

CIRCULAR EXTERNA No. 029
(29 NOV. 1997)

Señores

LIQUIDADORES
Personas Jurídicas en Liquidación Obligatoria

Ref.: REGLAS PARA LA ENAJENACIÓN DE ACTIVOS.

Para que los Liquidadores puedan ejecutar los actos que tiendan a facilitar la preparación y realización de una liquidación del patrimonio del deudor, en forma rápida y progresiva (artículo 166, numeral Ley 222-95, se establecen unas pautas para que puedan llevar a feliz término la realización de los activos, preferiblemente en bloque, o en estado de unidad económica, y si no pudiere hacerse en esta forma, enajenando separada ente los distintos elementos (artículo 194, numeral 1o., íbidem).

La enajenación de establecimientos de comercio se preferirá en bloque o en su estado de unidad económica, en caso de no poder hacerse en esa forma se efectuará separadamente por sus distintos elementos.

En la misma forma se procederá en caso de liquidación de sociedades propietarias de establecimientos de comercio y de participaciones de que varias personas sean condueñas (artículo 517, Código de Comercio)

Forman parte del establecimiento de comercio la enseña o nombre comercial , las marcas de productos y servicios; los derechos del empresario sobre las invenciones, creaciones industriales o artísticas, que se utilicen en las actividades del establecimiento; las mercancías en almacén o en proceso de elaboración, los créditos y demás valores similares; el mobiliario y las instalaciones ; los contratos de arrendamiento, el derecho de arrendamiento de los locales en que funciona si son de propiedad del empresario; las indemnizaciones que, conforme a la ley, tenga el arrendatario; el derecho a impedir la desviación de la clientela y a la protección de la fama comercial; los derechos y obligaciones mercantiles derivados de las actividades propias del establecimiento (artículo 516, Código de Comercio).

Lo anterior dada la importancia que representa la enajenación pronta de tales activos y establecimientos para evitar mayores perjuicios, tales como mas gastos de mantenimiento y administración, el lucro cesante de la improductividad (pues generar pérdidas que no responden su valorización); y en los activos muebles se puede generar su depreciación y obsolescencia, etc.; lo cual va en detrimento del patrimonio del deudor en liquidación.

1.- INVENTARIO.

Para lograr el propósito antes señalado, el liquidador deberá elaborar el inventario de los activos que conforman el patrimonio al liquidador y presentarlo a la Superintendencia de Sociedades dentro de los 30 días siguientes a la aceptación del cargo (artículo 166, numeral 3o. ídem), debidamente verificado por la junta asesora (artículo 166, numeral 3o. y 180 ídem).

2.- AVALUO PREVIO.

Aprobado el inventario, la junta asesora ordenará su avalúo, para lo cual designará personas naturales o jurídicas idóneas, a quienes se le señalará el término dentro del cual deben cumplir su encargo; entratándose de bienes cotizados en bolsa o cuando se trate de enajenación especial, no se requerirá dicho avalúo.

Los avalúos de inmuebles pueden ser llevados a cabo por una lonja de propiedad raíz o por una inmobiliaria reconocida, certificada y agrupada en la lonja.

El avalúo no debe ser un obstáculo para la realización de los bienes, sino que debe servir de parámetro para impulsar las negociaciones pertinentes. Es importante que al solicitar un avalúo se le ponga de presente al evaluador la situación en que se encuentra el propietario del bien, toda vez que ella influye en su valor.

Una vez aprobado el avalúo se procederá a la enajenación de los bienes, en los términos de las Ley 222 (artículo 181 ejusdem).

3.- VENTA DE ACTIVOS.

En lo sucesivo si es posible, los liquidadores para efectos de la venta de los activos deben incurrir en costos por conceptos de comisiones, a no ser que sea indispensable acudir a la venta por medio de este sistema para agilizarla. El servicio se debe contratar sin exclusividad y previa información a la junta asesora sobre su justificación y condiciones.

En el proceso de enajenación debe haber claridad acerca de los objetivos perseguidos, una mejor realización de los bienes para atender eficazmente las acreencias del deudor.

Las ventas adoptando la experiencia del Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (obra "El fondo de Garantías de Instituciones Financieras y la Privatización de los Bancos Oficializados, Enseñanzas para el futuro"), deben observar:

Tener en cuenta que la fijación del precio es importante, y recordar que es imposible imponer al mercado una valoración de las empresas diferente a la que arrojen los criterios comerciales de uso común.

Se tiene como referencia mínima para seleccionar la mejor oferta de compra de activos de una entidad en liquidación, el representativo del valor comercial del bien, el cual se señala de acuerdo a la naturaleza del bien y la forma de venta. El precio de venta debe igualar o superar el precio mínimo de referencia.

Aislar en forma clara y precisa las contingencias derivadas de decisiones o actuaciones anteriores a la compra, pues los compradores buscan tener el camino despejado frente a estas contingencias y obtener un resultado positivo que les permita reducir el riesgo o financiar el crecimiento del negocio.

Siempre habrá alguien que proteste contra los criterios usados para la venta o frente al proceso de selección de los compradores, pero lo importante es que no entorpezca la venta misma. La presencia de la inversión extranjera es importante.

4.- FORMA DE VENTA.

4.1. NEGOCIACION DIRECTA:

Cuando el interesado, sin mediar oferta pública, presente una oferta de compra beneficiada para la liquidación y que cumpla los requisitos de la Ley 222/95 y esta circular.

4.2 OFERTA PÚBLICA :

Es la dirigida a personas indeterminadas a través de avisos en periódicos de amplia circulación nacional y/ o local o de entidades especializadas, como martillos públicos, sociedades inmobiliarias, galerías de arte, concesionarias de automotores, entidades fiduciarias o bolsas de valores, con las cuales se puede contratar los servicios de enajenación.

La adjudicación en venta se debe resolver siempre y cuando se presente mínimo una oferta que iguale o supere el precio mínimo de referencia determinado previamente para el bien en venta, o en caso contrario, contando con la previa autorización de la junta asesora, para lo cual el liquidador debe presentar la respectiva solicitud de autorización debidamente justificada.

4.3 POR MEDIO DE BOLSA DE VALORES :

La venta de bienes muebles, cotizados en bolsa de valores deberá hacerse por intermedio del comisionista de bolsa que sea escogido por la junta asesora (artículo 194, numeral 2o., ibídem).

El mecanismo de venta a través de la Bolsa de Valores de Bogotá es el siguiente:

a).- A TRAVES DE SOCIEDAD COMISIONISTA.- Cuando los muebles están inscritos en bolsa de valores y su monto sea pequeño, se debe emitir la orden a la bolsa, a fin de que los enajene al precio del mercado, por intermedio de una: sociedad comisionista, allegando los documentos que exija para el caso dicha institución, incluyendo un certificado emitido por el emisor, en donde conste que el título o títulos están en cabeza del liquidador, la cantidad que posee, el número de los mismos, su valor y demás datos pertinentes.

b) .- EN MARTILLO.- Cuando el lote de bienes muebles está inscrito en bolsa o en el Registro Nacional de Valores, su monto de mayor valor fijado para el efecto la referida bolsa, para su enajenación se debe ordenar a la bolsa para que los venda en martillo, indicando entre otras cosas, el precio básico de la oferta y el precio entre vuelta y vuelta; si es el caso, la condición de que se da todo el paquete o nada y allegando los documentos requeridos por esa entidad para el efecto .

Para los bienes muebles no inscritos en bolsa, la venta se realizará directamente por el liquidador, por un valor no inferior al avalúo (artículo 194, numeral 3o., Ley 222/95).

4.4 INMUEBLES :

La enajenación de inmuebles se efectuará directamente por el liquidador o por una compañía dedicada a finca raíz, previamente aprobada por la junta asesora (artículo 194, numeral 4o. ídem.).

Para la efectividad de la venta del inmueble a través de una inmobiliaria se requiere otorgarle la exclusividad por un tiempo determinado, a fin de que se voten los recursos necesarios para divulgar y realizar la enajenación.

Las tarifas que cobran las inmobiliarias por sus servicios son diferentes, por lo cual se debe solicitar varias cotizaciones y escoger la oferta mas adecuada.

4.5. VENTA DE TODA CLASE DE ACTIVOS, Y LA EMPRESA EN BLOQUE A TRAVÉS DEL MARTILLO DEL BANCO POPULAR :

El mecanismo para realizar los bienes por medio del Martillo del Banco Popular, en todas las ciudades en donde el citado banco presta sus servicios, es el siguiente:

Si es un vehículo para matricular se debe aportar el manifiesto de importación y doble juego de improntas.

Para su traspaso se adjuntan la tarjeta de propiedad, factura de compra y/o manifiesto de importación.

Es necesario pagar los gravámenes pertinentes arancel e IVA. y si el vehículo fue importado con exención de impuestos se debe dar cumplimiento a lo dispuesto en el Decreto 1009/92. La entidad debe realizar este trámite ante la DIAN. El martillo tiene contratado un intermediario aduanero especializado para efectuar los trámites respectivos.

El costo de honorarios a la fecha es de \$ 130.000 mas el IVA correspondiente, por formulario, cuyo valor puede ser descontado del producto del remate junto con los gravámenes liquidados, previa autorización de la entidad deudora. La entidad deberá entregar los vehículos a paz y salvo por concepto de impuesto de rodamiento, multas y partes, multas por certificado de movilización y sin pendientes y cumplir los demás requisitos que exija el martillo a la fecha de la venta.

Para el trámite de enajenación de elementos se debe enviar al martillo la relación de los mismos, con precio base del remate. Los costos a la fecha, ocasionados por el servicio del martillo son : comisión del 5% sobre el valor total adjudicado, impuesto IVA 16% de ley, liquidado sobre la comisión y gastos de publicación, costo que se prorrateará en caso de que se remate con otras entidades, y demás requisitos exigidos por el martillo.

Para la venta de bienes inmuebles urbanos y rurales, el martillo realizará por cuenta de la entidad, la comercialización y venta al mejor postor, en el estado y condiciones de conservación en que se encuentren, bajo la modalidad de pública subasta u otra modalidad que previamente se determine.

Para el efecto se requiere, entre otras cosas, la relación completa de los inmuebles a enajenar, indicar su ubicación, uso, descripción detallada (avalúo comercial o del Agustín Codazzi), planos o levantamientos topográficos y valor base de remate.

El martillo presta otros servicios adicionales, directamente o contratados, para el estudio jurídico de los títulos, avalúos comerciales, levantamiento, topógrafos, planos arquitectónicos, demarcaciones y conceptos de planeación sobre usos y actividades permitidas en los predios, elaboración de contratos de compra venta, minutas para elevar a escritura pública, procesos, trámites ante notaría, etc.

La estrategia de publicidad del martillo es a través de avisos publicitarios en medios masivos o especializados, folletos o catálogos, videos, fotos, estudio de área de influencia, bases de datos, marcados especializados, etc.

4.6 . ENAJENACIÓN ESPECIAL :

Cuando se trate de bienes o mercancías en inminente estado de deterioro o de las cuales se tema razonablemente que puedan deteriorarse o destruirse, podrá el liquidador, previa aprobación de la junta asesora, enajenar, dichos bienes, aún cuando no estén avaluados, o por un valor inferior a aquél en el que hubieren sido estimados (artículo 195, ibídem.).

4.7. POR MEDIO DE UNA SOCIEDAD FIDUCIARIA:

Se presenta este caso cuando la fiduciaria actúa como liquidador de la entidad deudora, toda vez que cumple funciones administrativas y responde hasta por leve culpa. Dicha entidad en orden de cumplir su misión intenta hacer proyectos de salvamento de la empresa, o su venta como tal, o la enajenación en bloque de los activos, según el caso, en el término perentorio fijado, y se encarga de hacer todo el proceso de oferta, divulgación y venta.

4.8. ACTIVOS Y PASIVOS QUE PUEDEN SER OBJETO DE COMPENSACION LEGAL :

La compensación tiene lugar cuando dos personas, por derecho propio sean recíprocamente acreedora y deudora la una de la otra, y si quedare un saldo insoluto a cargo de la entidad liquidada y a favor del acreedor, figurará en el patrimonio a liquidar y así habrá de reconocerse; si el saldo es favor de la entidad deudora y a cargo del acreedor, éste figurará como deudor de dicho saldo a favor del referido patrimonio.

4.9. FUSION :

Habrà fusión cuando la persona jurídica deudora se disuelva sin liquidarse para ser absorbida por otra.

Las condiciones de la fusión se deben pactar de acuerdo a las normas que regulan el tema, que para el caso de las sociedades comerciales son las establecidas en el Código de Comercio.

4.10. DACION EN PAGO:

Se pueden dar los activos en dación en pago. Si es posible pactar con el acreedor dicha dación a cambio de que él se comprometa a pagar otros compromisos del liquidado, sería provechoso, dado que el acreedor puede negociar los bienes en mejores condiciones que las del deudor.

4.11. ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO :

Las empresas generales de depósito tienen por objeto el depósito, conservación, custodia, manejo, distribución, compra y venta, por cuenta de clientes de mercancías (bienes) y de productos de procedencia nacional y extranjera (artículo 33, Régimen Financiero y Cambiario).

Estos organismos pueden ejercer estas actividades sin estar necesariamente ligados los activos al depósito, con excepción para la expedición de certificados de depósito, bonos de prenda y otorgamiento de créditos con base en el numeral 5, artículo 33 del Régimen Financiero (Circular Externa No. 7 de 1996, Superintendencia Bancaria).

5.- ALMACENAMIENTO DE LOS ACTIVOS.

Los activos de las entidades deudoras deben depositarse en bodegas habilitadas de acuerdo con la clase de bienes que se vayan a guardar en ellas, para su eficiente conservación y administración. La mayoría de los bienes deben estar retirados de las paredes y encarrillarlos, si es posible, en esteras de madera.

Si tales activos son delicados, como granos por ejemplo, se debe controlar su infestación, temperatura, fumigación, etc. Para realizar el eficiente almacenamiento de los bienes se puede recurrir a la asesoría de personas idóneas como los almacenes generales de depósito.

Los activos que tienen una calidad o clase diferente, o perteneciendo a especies distintas se pueden agrupar entre sí, siempre y cuando tengan las mismas características y cualidades esenciales, análogas o similares.

No podrán agruparse en grupos aquellos elementos que por su naturaleza sean susceptibles de deterioro o disminución considerable de valor, ni aquellos que puedan causar daño a otros efectos del mismo grupo por causa de su olor, filtración o carácter explosivo.

6.- REGLAS SOBRE ACTIVOS:

6.1. Bienes que amenacen deterioro o puedan causar daño a otros bienes, se deben enajenar en el menor tiempo posible, mediante subasta, por cualquier procedimiento comercial. Si no es posible su venta se le informa al deudor esta situación para que los retire en un tiempo prudencial, en caso de que no se verifique el retiro en este plazo y por motivo de salud pública no sea posible vender o transferirlos, se debe solicitar a la autoridad competente autorización para su destrucción.

6.2. Bienes abandonados: se designan así cuando los activos han sido abandonados por el deudor y los acreedores, pese a los esfuerzos que ha efectuado el liquidador para ubicarlos a fin de comunicarles esta situación.

El liquidador podrá vender estos bienes en subasta, por cualquier procedimiento comercial.

6.3. Mercancías en proceso de transformación dicho proceso, si se posible, se debe continuar y para el efecto el deudor deberá indicar :

La persona encargada del proceso de transformación o beneficio, lugar donde se verifique y breve descripción del proceso:

Fecha de iniciación y terminación del proceso.

Determinación del proceso o productos que se obtendrán, indicando su clase, cantidad y valor.

Esta circular rige a partir de la fecha.

Atentamente,

DARIO LAGUADO MONSALVE.

DLM/lmb