

Legal |
Opinión | Artículo 3 de 3

Startups entre “unicornios y zombis”: la deuda pendiente de la prevención (parte II)

"... Hace un año planteábamos que no todo emprendimiento fallido debía ser visto como un 'zombi' destinado a desaparecer. Hoy cabe agregar que tampoco toda crisis debiera resolverse en sede concursal. Entre el crecimiento acelerado, un tropiezo empresarial y la liquidación existe un espacio intermedio, todavía insuficientemente explorado por nuestro sistema jurídico. Es allí donde se juega, en buena medida, la sostenibilidad del ecosistema emprendedor..."

Lunes, 25 de mayo de 2026 a las 13:00



A⁻ A⁺ Imprimir Enviar

Vicente Tapia

En una [columna anterior](#) advertíamos que el desarrollo del ecosistema de *startups* inevitablemente tensionaría las categorías tradicionales del derecho concursal. A un año de esa reflexión, la evidencia parece confirmar el diagnóstico: más que un problema estrictamente concursal, lo que comienza a hacerse visible es una dificultad anterior, vinculada a la falta de herramientas eficaces para anticipar y gestionar tempranamente las crisis empresariales.

Durante este período, distintos casos han puesto de relieve la fragilidad estructural de muchos modelos de negocio intensivos en crecimiento y financiamiento. Algunos han transitado por procedimientos formales, como la reorganización judicial; otros han derivado derechamente en liquidaciones o cierres informales. En todos ellos se repite un patrón: la intervención jurídica ocurre tarde, cuando el margen de maniobra es ya limitado.

Conviene, por ello, precisar un punto que no es menor. La reorganización (judicial, extrajudicial o simplificada), regulada en la Ley N° 20.720, de reorganización y liquidación de activos de empresas y personas ("Ley de Insolvencia y Reemprendimiento"), no constituye un mecanismo preconcursal en sentido estricto. Se trata de un procedimiento concursal formal, sujeto a conocimiento judicial, que despliega efectos universales sobre el patrimonio del deudor y ordena colectivamente la posición de los acreedores. Su función es, sin duda, preventiva de la liquidación¹.

La distinción es relevante, porque permite identificar con mayor claridad el verdadero déficit del sistema. Chile no carece de herramientas concursales orientadas a la continuidad de la empresa. Lo que sí muestra un desarrollo incipiente es el ámbito pre o paraconcursal, esto es, aquel conjunto de mecanismos destinados a intervenir en una etapa anterior, con menor formalidad, mayor celeridad, menor costo y mayor flexibilidad².

Desde el punto de vista normativo, estos instrumentos existen. El ordenamiento contempla, entre otros, el régimen de reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis, contenido en el artículo undécimo de la Ley N° 20.416 (Estatuto Pyme), denominado Ley de reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis. Se trata de un procedimiento desjudicializado, basado en la negociación asistida con acreedores, que busca precisamente evitar la apertura de un concurso mediante una reestructuración temprana del pasivo, cuyos resultados posibles —la celebración de acuerdos extrajudiciales entre el deudor y uno o más acreedores, libremente configurados por las partes (art. 24), o la propuesta de inicio de un procedimiento concursal de reorganización judicial(art. 23)— evidencian que el sistema no configura una vía autónoma de reestructuración, sino que opera como una instancia previa y guiada de negociación³.

Sin embargo, su utilización práctica ha sido marginal, particularmente en el ámbito de las *startups*. La evidencia empírica disponible muestra, de hecho, un uso extraordinariamente reducido del sistema desde su entrada en vigencia, con un número muy acotado de asesorías y certificados de insolvencia emitidos, lo que ha llevado a la doctrina a calificarlo como un mecanismo de escaso impacto práctico. Este bajo uso se explica, entre otros factores, por el desconocimiento del sistema, la falta de incentivos económicos para deudores y asesores económicos de insolvencia (AEI) y los costos de implementación⁴.

Y ello no parece obedecer a una sola causa, sino a una combinación de factores que revelan una cierta desalineación entre el diseño legal, la realidad económica de estas empresas y la correcta difusión de los mecanismos ya descritos. En particular, la solución descansa en acuerdos directos entre deudor y acreedores que, además de carecer de efectos universales, enfrentan dificultades, especialmente tratándose de ciertas obligaciones—como las tributarias y previsionales—, cuya reestructuración no depende únicamente de la voluntad de las partes.

En primer lugar, el ámbito de aplicación del Estatuto Pyme no siempre captura adecuadamente a las *startups*, especialmente en sus etapas iniciales⁵. En segundo término, los supuestos sobre los cuales se estructuran estos procedimientos responden, en buena medida, a modelos empresariales tradicionales, lo que contrasta con la estructura financiera de muchas *startups*, caracterizada por instrumentos híbridos, relaciones con inversionistas y dependencia de activos intangibles.

A lo anterior se suma un problema de diseño institucional del propio mecanismo. La solución descansa en acuerdos bilaterales o plurilaterales, sin efectos universales, lo que dificulta la coordinación de acreedores y reduce significativamente sus incentivos a participar⁶. En la misma línea, el certificado de insolvencia presenta problemas en cuanto a su alcance y eficacia, lo que introduce incertidumbre y reduce su utilidad como herramienta de contención temprana de la crisis⁷. Por otra parte, se suma un elemento cultural. El ecosistema emprendedor tiende a privilegiar soluciones privadas frente a la crisis, ya sea mediante la venta de activos, la incorporación de nuevos inversionistas o el cierre ordenado de operaciones. Los

procedimientos formales, incluso aquellos de carácter desjudicializado, suelen percibirse como costosos, rígidos y sujetos a barreras derivadas de asimetrías de información.

El resultado es una paradoja difícil de ignorar. Las *startups* son, probablemente, el tipo de empresa que más se beneficiaría de mecanismos tempranos de reestructuración, dada la velocidad con que puede deteriorarse su situación financiera; sin embargo, son también aquellas que menos los utilizan. En la práctica, la intervención se posterga hasta el punto en que solo quedan disponibles las herramientas concursales formales o, derechamente, salidas informales con pérdida significativa de valor.

La experiencia comparada sugiere un camino distinto. En los últimos años, diversas jurisdicciones han reforzado sus sistemas de alerta temprana, acuerdos preconcursales y mecanismos de negociación anticipada, precisamente con el objeto de preservar empresas viables y facilitar la continuidad de proyectos empresariales⁸. Ello no solo incide en la resolución de la insolvencia, sino también en los incentivos *ex ante*, favoreciendo el acceso al financiamiento, la toma de riesgos empresariales y, en definitiva, el crecimiento económico⁹. En Chile, avanzar en esa dirección supone, al menos, revisar críticamente el alcance y diseño de los mecanismos existentes. Ello podría implicar ampliar su ámbito de aplicación, adaptarlos a estructuras de financiamiento más complejas y promover su utilización efectiva en sectores donde hoy resultan invisibles.

Pero también exige un cambio de enfoque. Si se acepta que el fracaso empresarial forma parte del ciclo emprendedor, entonces el derecho no debiera limitarse a administrar sus consecuencias finales. Debe, además, ofrecer herramientas que permitan gestionar la crisis en sus etapas iniciales, cuando aún es posible preservar valor y, en muchos casos, evitar el concurso.

Hace un año planteábamos que no todo emprendimiento fallido debía ser visto como un “zombi” destinado a desaparecer. Hoy cabe agregar que tampoco toda crisis debiera resolverse en sede concursal. Entre el crecimiento acelerado, un tropiezo empresarial y la liquidación existe un espacio intermedio, todavía insuficientemente explorado por nuestro sistema jurídico. Es allí donde se juega, en buena medida, la sostenibilidad del ecosistema emprendedor.

* *Vicente Tapia Infante es asociado senior del área de Insolvencias de Prieto.*

1 MOLINA HERNÁNDEZ, Cecilio (2025): “El Convenio Concursal”, en: BOLDÓ RODA, Carmen y CAMPUZANO LAGUILLO, Ana Belén (directoras), *Tratado de Derecho Concursal* (Barcelona, Atelier), pp. 371-372.

² Se sigue la terminología empleada por el profesor Eduardo Jequier, quien en este punto explica que “*la ley incorpora un sistema de carácter pre o paraconcursal enteramente novedoso en el ordenamiento jurídico chileno, que recoge las tendencias del nuevo Derecho concursal ya mencionadas y que apunta, concretamente, a evitar la liquidación de activos de pequeñas empresas viables, por la vía de reordenar y reestructurar sus pasivos mediante el acuerdo — intermediado por un tercero — entre el deudor y los acreedores*”. JEQUIER LEHUEDÉ, Eduardo (2023): *Curso de Derecho Comercial*, Tomo III: *Derecho Concursal*, Volumen 1: *Antecedentes, evolución y principios del derecho concursal. Presupuestos y órganos del concurso. Reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis (art. undécimo, Ley N°20.416). Modificaciones de la Ley N° 21.563 que moderniza los procedimientos concursales contemplados en la Ley N° 20.720 y crea nuevos procedimientos para micro y pequeñas empresas* (Santiago, Thomson Reuters, segunda edición), p. 339.

³ Véase lo dispuesto en el artículo 21 del artículo undécimo del Estatuto Pyme, que impide al deudor solicitar un nuevo certificado de insolvencia antes de cinco años desde la emisión del anterior; lo que refleja el carácter restrictivo del mecanismo y sus limitaciones como herramienta de intervención temprana. Sin perjuicio de lo anterior, no existen en la ley ni en su historia fidedigna criterios que permitan objetivar el peligro de insolvencia, por lo que su acreditación queda, en principio, entregada al deudor, con revisión posterior de la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir), del asesor económico de insolvencia y del tribunal. Asimismo, no se precisa el grado de certeza exigido, lo que introduce incertidumbre. En derecho comparado, la doctrina alemana ha propuesto un umbral superior al 50%. Véase [Historia de la Ley N° 20.416](#).

⁴ Al año 2015, solo 16 AEI figuraban registrados en la Superir, dos menos que al 30 de noviembre de 2018, con apenas 18 registros para todo el país; al 1 de enero de 2014 se habían emitido un total acumulado de apenas 19 certificados de insolvencia validados, mientras que al 30 de noviembre de 2018 se habían realizado 55 asesorías desde el inicio del sistema en 2010. Al 6 de abril de 2026, el padrón se mantiene prácticamente inalterado, con 17 AEI registrados, y el registro público de la Superir exhibe 40 certificados de insolvencia —con 315 copias de validación—, todos emitidos entre marzo de 2018 y noviembre de 2019, sin registros posteriores a esa fecha. Estadísticas disponibles [aquí](#).

⁵ La segmentación por niveles de ventas no excluye, por sí sola, a empresas con bajos ingresos, ya que el Estatuto Pyme no contempla un umbral mínimo para ser considerada empresa de menor tamaño. Con todo, determinadas estructuras societarias o de propiedad, así como la naturaleza de ciertas actividades, pueden impedir dicha clasificación, conforme a lo dispuesto en los incisos séptimo y octavo del artículo segundo del Estatuto Pyme. En cualquier caso, el uso de las ventas como criterio de segmentación puede resultar insuficiente para reflejar adecuadamente la situación financiera y el perfil de riesgo de las *startups* en etapas tempranas.

⁶ Asimismo, la eficacia del sistema depende críticamente de la figura del AEI, cuyo rol —si bien conceptualmente central— enfrenta limitaciones prácticas relevantes, en particular por la falta de claridad en sus incentivos económicos, su grado de independencia respecto del deudor y la ausencia de estándares definidos sobre el alcance y suficiencia de su análisis, así como de mecanismos efectivos de control de su actuación, lo que debilita su capacidad de contribuir a una reestructuración efectiva.

⁷ JEQUIER LEHUEDÉ, Eduardo (2023): *Curso de Derecho Comercial*, Tomo III: *Derecho Concursal*, Volumen 1: *Antecedentes, evolución y principios del derecho concursal. Presupuestos y órganos del concurso. Reorganización o cierre de micro y pequeñas empresas en crisis (art. undécimo, Ley N° 20.416). Modificaciones de la Ley N° 21.563 que moderniza los procedimientos concursales contemplados en la Ley N° 20.720 y crea nuevos procedimientos para micro y pequeñas empresas* (Santiago, Thomson Reuters, segunda edición), pp. 362-363.

⁸ HIDALGO-DÍAZ, Ana Elena et al. (2025): “[New Early Warning Tools for Insolvency Prevention in the European Context](#)”, en: *Tourism & Management Studies*, vol. 21, N° 3, pp. 53-70.

⁹ GURREA-MARTINEZ, Aurelio (2024): “[Insolvency Law as Catalyst for Growth](#)”, en: *Reinventing Insolvency Law in Emerging Economies* (Cambridge, Cambridge University Press), pp. 3-22.

0 Comentarios

 **Maria Concha** ▼

M

Sé el primero en comentar...



Comparte

Mejores Más recientes Más antiguos

Sé el primero en comentar.

Suscríbete

Política de Privacidad

No vendan mis datos

EL MERCURIO

Términos y condiciones de la Información © 2002 El Mercurio Online