

El ránking del cumplimiento de contratos

- ANDRÉS OPPENHEIMER -
Periodista

Hay muchas razones por las cuales los países latinoamericanos están creciendo a un ritmo más lento que las naciones asiáticas, pero una de las más inadvertidas—y que requiere mayor atención—es que en la mayoría de los países de América Latina uno puede llegar a viejo antes de hacer cumplir un contrato de negocios.

Un nuevo estudio comparativo de 189 países del mundo, realizado por el Banco Mundial y la Corporación Internacional de Finanzas, contiene un interesante ránking de cuán fácil—o difícil—es hacer valer un contrato en cada país.

El estudio titulado “Haciendo negocios 2014” revela que es más fácil hacer cumplir un contrato entre dos empresas nacionales en China comunista, o en Rusia, que en Brasil, México, Colombia, Argentina o casi cualquier otro país latinoamericano.

Entre los datos escondidos en las últimas páginas del estudio, tenemos:

-En el ránking específico de cuán fácil es hacer cumplir un contrato en cada país, Rusia está en el puesto número 10 del mundo, China en el 19, Argentina en el 57, Chile en el 64, México en el 71, Venezuela en el 92, Ecuador en el 99, el Perú y Uruguay en el 105, Panamá en el 127, Brasil en el 121, Colombia en el 155 y Honduras en el 182.

-El tiempo promedio para que un tribunal haga cumplir un contrato es de 270 días en Rusia, 405 días en China, 426 días en el Perú, 590 días en Argentina, 610 días en Venezuela, 725 días en Uruguay, 731 días en Brasil, 1.288 días en Colombia y 1.402 días en Guatemala. La excepción a la regla es México, donde lleva 400 días, dice el estudio.

-El promedio de honorarios legales que deben pagarse para hacer cumplir un contrato es de un 11% del valor del contrato en China, el 13% en Rusia, el 16% en Brasil, el 20% en Argentina, el 29% en Chile, el 31% en México, el 36% en el Perú, el 44% en Venezuela, el 48% en Colombia, y el 50% en Panamá.



Augusto López-Claros, el autor principal del estudio, me dijo en una entrevista que no hay duda de que los sistemas judiciales arcaicos en los que los litigios se arrastran durante años contribuyen a desacelerar el crecimiento económico.

“En países donde los litigios se prolongan por mucho tiempo, los emprendedores van a pensarlo dos veces antes de firmar un contrato para un nuevo negocio”, explicó.

Asimismo, si uno está demandando a un proveedor por una mercadería que no ha recibido y que ya ha sido pagada, su dinero está paralizado y no puede ser usado para otros negocios. Y cuanto más elevados son los honorarios judiciales, menos ganas tendrán los emprendedores en iniciar nuevos negocios, agregó.

Comparativamente, muchos países asiáticos han reformado sus sistemas judiciales para agilizar el cumplimiento de los contratos.

En Singapur, un país que hasta no hace muchas décadas era caótico y corrupto, solo lleva un promedio de 150 días hacer valer un contrato, afirma el estudio. En Corea del Sur, otro país con una historia similar, solo tarda un promedio de 230 días. En EE. UU., 370 días, añade.



ILUSTRACIÓN: VÍCTOR AGUILAR

Jean Michel Lobet, otro de los autores del informe, me dijo que algunos países asiáticos como Malasia están acelerando los juicios comerciales gracias a la creación de grupos de jueces especializados en litigios comerciales.

Corea del Sur, a su vez, está acortando cada vez más los tiempos de los juicios comerciales gracias al creciente uso del litigio electrónico, que permite a las empresas presentar demandas online. Casi todos los procedimientos judiciales allí pueden hacerse por Internet, 24 horas por día, los siete días de la semana.

Al conducir los litigios electrónicamente, Corea del Sur usa menos papel, elimina la necesidad de depósitos para archivar los testimonios, y—lo que es más importante—agiliza enormemente el acceso a los documentos, explicó Lobet.

Mi opinión: la tardanza en resolver disputas comerciales no solo frena el crecimiento económico en muchos países latinoamericanos, sino que también empuja a millones de emprendedores a operar en la economía subterránea.

No es una coincidencia que el 56% de la población de Latinoamérica trabaje en la economía informal y no pague impuestos, según cifras del Banco Interamericano de Desarrollo. Si no se puede hacer valer un contrato, ¿para qué firmarlo?

A juzgar por este nuevo ránking, varios presidentes latinoamericanos harían bien en enviar sus ministros de Justicia de visita por Singapur, Corea del Sur y Malasia, para averiguar cómo hicieron estos países en pocos años para reducir el papelero y agilizar los juicios comerciales.

(c) 2013 El Nuevo Herald, distribuido por Content Agency LLC.