

A 11 años de nueva ley de quiebras: “El problema más frecuente no es la pandemia ni el estallido social”

■ El director financiero de Nelson Contador Abogados & Consultores analizó 427 procedimientos bajo la nueva normativa y aseguró que en el 79% de los casos las empresas presentan una estructura financiera inadecuada.

POR J. TRONCOSO OSTORNOL

Juan Pablo Contador Astrosa, ingeniero comercial con MBA del ESE Business School y con más de 14 años de experiencia en reestructuración empresarial, es director financiero de Nelson Contador Abogados & Consultores, estudio que desde la entrada en vigencia de la Ley 20.720 (también conocida como la nueva ley de quiebras) ha presentado más de 50 propuestas de reorganización y ha participado en varios de los casos más grandes del país.

Desde esa experiencia, el experto analizó la totalidad de los procedimientos tramitados bajo la norma. El balance a once años es contundente, afirma: entre octubre de 2014 y mayo de 2025 se han iniciado 427 procedimientos, con pasivos totales por US\$ 8.043 millones. De ese universo, 283 propuestas fueron aprobadas por los acreedores y 144 rechazadas, lo que sitúa la tasa histórica de aprobación en un 66%.

“La cifra más reveladora no está en los pasivos, sino en el empleo. Estimamos que las 283 empresas que lograron aprobar sus acuerdos de reorganización evitaron la quiebra y, con ello, preservaron aproximadamente 75.000 puestos de trabajo directos entre 2014 y



Juan Pablo Contador Astrosa es director financiero de Nelson Contador Abogados & Consultores.

2025”, destacó Contador.

Contador explicó que la normativa vigente desde octubre de 2014, transformó el sistema concursal chileno al introducir mecanismos modernos de reorganización y liquidación de empresas y personas. El primer procedimiento bajo esta ley

fue el de Calzados Beba Limitada, y el con mayor pasivo reorganizado el de Caja de Compensación La Araucana, con US\$ 668 millones.

Uno de los hallazgos relevantes de su análisis es la diferencia entre la aprobación medida por número de casos y por volumen de deuda:

mientras que dos tercios de los procedimientos terminan aprobados, en monto los acuerdos exitosos representan el 86,3% del pasivo total -US\$ 6.942 millones de los US\$ 8.043 millones presentados. “Los casos más grandes suelen lograr acuerdos con mayor frecuencia, probablemente porque involucran asesoría más especializada y porque los propios acreedores tienen un interés económico relevante en preservar la empresa como negocio en marcha”, dijo el experto.

¿La pandemia?

El desglose por industria evidenció que Comercio (70 casos), Agropecuario (59) y Construcción (56) concentraron el 43% de los procedimientos. Por año, el 2020 fue el de mayor actividad, con 55 procesos, reflejando el impacto combinado del estallido social y la pandemia.

Pero Contador advirtió que las crisis externas son un factor desencadenante, no el origen fundamental del problema. “El hallazgo más relevante del análisis es que el problema más frecuente no es la pandemia ni el estallido social, sino cómo cada empresa estructura su propio pasivo: cerca del 79% de los casos presentan una estructura financiera inadecuada, con deuda de corto plazo financiando proyectos de largo plazo, vencimientos concentrados o dependencia del factoring como sustituto de capital de trabajo”, destacó el experto.

Las crisis sociopolíticas y sanitarias aparecen en el 76% de los casos, pero, insistió Contador, operan como detonante y no como causa raíz. En siete de cada diez

En siete de cada diez empresas en problemas existe un único punto de falla: un solo cliente, un canal, un permiso o un mercado. “Cuando el golpe externo llega, el balance simplemente no tiene holgura para absorberlo”, dijo.

empresas existe un único punto de falla: un solo cliente, un canal, un permiso o un mercado. “Cuando el golpe externo llega, el balance simplemente no tiene holgura para absorberlo”, dijo.

Pese a todo, el experto sostuvo que la tendencia reciente es positiva. La tasa de aprobación se ha ubicado sobre el 70% en 2024 y 2025, lo que sugiere una mayor madurez del sistema y de los actores involucrados.

El punto de atención, según Contador, sigue estando en el post-acuerdo: de las 283 empresas aprobadas, 55 (un 19,4%) derivaron posteriormente en liquidación por incumplimiento. “El desafío ya no es solo aprobar el acuerdo, sino asegurar que la empresa pueda ejecutarlo. Ahí es donde se necesita un acompañamiento financiero real durante la ejecución del plan de negocios”, señaló.