deberá ser comunicada mediante correo electrónico dirigido al Interventor Concursal que se designe para el procedimiento.

De acuerdo al mismo documento, el Acree-



dor Fogape podrá elegir entre dos opciones de tasa de interés. La primera consiste en aplicar la Tasa de Política Monetaria más un spread anual de 2%. La segunda opción es mantener la tasa de interés que se pactó originalmente. En ambos casos, la tasa que se aplique no podrá superar la Tasa Máxima Convencional vigente al momento en que se devenguen los intereses.

ESTRATÉGICOS

El plan de pago propone condiciones de pago más favorables para aquellos acreedores y proveedores valistas que sean titulares de créditos en contra de la empresa deudora por montos iguales o superiores a \$12 millones y menores a \$200 millones, con el objeto de facilitar su recuperación y otorgarles un tratamiento preferente dentro del marco del acuerdo de reorganización.

Adicionalmente, la propuesta contempla un apartado especial sobre los acreedores estratégicos, considerando su importancia para la continuidad operacional y comercial de la empresa deudora. En esta categoría se incluyen aquellas entidades cuya relación comercial resulta esencial para asegurar el abastecimiento de productos, la prestación de servicios críticos o el mantenimiento de plataformas y procesos necesarios para el

funcionamiento de la firma.

En este contexto, Fracción considera acreedores estratégicos a Astrazeneca; Pfizer Chile; Droguería Global Pharma; Inversiones Pharmavision; Laboratorios Richmond Chile; Merck Sharp & Dohme, Agencia en Chile; Novartis Chile; Luis Felipe Ferreira Díaz, titular de la marca Proyecto Soft; Roche Chile; Sandoz Chile; Synthon Chile; Tecnofarma; Varifarma Chile, y BancoEstado Corredora de Bolsa.

Según el mismo escrito, patrocinado por el abogado Nelson Contador, en el presente proceso resulta clave mantener una relación estable con los proveedores estratégicos, ya que de ellos depende en gran medida la continuidad operativa y comercial de la empresa deudora.

Fracción planteó que el tratamiento favorable se aplicará siempre que el respectivo acreedor estratégico mantenga el suministro de mercaderías o la prestación de servicios a la compañía, continuando con la recepción y despacho de órdenes de compra según los requerimientos de la empresa. "Esto supone que el acreedor mantenga las condiciones comerciales habituales o históricas con Fracción, especialmente en lo relativo a las líneas de crédito y/o condiciones de suministro a 60 días", añadió.●