

CONFERENCIA — LEY 2445 DE 2025

Blindaje de los Créditos de los Fondos Mutuos de Inversión

Estrategias preventivas y de defensa frente a la insolvencia del afiliado

Antecedentes de la Ley 2445 de 2025

1

1995

Ley 222 de 1995

Concordato y liquidación de personas jurídicas y naturales, comerciantes y no comerciantes.

2

2010

Ley 1380 de 2010

DEROGADA

Declarada inconstitucional por la Corte Constitucional.

3

2012

Ley 1564 de 2012

Código General del Proceso — incorporó los trámites de insolvencia para personas naturales no comerciantes.

Objeto de la Ley 2445 de 2025

Modifica el Código General del Proceso con cuatro grandes propósitos

1

Incorporar a algunos comerciantes (pequeños comerciantes) al régimen de insolvencia de no comerciantes.

2

Corregir interpretaciones contradictorias de los jueces que generaron estancamiento en los procesos.

3

Flexibilizar la negociación de deudas y la liquidación patrimonial.

4

Agilizar la liquidación patrimonial y garantizar la entrega efectiva de bienes a los adjudicatarios.

Finalidad y principios

FINALIDAD

Reintegro del deudor a la actividad productiva nacional

PRINCIPIOS

- Presunción de buena fe de las partes.
- Legítima expectativa del acreedor respecto del cumplimiento de la obligación.

Clases de trámites y competencia

CLASES DE TRÁMITES DE INSOLVENCIA

- Negociación de deudas.
- Convalidación de acuerdos privados.
- Liquidación patrimonial.

COMPETENCIA

- Centros de conciliación avalados por el Ministerio de Justicia y del Derecho — incluida la virtualidad.
- Notarías del lugar de domicilio del deudor.
- Jueces civiles (municipales o del circuito), en las controversias puntuales que la ley les asigna dentro del trámite.

Supuestos del trámite de negociación de deudas

Cesación de pagos

Incumplimiento de obligaciones

- Dos (2) o más obligaciones.
- A favor de dos (2) o más acreedores.
- Mora superior a 90 días.

Procesos de cobro en curso

- Dos (2) o más procesos de cobro, judicial o extrajudicial.
- Incluye procesos ejecutivos, de ejecución especial o de restitución por mora en cánones.

Umbral mínimo del pasivo

- Las obligaciones en mora deben representar un porcentaje mínimo del pasivo total del deudor.

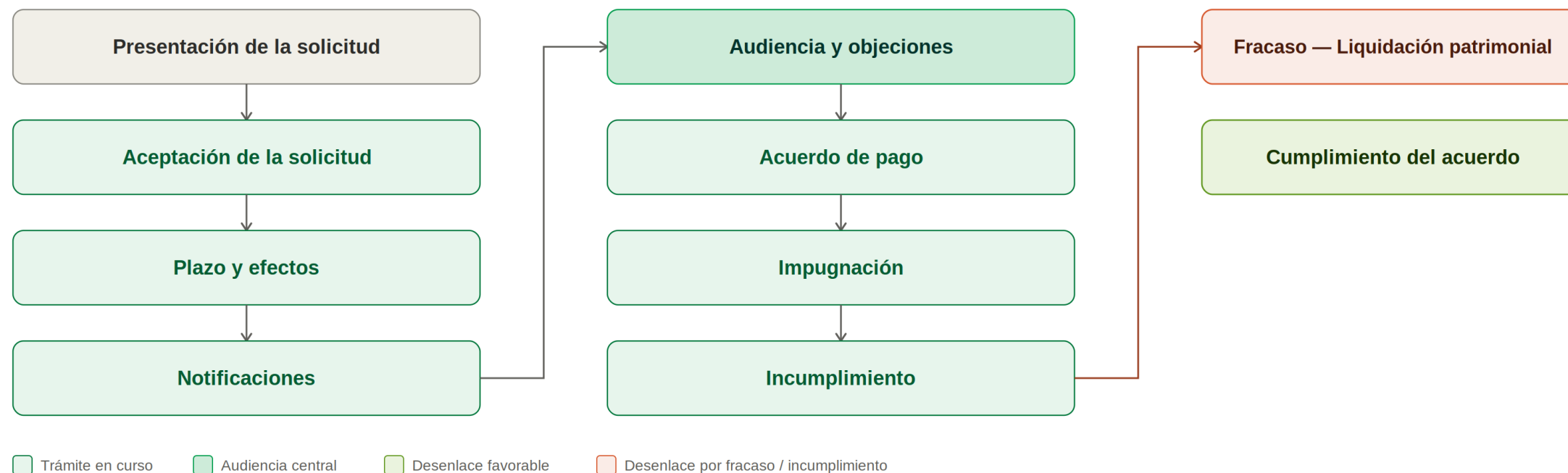
Efectos de la aceptación de la negociación de deudas

- 1. Suspensión de los procesos ejecutivos y de cobro que cursen contra el deudor.
- 2. Suspensión de medidas cautelares y limitación para decretar nuevas sobre los bienes del deudor.
- 3. Imposibilidad de adelantar diligencias judiciales y/o extrajudiciales de cobro contra el deudor.
- 4. Suspensión de los descuentos de nómina, de productos financieros o por libranza, y de cualquier forma de pago o abono automático.
- 5. Prohibición de suspender la prestación de los servicios públicos domiciliarios.
- 6. Imposibilidad de solicitar el inicio de otro procedimiento de insolvencia, en los supuestos y términos establecidos.
- 7. Interrupción de los términos de prescripción e inoperancia de la caducidad.
- 8. Se fija la duración del procedimiento de negociación de deudas.

Ruta del trámite de negociación de deudas

De la solicitud al desenlace del proceso

Ruta del trámite de negociación de deudas — Ley 2445 de 2025



Nota: la impugnación y el incumplimiento son eventuales — solo se activan si ocurren. Cualquiera de las dos rutas, de no subsanarse, conduce a la liquidación patrimonial.

Estrategias procesales en la negociación de deudas, la convalidación del acuerdo privado y la liquidación patrimonial

- 1 Verificación de los supuestos de la norma.
- 2 Revisión de los documentos y de la información aportada por el deudor.
- 3 Comprobación de la calificación y graduación del crédito del Fondo.
- 4 Evaluación sobre la iniciación de otras acciones judiciales y penales.
- 5 Revisión de que el acuerdo cumpla con los requisitos legales.

Convalidación de acuerdos privados

Procede cuando...

El deudor aún no se encuentra en cesación de pagos, pero prevé que ocurrirá dentro de los 120 días siguientes.

Existen dificultades económicas que afectan su capacidad de pago.

Ya celebró un acuerdo privado con sus acreedores.

El acuerdo fue suscrito por acreedores que representan más del 60 % del capital de las obligaciones.

La liquidación patrimonial

Cuándo se activa y quién la dirige

SE ACTIVA EN CUATRO ESCENARIOS

1

La negociación de deudas fracasó.

2

Un acuerdo resultó nulo y no se corrigió.

3

Un acuerdo se incumplió y no se pudo reformar.

4

El deudor la solicita directamente porque ya no tiene bienes que negociar.

APERTURA: QUIÉN LA DIRIGE

1

El juez nombra un liquidador y dos suplentes desde el mismo auto que abre el proceso.

2

En ciertos casos, el propio deudor puede actuar como su liquidador — con amparo de pobreza, o a solicitud de acreedores con mayoría calificada.

3

El liquidador que incumpla sus funciones puede ser removido en cualquier momento.

Efectos de la apertura de la liquidación

QUÉ SE CONGELA DE INMEDIATO

- ✗ No hay pagos, ni compensaciones, ni daciones en pago, ni acreedores ejecutando garantías por su cuenta.
- ✗ Todos los bienes del deudor pasan a integrar una sola masa.
- ✗ Cualquier proceso de cobro en curso se remite al liquidador — deja de tramitarse por separado.

EL PLAZO PARA LOS ACREEDORES

- 1 Se abre una ventana de tiempo para presentarse formalmente y hacer valer el crédito.
- 2 Quien ya estaba reconocido en la negociación previa entra automáticamente, sin trámite adicional.
- 3 Vencido el plazo, se abre un espacio para objetar los créditos presentados.

El inventario y las salidas antes del reparto forzoso

¿CUÁNTO HAY REALMENTE PARA REPARTIR?

- 1 El liquidador arma un inventario valorado con todo lo que tiene el deudor.
- 2 Si alguien no está de acuerdo con esos valores, puede aportar un avalúo distinto.
- 3 El juez resuelve, en una sola decisión, tanto los créditos como el inventario.

DOS SALIDAS ANTES DEL REPARTO FORZOSO

OPCIÓN A

Deudor y acreedores pactan un nuevo acuerdo de pago que detiene todo el proceso.

OPCIÓN B

Pactan directamente cómo se repartirán los bienes, sin esperar la decisión del juez.

La audiencia de adjudicación

CÓMO SE REPORTE

- 1 El juez reparte los bienes con reglas estrictas: primero el dinero, luego los inmuebles, después los muebles.
- 2 Se respeta la igualdad entre acreedores de la misma categoría.
- 3 Cada acreedor debe aceptar expresamente lo que le toca — si no dice nada, se entiende que lo rechaza y pasa a otro.

CUANDO ALGUIEN PREFIERE COMPRAR

- Cualquier interesado puede ofrecer comprar un bien por un valor igual o superior al del inventario, antes de que se reparta.
- Se abre un espacio corto para que otros mejoren esa oferta antes de decidir a quién se le vende.

Cuánto hay que esperar para volver a pedir el beneficio

SI CUMPLIÓ UN ACUERDO DE PAGO

5 AÑOS

Contados desde que terminó de pagar, para solicitar un nuevo proceso.

Si desistió del trámite, corre el mismo plazo de 5 años, desde la fecha en que se aceptó el desistimiento.

SI PASÓ POR LIQUIDACIÓN PATRIMONIAL

10 AÑOS

Si logró que sus deudas pendientes se convirtieran en obligaciones naturales.

5 AÑOS

Si alcanzó a cubrir con sus bienes el total de lo que debía.

15 AÑOS

Si le negaron ese beneficio — por ejemplo, por ocultar bienes.

Una política de crédito integral

1

Fijar límites entre el monto del crédito y el valor de los aportes consolidados.

2

Exigir codeudores, fianza o garantías adicionales cuando el crédito supere ese límite prudencial.

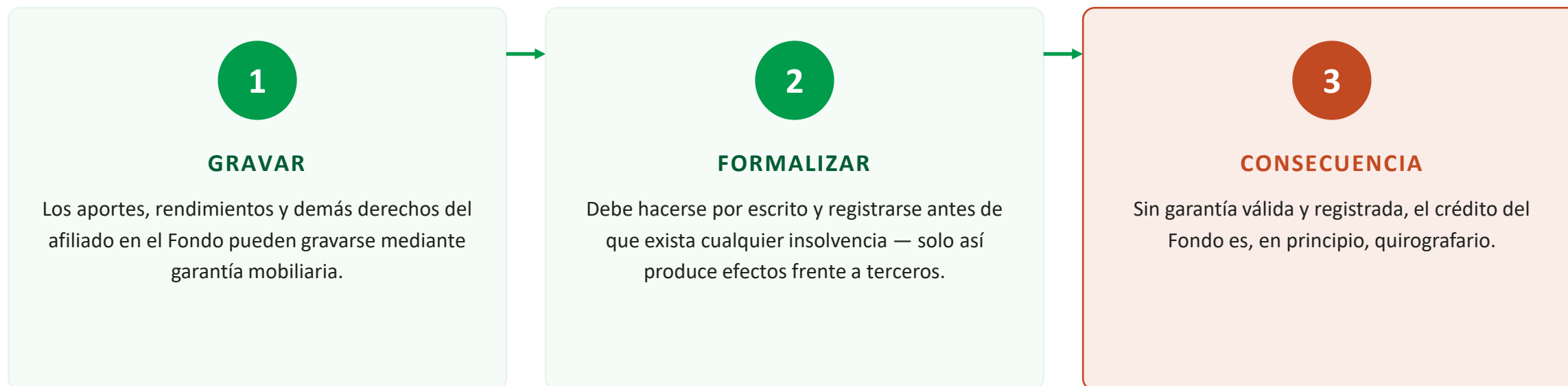
3

Incorporar el «deterioro crediticio objetivo» del afiliado como causal de vencimiento anticipado — proporcional y transparente, no arbitraria.

4

Muchos fondos ya tienen la figura de pignoración y compensación en sus estatutos: el reto es que se cumplan los requisitos actuales de constitución, de garantía mobiliaria y su registro.

Constituir y registrar la garantía correctamente



Un modelo de gestión de riesgo

ELEMENTOS DEL MODELO

Señales objetivas de deterioro

Cláusulas de aceleración transparentes

Garantía mobiliaria registrada

Monitoreo temprano

Protocolo interno ante la insolvencia

Alinearlo con las normas de protección al consumidor financiero, para que se vea como buena práctica prudencial y no como una medida desproporcionada.

¿Qué gana el Fondo si hizo bien la tarea antes?

- Con garantía válida y registrada, el Fondo puede pedir que se le reconozca como acreedor garantizado, hasta el valor cubierto por esa garantía.
- Si la deuda supera el valor de la garantía, el excedente se trata como quirografario — y ahí sí compite en igualdad con los demás acreedores comunes.

Lo que la garantía NO le permite hacer

Tener garantía no significa poder ejecutarla libremente por su cuenta.

EL FONDO SIGUE SUJETO A

Los efectos de la aceptación del trámite

La suspensión de ejecuciones

Las decisiones del conciliador o del juez

La calificación de créditos

Las reglas de venta de los bienes

La garantía define cuánto y con qué prioridad cobra — no lo saca del proceso colectivo.

“

**El reto no es crear figuras nuevas.
Es actualizar lo que ya existe para que sea jurídicamente
eficaz.**

La diferencia entre un Fondo protegido y uno expuesto no se decide en la audiencia — se decide en el reglamento de crédito, en el contrato y en el registro, mucho antes de que el problema aparezca.