

# COVID-19 | NEGOCIOS EN MARCHA E INSOLVENCIA - ALGUNOS ASPECTOS LEGALES A TENER EN CUENTA

La pandemia mundial del COVID-19 ha generado una grave situación que afecta todos los ámbitos de la sociedad. La economía, el comercio, los negocios y el desarrollo empresarial de variada índole no resultan ajenos a esta inevitable realidad. Son evidentes las consecuencias que a nivel económico, financiero, laboral y legal se han generado y se generarán por cuenta de una situación como la actual.

En consideración a las posibles afectaciones que puedan sufrir las empresas, Posse Herrera Ruiz preparó este documento describiendo algunos de los mecanismos legales disponibles que pueden emplear las empresas para garantizar su continuidad, incluyendo, un resumen de los aspectos principales del régimen de insolvencia y algunas consideraciones relacionadas con el mercado de fusiones y adquisiciones de compañías en dificultad o crisis.

Si bien hay múltiples medidas que está emitiendo el Gobierno colombiano para apoyar en esta situación crítica a las empresas, en temas tales como laboral, tributario, créditos, calificación de riesgo crediticio, societarios, arriendos, entre otros, que hemos resumido en otros memorandos que con gusto compartiremos con ustedes,

así como el apoyo que las entidades financieras han venido expresando que darán a las refinanciaciones, es evidente que habrá múltiples empresas a las que, por diversas razones, tales como el aumento de la rotación de cartera, cartera morosa, pérdida de mercado, aumento de la tasa de cambio del peso frente al dólar, reducción general del consumo, vencimientos de endeudamiento, alta carga laboral, etc., les resultarán insuficientes todos esos apoyos y no tendrán opción distinta que acudir a los remedios que la ley trae para empresas en crisis, en situaciones de insolvencia, o en riesgo de caer en ella.

Dado lo anterior, queremos compartir con ustedes en las breves líneas que siguen, algunas reflexiones generales (y por tanto sin perjuicio del análisis particular que naturalmente deba hacerse en cada caso) sobre los remedios que aplican en situaciones de insolvencia y algunas consideraciones sobre las alternativas para la compra y venta de activos y compañías en el contexto de compañías que se encuentren en situación de insolvencia.

## 1. Mecanismos legales - judiciales y extrajudiciales- para enfrentar situación de dificultad para cumplimiento de obligaciones.

La ley colombiana establece mecanismos legales, judiciales y extrajudiciales, a los que pueden acogerse los empresarios que se encuentren en situaciones complejas que afecten su solvencia, y por tanto la viabilidad u operación normal de sus actividades comerciales.

Además de estos mecanismos, que describiremos abajo, la ley permite a los empresarios renegociar sus contratos existentes y en ejecución ante la ocurrencia y comprobación de circunstancias como las actuales que, por extraordinarias y complejas, suelen agravar en forma excesiva el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los comerciantes. También la posibilidad de celebrar los acuerdos pre-insolvencia con un grupo de acreedores; y, la posibilidad de celebrar los acuerdos privados o acuerdos de reorganización dentro del régimen de insolvencia de la Ley 1116.

La selección de la alternativa relevante exige un análisis específico para cada empresa y situación, teniendo en cuenta tanto la velocidad o tiempos de acuerdo, como la viabilidad financiera de la empresa, los costos de lograr la solución, y las afectaciones que se deriven de una u otra alternativa.

Posse Herrera Ruiz ha analizado el tema cuidadosamente y ha evaluado los conceptos generales relacionados con la fuerza mayor y teoría de la imprevisión, y su aplicabilidad a la situación actual. Si ustedes requieren un análisis bajo la perspectiva de estas figuras, bien en términos generales, o bien en términos específicos, respecto de un determinado contrato o los negocios de un cliente, no dude en comunicarse con nosotros.

Con base en nuestra experiencia, la renegociación de sus contratos de manera individual y privada, con sus acreedores y deudores, para convenir sólo con efectos inter-partes, alivios durante un periodo transitorio, por ejemplo, conviniendo, entre otros, plazos de gracia, suspensión de obligaciones, ajustes de precios o plazos de entrega, es la solución que, bajo la consideración de velocidad, costos, y beneficios, resulta más ventajosa para ambas partes.

Respecto de la asesoría para la negociación y celebración de estos acuerdos, la firma tiene amplísima experiencia, con interacción de sus áreas de derecho corporativo, derecho financiero, y, cuando involucra esas industrias, las áreas de infraestructura y de recursos naturales. En todos los casos, con apoyo de las áreas de tributario y litigios.

Ahora bien, puede ocurrir que, dada la dimensión de la crisis provocada por el COVID-19 y las afectaciones que esta genere, no sea suficiente celebrar esos acuerdos individuales y con efectos inter-partes de renegociación; y, por tanto, la alternativa relevante sea celebrar: (i) acuerdos que incluyan una pluralidad de acreedores, que concentren la parte sustancial del pasivo, y por tanto con los que basta llegar a acuerdos inter-partes, antes de un trámite de insolvencia; o, (ii) acuerdos con efectos vinculantes frente a todos los acreedores, incluso aquellos que no hayan expresado su consentimiento, de acuerdo con el principio de universalidad del régimen de insolvencia, bajo las reglas de la ley 1116. Respecto de estos, a continuación, ampliamos algunas consideraciones.

## 2. Mecanismos legales para enfrentar situaciones de Insolvencia.

De conformidad con la ley aplicable, la insolvencia es la incapacidad, temporal o permanente<sup>1</sup>, de un comerciante para atender sus obligaciones pecuniarias. Dicha situación se da por la disminución parcial o total de los ingresos periódicos del deudor, y que supera sus compromisos de caja. Si la incapacidad de un comerciante para atender sus obligaciones pecuniarias es de carácter permanente e implica la no continuidad de la empresa, en lugar de iniciar un procedimiento de reorganización podría darse lugar para que se adelante la liquidación judicial de la sociedad.

Esta disminución se puede generar por circunstancias que afectan la ejecución normal de un negocio como lo es la situación generada por el COVID-19.

Los procesos de reorganización bajo el Régimen de Insolvencia es un trámite de carácter concursal que, con mayor o menor grado de participación estatal, promueve un empresario en dificultades de caja, con el fin de celebrar un acuerdo con la mayoría de sus acreedores, que vincule a todos, para encontrar una manera ordenada de reorganizar su actividad económica, continuar con la empresa y cumplir en forma adecuada con sus obligaciones. Típicamente consiste en un acuerdo de pago de los pasivos, respetando las órdenes de prelación legal, dentro de los plazos y cuotas que las proyecciones de la empresa soporten, y con una significativa rebaja en las tasas de interés que se cobran. Excepcionalmente comprenden otras medidas tales como capitalizaciones de deuda, condonación parcial de pasivos, enajenación de activos, entre otros.

<sup>1</sup> Si la incapacidad de un comerciante para atender sus obligaciones pecuniarias es de carácter permanente e implica la no continuidad de la empresa, en lugar de iniciar un procedimiento de reorganización podría darse lugar para que se adelante la liquidación judicial de la sociedad.

## a. ¿Cómo se ingresa al Régimen de Insolvencia?

Para solicitar la admisión al Régimen de Insolvencia, se requiere acreditar cualquiera de las siguientes condiciones:

- i. Estar en incumplimiento de dos o más obligaciones, por más de 90 días, las cuales representan el 10% de su pasivo corriente, o
- ii. Que se acredite por parte del deudor que se estará en situación de incapacidad de pago inminente, por cuenta de la generación de condiciones en el respectivo mercado o en su organización o estructura, que afecten o razonablemente puedan afectar en forma grave, el cumplimiento normal de sus obligaciones, con un vencimiento igual o inferior a un año.

Además, para el momento de solicitar su admisión al Régimen de Insolvencia, un comerciante debe comprobar que:

- i. No se ha vencido el plazo establecido en la ley para enervar las causales de disolución.
- ii. Cumple con las obligaciones de comerciante establecidas en el Código de Comercio<sup>2</sup>.
- iii. Se encuentra al día en el pago de las mesadas pensionales, bonos y títulos pensionales exigibles.
- iv. No tiene a su cargo obligaciones fiscales vencidas por retenciones de carácter obligatorio, o por aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

Quien desee presentarse y ser admitido al Régimen de Insolvencia en un proceso de reorganización puede hacerlo ante el juez competente (generalmente es la Superintendencia de Sociedades). Esta entidad evaluará los requisitos de admisión, aceptará al deudor en procedimiento de insolvencia y vigilará el trámite para que se pueda alcanzar y celebrar un acuerdo de reorganización dentro de los términos establecidos en la ley.

## b. Alternativas o posibles resultados de un Proceso de Reorganización.

*Las partes. El deudor, sus Acreedores, el Promotor y Juez de Insolvencia.*

Una vez el juez admite a un deudor al proceso de reorganización, designará un promotor quien quedará inscrito en el registro mercantil de la cámara de comercio correspondiente. El promotor será quien auxiliará al deudor en la negociación, análisis, diagnóstico y elaboración del acuerdo de reorganización con los acreedores (quienes deberán votar en favor o en contra de este). Será también quien difunda la información financiera, administrativa, contable o de orden legal del deudor en proceso de reorganización. El juez del caso conocerá del acuerdo y su proceso de negociación en los términos de la Ley 1116.

<sup>2</sup> Que básicamente son: llevar su contabilidad en debida forma, inscribirse en el Registro mercantil, registrar los libros de contabilidad o libros de comercio, conservar los documentos y soportes relacionados con su actividad.

En los casos de personas jurídicas que inicien un proceso de reorganización, el promotor puede ser un representante legal del deudor, un auxiliar de la justicia que el juez designe para el efecto, o la persona que se elija mediante el mecanismo de selección excepcional previsto en el Decreto 2130 de 2015.

Debe anotarse que, por el hecho de ser admitido en un trámite de reorganización, un comerciante no pierde la administración de su negocio, ni tendrá que contar con un coadministrador de sus actividades en el promotor o en el juez concursal. Al efecto, la ley establece que mientras la compañía se reorganiza sus órganos de administración no cesarán sus funciones y continuará siendo manejada por quienes cuentan con tal capacidad corporativa y hubieran sido designados para tal efecto. En suma, el promotor no es un coadministrador. Solo de manera excepcional, y por cierto inusual, la Superintendencia puede tomar medidas de remoción de los administradores de la empresa.

#### *Efectos de un Procedimiento de Reorganización.*

Quien solicita la admisión a un proceso de reorganización o la validación de un acuerdo extrajudicial de reorganización (según se explica abajo) genera unos efectos que buscan la protección de su patrimonio y de su negocio, a fin de facilitar la reorganización de la empresa. Tales efectos son:

- i. Suspensión de los procesos ejecutivos y de restitución de bien arrendado en contra del deudor.
- ii. No iniciación de nuevos procesos ejecutivos o de restitución de bien arrendado.
- iii. Prohibición para el deudor para enajenar activos por fuera del giro ordinario del negocio.
- iv. Imposibilidad para el deudor de pagar acreencias anteriores al inicio del trámite en términos distintos a los de la reorganización.
- v. Atención prioritaria de nuevos gastos que se causen para el deudor a partir de la admisión de la solicitud de reorganización.
- vi. Continuidad de contratos existentes y prohibición expresa para su terminación por el hecho de encontrarse en reorganización.
- vii. La adopción de reformas estatutarias.
- viii. La prohibición para constituir y ejecutar garantías o cauciones que recaigan sobre bienes propios del deudor.
- ix. Imposibilidad para el deudor de efectuar compensaciones, pagos, arreglos, desistimientos, allanamientos, terminaciones unilaterales o de mutuo acuerdo de procesos en curso.
- x. Prohibición para el deudor de efectuar conciliaciones o transacciones.

### *Posibles Resultados de un Proceso de Reorganización.*

Un Procedimiento de Reorganización puede finalizar de dos maneras:

- i. Alcanzando un acuerdo de reorganización con los acreedores del deudor, que deberá ser confirmado por el respectivo Juez<sup>3</sup>; o
- ii. Con la liquidación judicial del deudor, que tendrá lugar por (1) el incumplimiento de la obligación del deudor de presentar un acuerdo de reorganización en el término de cuatro (4) meses luego de fijados los créditos y derechos de voto en forma definitiva, (2) por el incumplimiento del mismo acuerdo de reorganización, (3) por el incumplimiento en la atención de los gastos de administración o (4) por el acaecimiento de las causales de liquidación judicial inmediata.

### *Acuerdos Extrajudiciales de Reorganización.*

La otra posibilidad con la que cuenta un deudor es negociar y celebrar un acuerdo extrajudicial y privado de reorganización (es decir, bajo la opción que prevé la Ley 1116), en forma directa con la mayoría de sus acreedores, y luego validarla ante la Superintendencia de Sociedades. La negociación del mismo se inicia antes del ingreso de un proceso de reorganización. Aprobado el acuerdo, este tiene efectos universales, y por tanto vincula a todos los acreedores.

En esta alternativa, el deudor debe notificar a sus acreedores del inicio de las negociaciones, y suministrarles la información financiera relevante junto con el proyecto de acuerdo extrajudicial de reorganización. Con ello, se garantiza la participación de todos los acreedores en esta etapa.

A continuación, se iniciará la negociación entre el deudor y los acreedores, sin que en ella participen terceros o entidades estatales. Para celebrar el acuerdo, dentro de la negociación de un acuerdo extrajudicial de reorganización se debe alcanzar la mayoría necesaria para su aprobación. En este particular, se anota que las mayorías necesarias para aprobar el acuerdo, que por regla general requiere la mayoría absoluta de los votos, se conforman con los votos de los llamados acreedores externos, y de los votos de los llamados acreedores internos, que son principalmente los accionistas.

Este acuerdo (que vinculará a todos los acreedores del deudor -incluidos los disidentes y los ausentes) se debe remitir a la Superintendencia para su aprobación y validación.

<sup>3</sup> Lo cual, por supuesto, supone que el acuerdo de reorganización que finalmente se celebre con los acreedores se cumpla en los términos pactados. Cuando ello ocurra, podrá considerarse que el deudor cumplió plenamente con el acuerdo de reorganización.

Consideramos importante anotar que el proceso de negociación de un acuerdo extrajudicial de reorganización descrito acá difiere del proceso de negociación que se adelantaría de manera privada según se describe arriba en el numeral 1, pues en la negociación privada: (A) no requiere de aprobación por parte de la Superintendencia de Sociedades, (B) no requiere un mínimo de acreedores que participen en el proceso, (C) los acreedores con los que se adelante la negociación no podrán exigir el envío de información financiera del deudor, y (D) muy especialmente, no vincula a todos los acreedores sino solo a los que lo hayan consentido.

Así, la elección entre la una y la otra se hará con base en las particularidades de cada empresario, y en especial habiendo analizado la magnitud de la situación de insolvencia en la que se encuentra el empresario, es decir, si cumple con los requisitos necesarios para iniciar un proceso de reorganización. Es decir, si llegar a un acuerdo solo con algunos acreedores resuelve la situación de caja, bastará buscar un acuerdo privado por fuera del régimen de insolvencia; con mayor velocidad, y menor costo.

Pero si para resolver la dificultad de caja es necesario que el acuerdo vincule a todos los acreedores, fijando con carácter vinculante frente a todos los acreedores nuevos plazos de pagos, regulando el monto de las cuotas, y bajando tasas de interés, entonces la alternativa es buscar uno de los acuerdos regulados en la Ley 1116.

### *Tiempos Estimados.*

En cuanto a los tiempos de este tipo de procesos vale la pena advertir que el proceso de reorganización ante la Superintendencia de Sociedades suele tomar entre 18 y 24 meses desde la admisión hasta la celebración del acuerdo final de reorganización.

Lo cual, por supuesto, supone que el acuerdo de reorganización que finalmente se celebre con los acreedores se cumpla en los términos pactados. Cuando ello ocurra, podrá considerarse que el deudor cumplió plenamente con el acuerdo de reorganización.

A su vez, el trámite de validación de un acuerdo extrajudicial de reorganización suele ser más corto, pues la etapa de negociación directa depende del entendimiento y el grado de cooperación entre el deudor y sus acreedores a fin de celebrar el acuerdo en un término corto y poderlo someter a una pronta validación por parte de la entidad correspondiente. La principal dificultad práctica de esta vía radica en que la Superintendencia debe en todo caso, verificar el listado de acreedores y votos, para validar que el acuerdo cuenta con las mayorías requeridas. Aun así, es una vía más expedita que el trámite integral, y, pensamos, con la congestión que producirá las dificultades económicas actuales, podrá ser una vía que la Superintendencia agilice y favorezca.

De este modo, el promedio de tiempo que la Superintendencia de Sociedades se toma en validar un acuerdo es entre 6 y 8 meses.

### **3. Consideraciones sobre adquisición y venta de activos y compañías en crisis, en el contexto de situaciones de insolvencia.**

Como se menciona anteriormente, ante la situación generada por el COVID-19 veremos con cada vez más frecuencia compañías enfrentándose a situaciones de crisis que impidan su viabilidad a corto, mediano o incluso largo plazo, en busca de alternativas que garanticen la continuidad del negocio y ofrezcan solvencia y liquidez de manera ágil. Con ello, prevemos que empresarios empezarán a considerar sus alternativas para abordar crisis advenedizas; alternativas que podrán incluir desde la restructuración de sus obligaciones de corto plazo (según se explica arriba), hasta la obtención de líneas de crédito disponibles, así como la búsqueda de capital de rescate, y pasando finalmente por la posible desinversión de activos o líneas de negocio completas a terceros inversionistas con puedan soportar las dificultades financieras.

Con base en la experiencia de la firma asesorando a vendedores y compradores de activos en el contexto de una pre-insolvencia o insolvencia, a continuación, incluimos un breve resumen de ciertas consideraciones

para tenerse en cuenta en la compra o venta de activos en estos escenarios de crisis.

Para esto, separamos nuestras consideraciones en dos contextos diferentes: (i) de manera previa a la admisión de la compañía a un proceso concursal de reorganización por insolvencia; y (ii) como parte del proceso concursal de reorganización por insolvencia.

#### **a. M&A de compañías en crisis fuera del proceso concursal de insolvencia.**

En los procesos de adquisiciones en el contexto de una situación económica de cierta normalidad, las etapas tienden a estar definidas de manera clara y, normalmente, las partes controlan el proceso según las decisiones que tome el comprador frente a sus hallazgos en la debida diligencia y valoración del activo. Sin embargo, los procesos de ventas y adquisiciones de compañías en crisis, cuentan con características particulares que los hacen más complejos respecto de procesos en contextos de normalidad financiera.

- De un lado, los procesos de venta y adquisición de compañías en crisis tienden, en términos generales, a ser más rápidos - pues las partes cuentan con incentivos particulares para ello. Del lado del vendedor, existe la necesidad imperante de disponer de una compañía financieramente inviable cuya situación se agrava con el tiempo, y a su vez, se encuentra en necesidad de obtener liquidez en su caja.

Del lado del comprador, existe la posibilidad de adquirir un activo por un precio más atractivo, pero en caso de demorar la adquisición, corre el riesgo de que la compañía sea ingresada a un proceso de insolvencia.

- on base en lo anterior, los plazos para alcanzar un acuerdo en la compra de una compañía en crisis usualmente son restringidos, puesto que cualquier demora innecesaria agravará la situación de la compañía, posiblemente afectando su valoración con el pasar del tiempo.
- En razón a lo anterior, la debida diligencia y negociación del contrato de adquisición y demás documentos de la transacción se deben llevar a cabo en plazos más cortos. En la debida diligencia, el comprador deberá determinar cuidadosamente el estado del negocio y los vencimientos de las obligaciones. Si el comprador pretende resolver la situación de liquidez de la compañía capitalizándola o extendiendo nuevas líneas de liquidez, deberá asegurarse del estado de cumplimiento de obligaciones y el riesgo de la iniciación de procesos ejecutivos e imposición de embargos. Aunque tener la oportunidad de conversar con los acreedores principales siempre será recomendable, no siempre es una opción viable.
- Así mismo, la negociación del contrato deberá adelantarse rápidamente.

Los contratos de compraventa que se negocian en este contexto por lo general son similares a aquellos en situaciones financieras normales, con ajustes en ciertos tipos de declaraciones y garantías y en cláusulas de ajuste de precio, acomodando el contrato a la realidad financiera de la compañía.

- Por otro lado, en caso de que se opte por una estructura de adquisición de activos en lugar de la adquisición de la compañía en su totalidad, se deberá tener en cuenta que la compañía vendedora posiblemente no tendrá capacidad financiera suficiente para cumplir con obligaciones de indemnización en el contrato. Adicionalmente, cualquier garantía que se otorgue sobre activos remanentes o la caja de la compañía vendedora, podrían ser objeto de revocatorias en un proceso de insolvencia posterior por acreedores que busquen acceso igualitario a bienes dados en garantía.
- Adicionalmente, en caso de que se opte por una estructura de compra de activos o líneas de negocio de compañías en crisis, se deberá tener presente el riesgo de una posible revocatoria de las transacciones celebradas dentro de lo que se conoce como el periodo de sospecha, antes del ingreso de una compañía en un proceso concursal de insolvencia.

En efecto, bajo el artículo 74 de la Ley 1116 los acreedores del deudor pueden iniciar acciones de revocatoria contra los actos de transferencias de bienes del deudor, de imposición de gravámenes o de reformas estatutarias que reduzcan el capital social, realizados durante el periodo de sospecha. El periodo de sospecha, dependiendo de si el acto es gratuito u oneroso, o si se trata de una reforma estatutaria, será de dieciocho (18), veinticuatro (24) o seis (6) meses, respectivamente, anteriores a la solicitud de apertura del proceso de liquidación o reorganización. El acreedor que pretenda iniciar una acción revocatoria contra una transferencia adelantada durante el periodo de sospecha deberá acreditar que (i) los actos impugnados fueron realizados por el deudor en detrimento de su patrimonio, perjudicado a cualquiera de los acreedores, o que haya afectado el orden de prelación de los pagos, (ii) los bienes que componen el patrimonio del deudor son insuficientes para cubrir el total de los créditos reconocidos, y (iii) aparezca que el adquirente no obró de buena fe.

Por lo anterior, en los procesos de venta y adquisición de compañías en crisis o, la velocidad, la estructura de la transacción, la formulación del contrato y las garantías que se otorguen bajo el mismo, serán absolutamente esenciales para el éxito de la misma.

### **b. M&A de compañías en crisis en el marco de del proceso concursal de insolvencia.**

El objetivo principal del promotor y el juez del proceso de reorganización es garantizar la continuidad del negocio de la empresa, así como normalizar sus relaciones comerciales y crediticias. En este sentido, toda operación de venta y adquisición de activos del deudor en el marco de un proceso de reorganización deberá considerar en sus etapas más importantes a terceros que normalmente no harían parte de dicha transacción, como los acreedores (así como terceros que adquieran la posición de acreedores a descuento), el promotor del proceso de reorganización y el juez concursal. Así, sin dejar de lado las consideraciones de la sección a anterior, resaltamos las siguientes para las operaciones de venta y adquisición de activos en el marco de un proceso de reorganización:

- Iniciado el proceso de reorganización sin que se hubiere alcanzado aún el acuerdo de reorganización, la compañía concursada podrá negociar y vender sus activos o líneas de negocio únicamente si se hubiere obtenido autorización previa y expresa del juez del concurso. En su evaluación para determinar si autorizar o no la respectiva transacción, el juez evaluará si esta se encuentra debidamente sustentada bajo los presupuestos de necesidad, urgencia y conveniencia.

- Así pues, si una compañía concursada lleva a cabo la venta de activos o de una línea de negocios antes de alcanzar un procedimiento de reorganización sin obtener autorización previa y expresa por parte del juez concursal, dicha transacción será ineficaz y carecerá de cualquier efecto legal.
- Habiendo alcanzado el acuerdo de reorganización con las mayorías requeridas de ley, la compañía concursada puede proceder a la venta de sus activos o líneas de negocio en los términos del acuerdo de reorganización. Pero si una venta no se encuentra contemplada en el acuerdo de reorganización, se podrá realizar siempre la venta no implique un incumplimiento del acuerdo de reorganización. De lo contrario, una venta que resulte en un incumplimiento del acuerdo de reorganización podrá ser denunciada por los acreedores ante el juez concursal y podría resultar en la liquidación judicial de la compañía.
- En lo relacionado con la transferencia del pasivo de la compañía concursada (ya sea mediante la venta de los activos o de acciones del vehículo societario), las partes tendrán mayor visibilidad de los pasivos totales de la compañía concursada puesto que los mismos deberán haber sido reconocidos en el proceso de reorganización,

lo cual facilitará el proceso de debida diligencia. Por otro lado, los activos que se adquieran en un proceso de reorganización viajarán con sus garantías reales, y en este sentido, para la liberación de las garantías, el comprador deberá completar el pago de las obligaciones garantizadas correspondientes. En todo caso, en estos procesos la debida diligencia y conocimiento que adquiera el comprador de los activos será esencial, puesto que se estará negociando con un vendedor que posiblemente tendrá capacidad limitada para atender obligaciones a futuro, incluyendo cualquiera que se derive de un contrato de compraventa.

Esperamos que las anteriores líneas sirvan como una guía inicial para nuestros clientes que están enfrentando situaciones de dificultad y comienzan a estudiar alternativas disponibles en la ley. Un proceso de reorganización implica someterse a un sistema reglado con la participación de nuevos actores que influirán en las decisiones que se pueden tomar durante el proceso, con lo cual, cualquier decisión que se tome debe analizarse con cuidado y con una visión estratégica.

En cualquier caso, este documento no es exhaustivo y no debe tomarse como una asesoría acerca de situaciones específicas. Estaremos a disposición de nuestros clientes para atender cualquier consulta que puedan tener.

# CONTACTOS



**Daniel Posse**  
[daniel.posse@phrlegal.com](mailto:daniel.posse@phrlegal.com)



**Jaime Cubillos**  
[jaime.cubillos@phrlegal.com](mailto:jaime.cubillos@phrlegal.com)



**Juan Pablo Bonilla**  
[juanpablo.bonilla@phrlegal.com](mailto:juanpablo.bonilla@phrlegal.com)



**Catalina Noreña**  
[catalina.norena@phrlegal.com](mailto:catalina.norena@phrlegal.com)

