



**INTERMEDIACIÓN CREDITICIA NO BANCARIA: VACÍO REGULATORIO Y
GARANTÍAS EN COLOMBIA**

Autor:

Daniel Hernando Caviedes Gutiérrez

Trabajo presentado como requisito para optar por el título de:
Maestría en Derecho Corporativo

Universidad del Rosario
Facultad de Jurisprudencia
Maestría en Derecho Corporativo

Bogotá – Colombia
2026

RESUMEN

Las plataformas de intermediación crediticia no bancaria celebran con comerciantes —personas naturales o jurídicas dedicadas a la actividad mercantil— contratos de colaboración empresarial mediante los cuales aprueban la financiación a los consumidores y asumen una obligación autónoma de pago diferido al comerciante. Estos contratos generan una relación triangular que el ordenamiento colombiano no ha regulado y que los jueces califican erróneamente como factoring u otras figuras típicas. Este trabajo analiza la naturaleza jurídica de dichos contratos, identifica el vacío normativo, examina críticamente la eficacia de los mecanismos de protección patrimonial disponibles y propone la estructuración contractual del título ejecutivo conforme a la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia.

Palabras clave: intermediación crediticia no bancaria, contratos de colaboración empresarial, título ejecutivo, protección del comerciante, vacío regulatorio, plataformas fintech.

Keywords: *non-bank credit intermediation, business collaboration agreements, enforceable title, merchant protection, regulatory gap, fintech platforms.*

ÍNDICE DE CONTENIDOS

I. INTRODUCCIÓN	4
II. EL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL	7
1. Estructura y naturaleza del modelo	7
2. La relación triangular.....	8
3. La cláusula de responsabilidad incondicional	10
III. NATURALEZA JURÍDICA: DISTINCIÓN FRENTE AL FACTORING	11
IV. EL VACÍO REGULATORIO COLOMBIANO	13
V. LA PROBLEMÁTICA PROCESAL	16
VI. EL DERECHO COMPARADO.....	19

VII. MECANISMOS DE PROTECCIÓN PATRIMONIAL.....	21
1. La fiducia mercantil y sus limitaciones	21
2. Las pólizas de cartera y su inaplicabilidad	22
3. Pólizas de cumplimiento	23
4. Otros mecanismos	24
VIII. PROPUESTA DE ESTRUCTURACIÓN CONTRACTUAL.....	25
IX. CONCLUSIONES	27
X. REFERENCIAS	29

I. INTRODUCCIÓN

Resulta difícil enmarcar la magnitud del cambio que las plataformas tecnológicas de crédito han introducido en la dinámica comercial colombiana. En el lapso de pocos años, un número creciente de comerciantes —personas naturales y jurídicas dedicadas a la actividad mercantil— han incorporado a su operación cotidiana mecanismos de financiación al consumidor provistos por terceros —plataformas de intermediación crediticia no bancaria, conocidas en la literatura internacional como proveedores *Buy Now Pay Later* (Cornelli et al., 2023)— que no siempre operan bajo la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia. El fenómeno, que a primera vista podría parecer una simple innovación en medios de pago, encierra una complejidad contractual que ni la legislación vigente ni la práctica judicial han sabido abordar de manera satisfactoria.

Tres problemas concurren para producir una desprotección patrimonial del comerciante que merece atención académica urgente. Primero, existe una confusión judicial persistente: los operadores judiciales califican estos contratos como operaciones de factoring, de descuento o de cesión de créditos, aplicándoles requisitos formales que les resultan enteramente ajenos —señaladamente, el endoso de títulos valores—, con la consecuencia de que demandas ejecutivas legítimas son rechazadas. Segundo, cuando la plataforma incumple su obligación de pago al comerciante —obligación que, como se demostrará, es autónoma y no depende del cumplimiento del consumidor— no existe en el ordenamiento colombiano un mecanismo de garantía específico que permita la recuperación efectiva de los recursos. Y tercero, las soluciones que tradicionalmente se han propuesto, particularmente la fiducia mercantil mediante patrimonios autónomos, para la conformación de la Fintech, han evidenciado en la práctica limitaciones que obligan a repensar la cuestión desde una perspectiva más amplia.

A estos problemas se suma una circunstancia que confiere al tema una relevancia económica que trasciende lo estrictamente jurídico: los comerciantes no celebran estos contratos por conveniencia sino por necesidad competitiva. El mercado colombiano transita aceleradamente hacia la financiación al consumo en

el punto de venta, y los consumidores optan cada vez con mayor frecuencia por modalidades de pago diferido. El comerciante que no ofrezca a sus clientes la posibilidad de financiar sus compras pierde competitividad frente a quienes sí lo hacen, lo que convierte la vinculación con plataformas de intermediación crediticia no bancaria en un imperativo de mercado, no en una elección discrecional. La desprotección del comerciante adquiere así dimensiones sistémicas: no se trata de un riesgo que pueda evitarse mediante la abstención, sino de un riesgo inherente a la participación en un mercado que exige esta modalidad de operación.

Para apreciar la importancia del problema basta observar que en el mercado colombiano se han presentado situaciones en las que plataformas de intermediación crediticia no bancaria, operando bajo distintas modalidades jurídicas, han dejado de honrar sus compromisos de pago frente a los comerciantes por sumas que en algunos casos superan ampliamente los miles de millones de pesos, sin que los afectados hayan encontrado remedio eficaz ni por la vía ejecutiva —obstruida por la confusión judicial referida— ni por mecanismos ordinarios cuya duración los convierte en ilusorios.

Desde la perspectiva de la especialidad en contratos y daños, el problema adquiere matices adicionales. El comerciante que ve frustrado el cobro de su crédito no solo sufre un daño patrimonial derivado del incumplimiento contractual de la plataforma; padece, además, un daño emergente consistente en la entrega de bienes o prestación de servicios cuyo valor difícilmente podrá recuperar, pues el consumidor ya los recibió y su relación con el comerciante se agotó con la compraventa. El lucro cesante, por su parte, se configura por la imposibilidad de reinvertir oportunamente los recursos adeudados en la adquisición de nuevo inventario o en el sostenimiento de la operación, de suerte que el impago de la plataforma puede desencadenar una cadena de incumplimientos frente a sus propios proveedores, trabajadores y acreedores.

¿Cómo se explica que un modelo de negocio de expansión vertiginosa carezca de un marco regulatorio que proteja al comerciante? La literatura especializada ha documentado ampliamente que las jurisdicciones que comenzaron a regular el BNPL lo hicieron prioritariamente desde la óptica del

consumidor financiero, dejando al comerciante en un ángulo muerto normativo (Milanesi, 2022). El análisis comparado que se desarrolla en el capítulo VI ratifica que la pregunta no tiene una respuesta satisfactoria en ninguna de las jurisdicciones examinadas.

Esta investigación persigue, en consecuencia, un objetivo múltiple pero articulado: analizar la naturaleza jurídica de los contratos de colaboración empresarial que celebran los comerciantes con las plataformas de intermediación crediticia no bancaria; identificar con precisión el vacío regulatorio existente; someter a examen crítico los mecanismos de protección patrimonial disponibles —incluyendo las pólizas y los seguros—; y proponer una estructuración contractual que permita al comerciante contar con un título ejecutivo eficaz conforme al artículo 422 del Código General del Proceso y a la jurisprudencia reciente de la Corte Suprema de Justicia.

La metodología es la propia del Derecho comparado. Se examinan los ordenamientos de la Unión Europea, el Reino Unido, Australia y varias jurisdicciones latinoamericanas, contrastándolos con el marco normativo colombiano. Las fuentes primarias incluyen la legislación comercial y civil colombiana, la jurisprudencia de las altas cortes y la regulación financiera. Como fuentes secundarias se acude a la doctrina especializada, tanto colombiana como internacional, en materia de contratos atípicos, regulación fintech y mecanismos de garantía.

El trabajo se organiza en ocho capítulos sustantivos, conclusiones y referencias. El capítulo II disecciona la estructura y naturaleza del contrato de colaboración empresarial, haciendo especial énfasis en la relación triangular y en el flujo real del dinero —que, como se verá, no es inmediato sino diferido entre treinta y cuarenta y cinco días—. El capítulo III deslinda este contrato del factoring y de otras figuras con las que se lo confunde. Los capítulos IV y V abordan, respectivamente, el vacío regulatorio y sus consecuencias procesales. El capítulo VI ofrece el panorama comparado. El capítulo VII somete a escrutinio los distintos mecanismos de protección, incluyendo las pólizas de cartera —cuya inaplicabilidad se demuestra—. El capítulo VIII articula la propuesta integral.

II. EL CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL CON PLATAFORMAS DE INTERMEDIACIÓN CREDITICIA NO BANCARIA

1. Estructura y naturaleza del modelo

Cuando un comerciante —persona natural o jurídica dedicada a la actividad mercantil— decide vincular su operación a una plataforma de intermediación crediticia no bancaria, lo que celebra —aunque con frecuencia ni las partes ni los jueces lo adviertan con claridad— es un contrato de colaboración empresarial. La Superintendencia de Sociedades, mediante la Circular Externa 115-006 del 23 de diciembre de 2009, al regular el tratamiento contable de los contratos de colaboración empresarial en general —incluyendo consorcios, uniones temporales, cuentas en participación y contratos de administración delegada—, ha definido estas figuras como aquellas en cuya virtud varias personas naturales o jurídicas unen sus esfuerzos, conocimientos, capacidad técnica y científica para la gestión de intereses comunes recíprocos. Si bien la circular alude de manera explícita a consorcios y uniones temporales como ejemplos paradigmáticos, su ámbito abarca todos los contratos de colaboración empresarial; la lógica que describe captura con notable precisión la esencia del modelo que aquí se estudia: el comerciante aporta su establecimiento de comercio, su clientela, sus bienes o servicios; la plataforma, por su parte, provee la infraestructura tecnológica, el capital destinado a financiar al consumidor y una capacidad de evaluación crediticia que al comerciante individual le resultaría inaccesible o antieconómica.

Conviene describir el funcionamiento del modelo con cierto detenimiento, porque en los detalles operativos reside la clave para comprender las particularidades jurídicas que se analizan a lo largo de esta investigación. El consumidor acude al establecimiento de comercio, selecciona los bienes o servicios que desea y, al momento de pagar, se le ofrece la posibilidad de financiar la adquisición a través de la plataforma. Solicita entonces la financiación directamente a esta, que evalúa en tiempo real su capacidad de pago. Si la plataforma aprueba la operación —y este es un punto que requiere especial cuidado conceptual—, **no desembolsa de inmediato el valor de la transacción al comerciante**. Lo que ocurre es que la plataforma da viabilidad a la operación, registra la transacción en su sistema y, en muchos casos, toma del consumidor los títulos valores que

respaldan la financiación, típicamente pagarés en blanco conforme a los artículos 709 a 711 y 622 del Código de Comercio. El comerciante, empero, habrá de esperar entre treinta y cuarenta y cinco días —según los ciclos de liquidación y los estados de cuenta de la plataforma— para recibir efectivamente el pago, del cual se descuenta la comisión pactada en el contrato de colaboración.

Nótese la asimetría que esta mecánica genera. El comerciante cumple su prestación de manera inmediata: entrega el bien o presta el servicio tan pronto la plataforma aprueba la operación. Pero el pago correlativo no se produce sino semanas después. Cornelli et al. (2023) han documentado empíricamente que esta asimetría temporal es una característica estructural del modelo BNPL a nivel global. Durante esa ventana temporal —que no es desdeñable cuando se acumulan cientos o miles de transacciones— el comerciante queda en una situación de exposición patrimonial cuya magnitud depende enteramente de la solvencia y la voluntad de pago de un tercero sobre el cual carece de control alguno. Esta asimetría, que la práctica contractual trata como un dato menor, constituye en realidad uno de los nudos gordianos del problema que motiva esta investigación.

Cabe añadir, y ello resulta determinante para el análisis de garantías que se acomete en el capítulo VII, que estas plataformas generalmente no se encuentran sometidas a la vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia. Operan como sociedades comerciales ordinarias, sujetas al régimen general de sociedades previsto en el Código de Comercio y en la legislación societaria vigente —incluidas, entre otras, la Ley 222 de 1995 y la Ley 1258 de 2008, según el tipo societario adoptado—, bajo la inspección, vigilancia o control de la Superintendencia de Sociedades. La consecuencia es directa: el contrato de crédito que la plataforma celebra con el consumidor no se rige por las normas prudenciales aplicables a las entidades del sistema financiero sino por las reglas generales de obligaciones y contratos, con todo lo que ello implica en materia de gestión de riesgo y protección de terceros.

2. La relación triangular

Si hay un concepto que vertebra la totalidad de esta investigación, es el de la relación jurídica triangular que el modelo genera. No se trata de una relación

bilateral compleja, sino de tres vínculos contractuales diferenciados que coexisten, cada uno dotado de causa, objeto y partes propios, y cuya interacción crea la problemática que aquí se examina.

El primero de esos vínculos es la compraventa entre el consumidor y el comerciante. Se perfecciona conforme al artículo 1857 del Código Civil —acuerdo sobre cosa y precio—, se rige por los artículos 905 y siguientes del Código de Comercio para la compraventa mercantil y por la Ley 1480 de 2011, Estatuto del Consumidor, que ampara al adquirente final de bienes y servicios. El comerciante cumple entregando el bien o prestando el servicio; el consumidor, pagando el precio, con la peculiaridad de que el pago se canaliza a través de la plataforma. Este contrato subsiste con plena autonomía respecto de los otros dos.

El segundo contrato —que constituye el eje de la investigación— es el de colaboración empresarial o intermediación crediticia no bancaria entre la plataforma y el comerciante. En su virtud, la plataforma se obliga a evaluar y aprobar la financiación de las compras de los consumidores y a pagar al comerciante el valor de los bienes o servicios, deducida la comisión, conforme a los plazos de liquidación contractualmente estipulados —en la práctica, entre treinta y cuarenta y cinco días—. El comerciante, a su turno, se compromete a aceptar la financiación como medio de pago, a cumplir su prestación frente al consumidor aprobado y a suministrar la documentación operativa necesaria. La obligación de pago nace del contrato de colaboración, no de la circulación de título valor alguno.

El tercero es el contrato de crédito o financiamiento entre la plataforma y el consumidor, regido por las normas generales de obligaciones del Código Civil y del Código de Comercio. Dado que la plataforma generalmente no es entidad vigilada por la Superintendencia Financiera, la Ley 1328 de 2009 sobre protección al consumidor financiero resulta inaplicable en la mayoría de los supuestos, conforme al artículo 2, literal d), de dicha ley, que define al consumidor financiero como todo cliente, usuario o cliente potencial de las entidades vigiladas.

La distinción rigurosa entre estos tres contratos tiene implicaciones que no se pueden minimizar. La obligación de la plataforma de pagar al comerciante nace del segundo contrato y resulta enteramente autónoma. El comerciante no cede

crédito alguno, no transfiere títulos valores, no endosa facturas. La plataforma contrae una obligación propia cuyo cumplimiento no puede subordinarse a que el consumidor pague o deje de pagar su crédito.

Interesa resaltar un aspecto adicional que incide de lleno en la cuestión de las garantías. La factura por la compraventa se emite al consumidor como adquirente, no a la plataforma. El comerciante no cuenta, por tanto, con una cartera de créditos frente a la plataforma documentada en facturas comerciales susceptibles de endoso. Lo que tiene es una cuenta por cobrar derivada del contrato de colaboración, cuya liquidación se determina periódicamente mediante los estados de cuenta del sistema de la plataforma.

3. La cláusula de responsabilidad incondicional

Una estipulación contractual que merece análisis particular es la cláusula —frecuente en estos contratos— por la cual la plataforma asume la obligación de pagar al comerciante con independencia de que el consumidor cumpla o incumpla su crédito. Desde la perspectiva del derecho de obligaciones, esta cláusula configura una obligación pura y simple, no sujeta a condición suspensiva ni resolutoria, si bien su exigibilidad se ajusta a los plazos de liquidación pactados. El artículo 1602 del Código Civil y el artículo 4 del Código de Comercio confieren a esta estipulación, libremente consentida por comerciantes capaces, plena fuerza vinculante.

¿Qué ocurre, entonces, cuando la plataforma incumple su obligación de pago? Conviene subrayar un dato empírico que resulta fundamental para comprender la dinámica del modelo: en la práctica contractual colombiana, las plataformas de intermediación crediticia no bancaria no suelen objetar su obligación de pago invocando el incumplimiento de los consumidores. Estos contratos generalmente estipulan —y así se hace constar en la cláusula de responsabilidad incondicional— que la plataforma pagará al comerciante con independencia de que el consumidor cumpla o incumpla su crédito. El riesgo crediticio del consumidor fue evaluado, asumido y tarifado por la propia plataforma al aprobar la financiación y cobrar la comisión. El incumplimiento que verdaderamente amenaza al comerciante no es el del consumidor, sino el de la propia plataforma, que deja de honrar una

obligación que contractualmente es autónoma e incondicional. Y es precisamente esta autonomía la que el poder judicial colombiano necesita comprender: la obligación de pago no depende de la suerte del crédito al consumidor porque así lo han pactado las partes en ejercicio legítimo de la autonomía de la voluntad.

III. NATURALEZA JURÍDICA: DISTINCIÓN FRENTE AL FACTORING Y OTRAS FIGURAS

La calificación jurídica del contrato que vincula al comerciante con la plataforma no es una cuestión meramente académica. De ella depende, literalmente, que el comerciante pueda o no ejecutar judicialmente su crédito cuando la plataforma incumple. La confusión que a este respecto exhiben los operadores judiciales colombianos ha sido —y sigue siendo— la causa directa de denegaciones injustificadas de demandas ejecutivas legítimas.

El factoring se encuentra reglamentado por el Decreto 2669 de 2012, cuyo artículo 2 define la operación de factoring como aquella mediante la cual un factor adquiere, a título oneroso, derechos patrimoniales ciertos, de contenido crediticio, independientemente del título que los contenga o de su causa, incluyendo entre los instrumentos susceptibles de factoring las facturas de venta, pagarés, letras de cambio, bonos de prenda, sentencias ejecutoriadas y actas de conciliación, entre otros. El artículo 772 del Código de Comercio, modificado por la Ley 1231 de 2008, define la factura como título valor que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar al comprador, y que circula mediante endoso conforme a las reglas generales de los títulos valores a la orden.

Las diferencias con el modelo de intermediación crediticia no bancaria son, si cabe la expresión, ontológicas. En el factoring, el comerciante posee un crédito preexistente frente a su cliente y lo cede al factor; aquí, el comerciante jamás tuvo crédito que ceder, porque quien financia al consumidor es la plataforma. En el factoring, la factura circula por endoso; aquí, la factura se emite al consumidor por la compraventa y no existe título valor alguno que deba o pueda circular entre comerciante y plataforma. La obligación de pago de esta última nace del contrato de colaboración, no de la adquisición de un crédito ajeno.

Hay una diferencia adicional que merece atención detenida. En el factoring con recurso, si el deudor del crédito cedido no paga, el factor puede repetir contra el cedente. En el factoring sin recurso, el factor asume el riesgo y no puede repetir. Nada de esta lógica es trasladable a la intermediación crediticia no bancaria, donde sencillamente no hubo cesión ni existe relación alguna entre el comerciante y el crédito del consumidor. El Decreto 2669 de 2012 exige que la operación recaiga sobre derechos patrimoniales ciertos de contenido crediticio; en el modelo analizado, el comerciante no tiene derecho crediticio alguno frente al consumidor que pueda ser objeto de dicha operación.

Idéntico razonamiento descarta la asimilación a la cesión de créditos — artículos 1959 a 1966 del Código Civil—. Tampoco encaja en la cesión de contratos del artículo 887 del Código de Comercio, pues la plataforma no se subroga en la posición contractual del comerciante sino que contrae una obligación propia y autónoma. La atipicidad de los contratos surgidos al amparo de las nuevas tecnologías financieras obliga a los operadores jurídicos a abandonar la tentación de encasillarlos en moldes preexistentes. El mandato mercantil (artículos 1262 y siguientes del Código de Comercio) y la agencia comercial (artículos 1317 a 1331) tampoco resultan aplicables: la plataforma no actúa por cuenta del comerciante al financiar al consumidor, sino por cuenta propia.

Agotado el elenco de figuras típicas, la calificación procedente es la de contrato atípico mercantil de colaboración empresarial, amparado por la autonomía de la voluntad que consagran los artículos 4 del Código de Comercio y el artículo 1602 del Código Civil. Los contratos atípicos se interpretan conforme a la voluntad de las partes y a las normas generales de obligaciones, acudiendo solo subsidiariamente a las disposiciones de los contratos típicos más afines, sin que ello comporte someterlos a su régimen.

Un pronunciamiento jurisprudencial de la mayor trascendencia es la sentencia SC1741-2025 de la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil (12 de agosto de 2025, rad. 08001-31-53-011-2019-00259-01). Esta sentencia, cuyo objeto central fue el análisis de la cláusula resolutoria expresa en un contrato atípico denominado «Acuerdo Privado de Reestructuración», estableció que la

condición resolutoria pactada opera *ipso iure*, que la intervención judicial posterior es meramente declarativa —el juez verifica si los hechos activadores se han realizado, no los constituye— y que las partes pueden definir con plena validez los hechos activadores y las consecuencias patrimoniales del incumplimiento. Debe precisarse que la Corte resolvió desfavorablemente para el deudor incumplido. La sentencia no puede, por tanto, invocarse en favor del deudor que alega nulidad de la cláusula resolutoria que él mismo activó con su incumplimiento. Aunque la sentencia no aborda directamente la cuestión del título ejecutivo, sus lineamientos resultan de especial relevancia para la estructuración contractual que se propone en el capítulo VIII: si la Corte avala que un contrato atípico puede gobernarse por sus propias reglas de incumplimiento y extinción automática, ese mismo contrato, siempre que contenga una obligación clara, expresa y exigible conforme al artículo 422 del Código General del Proceso, debería prestar mérito ejecutivo.

Las consecuencias prácticas de la calificación como contrato atípico son directas: no se requiere endoso de facturas ni de título valor alguno; la obligación de pago de la plataforma es autónoma respecto del cumplimiento del consumidor; y el contrato, adecuadamente redactado conforme a los parámetros que se desarrollan más adelante, debería reunir las condiciones para constituir título ejecutivo.

IV. EL VACÍO REGULATORIO COLOMBIANO

El primer dato que debe consignarse es la ausencia de regulación específica. La Superintendencia Financiera de Colombia ejerce su función de vigilancia exclusivamente sobre las entidades que la ley somete a su competencia. Las plataformas que operan sin licencia quedan fuera de ese perímetro, sometidas al régimen general de sociedades comerciales bajo la Superintendencia de Sociedades (Rincón Cárdenas, 2021). Aunque algunas plataformas han optado por licenciarse como compañías de financiamiento, se trata de la excepción —no de la regla—, circunstancia que agrava la desprotección del comerciante al sustraer a la plataforma de los requerimientos prudenciales del sistema financiero.

El Decreto 1234 de 2020 creó el Espacio Controlado de Prueba o *sandbox* regulatorio, con un Certificado de Operación Temporal de duración máxima limitada

y susceptible de prórroga en los términos del propio Decreto. Pero el instrumento no fue concebido para las plataformas de intermediación crediticia no bancaria y no aborda la protección del comerciante.

La Ley 2024 de 2020 —Ley de Pago en Plazos Justos, vigente desde el 1 de enero de 2021 conforme a su artículo 13— estableció un régimen gradual de plazos máximos para el pago de obligaciones contractuales mercantiles. El artículo 3 fijó un plazo máximo de sesenta días calendario durante el primer año de vigencia y de cuarenta y cinco días calendario improrrogables a partir del segundo año. El artículo 7 consagra el carácter imperativo de estos plazos, declarando ineficaz de pleno derecho cualquier estipulación que los contradiga.

¿Cabría aplicar esta ley a los contratos de intermediación crediticia no bancaria? La respuesta no resulta sencilla. El artículo 2 excluye de su ámbito, entre otros supuestos, las operaciones comerciales en que intervengan consumidores sujetas a normas de protección al consumidor (numeral 1), así como los «contratos típicos o atípicos donde los plazos diferidos sean propios de la esencia del contrato respectivo», mencionando expresamente el contrato de mutuo (numeral 2). Esta última exclusión bien podría abarcar el modelo analizado, donde el diferimiento del pago es consustancial al servicio prestado.

La Corte Constitucional, mediante la Sentencia C-258 de 2023, declaró la exequibilidad condicionada del artículo 3 —con integración de unidad normativa respecto de los artículos 7 y 10—, estableciendo que las Mipymes que actúen como deudoras de grandes empresas pueden pactar plazos más favorables —es decir, más largos— que los previstos en la ley, sin que ello conlleve la ineficacia de la estipulación. La sentencia, en consecuencia, no amplió la protección sino que flexibilizó la excepción en beneficio de un segmento empresarial específico.

Pero aun cuando se concluyera que la Ley 2024 de 2020 resulta aplicable, su utilidad práctica sería insuficiente: establece plazos e intereses moratorios, pero no crea garantía alguna ni exige la constitución de pólizas o seguros. Los plazos y los intereses carecen de toda relevancia cuando el deudor no dispone de patrimonio con el cual cumplir. La ausencia de mecanismos preventivos de protección —que actúen antes del incumplimiento y no después de él, cuando el daño patrimonial ya

se ha consolidado— constituye la deficiencia estructural más significativa del marco normativo vigente.

La Ley 1480 de 2011, Estatuto del Consumidor, tutela al consumidor como destinatario final de bienes y servicios conforme a la definición del artículo 5, numeral 3. El comerciante —persona natural o jurídica— que celebra un contrato de colaboración empresarial con una plataforma de intermediación crediticia no bancaria no reviste la condición de consumidor sino la de proveedor en ejercicio de su actividad económica. Análogamente, la Ley 1328 de 2009 protege al consumidor financiero, definido en su artículo 2, literal d), como todo cliente, usuario o cliente potencial de las entidades vigiladas. El comerciante no ostenta tal calidad frente a la plataforma.

El artículo 333 de la Constitución Política consagra la libertad de empresa y la libre competencia económica como derechos constitucionales, pero les impone una función social que implica obligaciones. La actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común, y la ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación. Pues bien: la proliferación de plataformas que intermedian crédito sin supervisión adecuada, captando de facto recursos del público a través de mecanismos que generan exposición patrimonial a miles de comerciantes, parece configurar un supuesto en el que el interés social demanda una intervención regulatoria que garantice estándares mínimos de solvencia y transparencia.

A lo anterior se suma un dato empírico que no puede soslayarse. En Colombia se han reportado situaciones en las que plataformas de intermediación crediticia no bancaria, operando bajo la modalidad de colaboración empresarial con agremiaciones de comerciantes, han suspendido abruptamente los pagos tras períodos prolongados de operación aparentemente normal. En casos de este tipo, comerciantes vinculados a plataformas a través de agremiaciones gremiales han visto comprometidos sus recursos sin que el ordenamiento les ofreciera un mecanismo de protección preventivo ni un recurso judicial expedito. La lección es

inequívoca: el vacío regulatorio no es una cuestión abstracta sino una fuente concreta de daño patrimonial.

V. LA PROBLEMÁTICA PROCESAL: LA CONFUSIÓN JUDICIAL Y SUS CONSECUENCIAS

La consecuencia procesal más gravosa de la confusión conceptual descrita es, sin lugar a dudas, la inadmisión o el rechazo de las demandas ejecutivas interpuestas por comerciantes contra plataformas que han dejado de pagar. Los jueces civiles colombianos, enfrentados a un contrato cuya naturaleza no encaja con soltura en las categorías que les son familiares, recurren al molde más próximo —factoring, descuento, cesión— y aplican sus requisitos formales: acreditación del endoso, demostración de la notificación de la cesión, cuestionamiento de la claridad de la obligación.

La práctica judicial colombiana ofrece ejemplos elocuentes de esta confusión. En un proceso ejecutivo tramitado ante un juzgado civil del circuito de Bogotá¹, un comerciante demandó a la plataforma y a la agremiación que operaba como intermediaria, pretendiendo el pago de diversas obligaciones generadas en ocasión del contrato de intermediación judicial. El juzgado negó el mandamiento de pago con un razonamiento que merece transcripción parcial por su valor ilustrativo: consideró que las facturas aportadas no cumplían los requisitos del artículo 422 del CGP porque, entre otras razones, no contenían la validación ante la DIAN, carecían de acuse de recibo de las entidades demandadas y aparecían a cargo de terceras personas —esto es, de los consumidores finales—, concluyendo que las pruebas no eran suficientes para establecer que las demandadas debían responder por facturas expedidas a cargo de distintas personas naturales.

El razonamiento del juzgado revela precisamente la incomprensión del modelo que esta investigación pretende esclarecer. Las facturas, en efecto, se expiden al consumidor porque es este quien adquiere los bienes o servicios del comerciante. Pero la obligación de pago de la plataforma no nace de las facturas sino del contrato de colaboración empresarial, que contiene una obligación

¹ El caso descrito se basa en conocimiento profesional del autor. Por razones de confidencialidad, se omite la identificación de las partes y el número de radicado del proceso. Los hechos y el razonamiento del despacho judicial se reproducen con fidelidad a partir de las actuaciones procesales.

autónoma e incondicional de pagar al comerciante el valor de las transacciones aprobadas, descontada la comisión, conforme a los ciclos de liquidación pactados. La plataforma no es deudora de las facturas: es deudora del contrato de colaboración. Confundir ambas fuentes obligacionales es lo que conduce al juez a exigir requisitos que la relación contractual no demanda.

Repuesto el proceso —esta vez bajo un juez distinto del mismo juzgado—, la demanda fue nuevamente inadmitida, pero ahora bajo una lógica diferente e igualmente reveladora. El despacho exigió al demandante, entre otros requisitos: aportar los avales individuales suministrados para cada una de las facturas de venta, acreditar que el demandado había asumido la calidad de avalista conforme a las exigencias de los artículos 633 al 639 del Código de Comercio, demostrar el proceso de radicación y aceptación de las facturas, y allegar los reglamentos y términos y condiciones debidamente suscritos. En síntesis, el juzgado asumió que la obligación de pago de la plataforma nacía del otorgamiento de avales sobre títulos valores expedidos por el comerciante a sus consumidores, cuando en realidad se trataba de una obligación contractual autónoma derivada del acuerdo de colaboración empresarial.

Al no subsanarse la demanda en los términos exigidos —exigencias que, por su propia naturaleza, resultaban imposibles de cumplir porque la relación contractual no contemplaba avales ni endosos—, el juzgado rechazó la demanda con fundamento en el artículo 90 del CGP —norma que contempla tanto la admisión y la inadmisión como el rechazo de la demanda— y ordenó la devolución del expediente. El comerciante quedó sin tutela judicial efectiva, no porque careciera de un derecho sustancial ni porque la obligación fuese incierta, sino porque el operador judicial aplicó categorías jurídicas ajenas al contrato realmente celebrado.

El ejemplo descrito no es anecdótico. Ilustra un patrón que se repite cuando los despachos judiciales interpretan la relación a través del prisma del factoring o de los títulos valores, exigiendo endosos, avales y acreditación de cesiones que la estructura del modelo no contempla porque sencillamente no las necesita. Es preciso insistir: la obligación de pago de la plataforma frente al comerciante es autónoma, nace del contrato de colaboración empresarial y no requiere la

intermediación de título valor alguno. De hecho, en la práctica contractual colombiana, las plataformas nunca han objetado su obligación de pago invocando el incumplimiento de los consumidores finales. Los incumplimientos se producen por insolvencia operativa de la plataforma, no por controversia sobre la existencia o alcance de la obligación. La confusión, en suma, no está en la relación contractual sino en la mirada del juez.

El daño que esta confusión produce al comerciante no se agota en la devolución de la demanda. Obliga a replantear la estrategia procesal, a incurrir en costos adicionales de asesoría jurídica, a perder un tiempo que resulta crítico cuando la plataforma puede estar dilapidando activos o encaminándose hacia la insolvencia. En no pocos casos, el tiempo perdido en subsanar exigencias improcedentes ha sido el tiempo que la plataforma necesitó para desaparecer patrimonialmente, dejando al comerciante con un título ejecutivo obtenido en el mejor de los casos de un acta de conciliación o en el peor, de un proceso declarativo, teóricamente válido pero prácticamente ineficaz por falta de bienes embargables o dada a la incursión de la insolvencia de la plataforma.

El endoso, regulado por los artículos 651 a 666 del Código de Comercio como mecanismo de circulación de los títulos valores, solo resulta pertinente cuando efectivamente existe un título valor que deba circular. En el modelo estudiado, las facturas que procesa el sistema de la plataforma no son títulos valores en circulación sino registros operativos que documentan las transacciones aprobadas. El título ejecutivo, si el contrato ha sido correctamente estructurado, no es cada factura individual sino el propio contrato de colaboración empresarial, complementado por los estados de cuenta que determinan el monto adeudado.

El artículo 422 del Código General del Proceso permite demandar ejecutivamente obligaciones expresas, claras y exigibles que consten en documentos que provengan del deudor o de su causante. La sentencia SC1741-2025 de la Corte Suprema de Justicia, si bien centrada en la cláusula resolutoria y no específicamente en el título ejecutivo, proporciona elementos fundamentales: la plena validez de los contratos atípicos, la posibilidad de definir hechos activadores con operatividad *ipso iure* y la autonomía de las partes para fijar las consecuencias

patrimoniales del incumplimiento. A partir de estos elementos, sostenemos que el contrato de colaboración empresarial, si contiene una obligación de pago determinada o determinable —por referencia a los estados de cuenta del sistema de la plataforma— y fija las condiciones de exigibilidad, reúne los requisitos del artículo 422 para constituir título ejecutivo.

La presunción de solidaridad del artículo 825 del Código de Comercio para deudores mercantiles y los artículos 22 a 24 de la Ley 222 de 1995 sobre deberes y responsabilidad de administradores proporcionan herramientas complementarias cuando los administradores de la plataforma actúen con dolo o culpa en perjuicio de los comerciantes. Es recomendable, además, que el contrato se acompañe de un pagaré en blanco con carta de instrucciones conforme al artículo 622 del Código de Comercio, cuya ejecución no dependerá de la calificación que el juez atribuya al contrato principal, no obstante, esta exigencia no suele ser aceptada en la práctica por la plataforma de intermediación crediticia no bancaria.

El artículo 23 de la ley 222 de 1995, impone a los administradores el deber de obrar con buena fe, lealtad y diligencia, así como la obligación de velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones legales o estatutarias. Cuando un administrador compromete recursos de comerciantes sabiendo que la plataforma carece de capacidad para honrar sus obligaciones, incurre en una violación de estos deberes que genera responsabilidad personal y solidaria conforme al artículo 200 del Código de Comercio.

VI. EL DERECHO COMPARADO

El examen de las jurisdicciones que han abordado la regulación de las plataformas de intermediación crediticia no bancaria arroja una conclusión inquietante: la protección del comerciante frente al incumplimiento de la plataforma constituye un vacío normativo de alcance global (Milanesi, 2022; Soni, 2023).

La Directiva (UE) 2023/2225 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de octubre de 2023, relativa a los contratos de crédito al consumo, eliminó la exención que hasta entonces mantenía a los acuerdos de pago diferido fuera del perímetro regulatorio. Su considerando 16 establece expresamente que los sistemas «compre ahora, pague después» deben incluirse en el ámbito de

aplicación, mientras que el considerando 15 extiende la regulación a créditos sin interés o reembolsables en plazos breves con costes mínimos. Ahora bien —y aquí reside la laguna—, se trata de una norma exclusivamente orientada a la protección del consumidor. No contiene disposición alguna sobre la obligación de la plataforma frente al comerciante, no exige garantías ni pólizas en su favor, ni establece mecanismo de recurso mercantil ante el impago.

En el terreno del derecho mercantil general, la Directiva 2011/7/UE sobre morosidad en operaciones comerciales establece plazos e intereses moratorios automáticos en transacciones entre empresas. Pero estos instrumentos, al igual que la Ley 2024 de 2020 colombiana, adolecen de una limitación compartida: sancionan el incumplimiento pero no garantizan la recuperación efectiva cuando el patrimonio del deudor resulta insuficiente.

El Reino Unido ha adoptado un enfoque regulatorio específico para el modelo de pago diferido. La Financial Conduct Authority (FCA, 2026), mediante comunicado del 11 de febrero de 2026, confirmó que los prestatarios se beneficiarán de protecciones reforzadas a partir del 15 de julio de 2026, fecha en que las plataformas quedarán sujetas a la regulación y supervisión de la FCA. Sin embargo, al igual que en la Unión Europea, la protección se orienta exclusivamente al consumidor.

Australia ha avanzado significativamente: la Australian Securities and Investments Commission (ASIC, 2025) ha establecido que, a partir del 10 de junio de 2025, los proveedores de contratos *buy now pay later* deben contar con una licencia australiana de crédito bajo una forma modificada del *National Credit Code*. Tampoco en este caso la regulación aborda la posición del comerciante.

En Latinoamérica, la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera de México (2018) no cubre expresamente estas plataformas. Chile promulgó la Ley N.º 21.521, denominada Ley Fintech, sin abordar el modelo analizado. Brasil y Perú carecen de regulación específica.

La conclusión que se impone es rotunda: ninguna de las jurisdicciones examinadas ha desarrollado normativamente la protección del comerciante frente al incumplimiento de las plataformas de intermediación crediticia no bancaria. La

solución habrá de construirse a partir de los instrumentos jurídicos ya disponibles en el ordenamiento colombiano y en el comercio internacional.

Este diagnóstico no debe interpretarse, sin embargo, como una excusa para la inacción regulatoria. Precisamente porque la tendencia global se orienta hacia una regulación cada vez más intensa del modelo BNPL —aunque centrada en el consumidor—, resulta previsible que en los próximos años surjan iniciativas que aborden la posición del comerciante. Colombia tiene la oportunidad de anticiparse y construir un marco normativo que, sin ahogar la innovación financiera, garantice que la actividad de intermediación crediticia no bancaria se desarrolle dentro de parámetros de solvencia, transparencia y protección patrimonial mínimos para todas las partes de la relación triangular.

VII. MECANISMOS DE PROTECCIÓN PATRIMONIAL

1. La fiducia mercantil y sus limitaciones prácticas

La fiducia mercantil, regulada por el artículo 1226 del Código de Comercio, ha sido señalada por la doctrina como instrumento idóneo para la salvaguardia de fondos en operaciones de intermediación. El patrimonio autónomo constituido en virtud de la fiducia tiene como principal virtud la separación respecto del patrimonio del fideicomitente y del fiduciario. La Corte Constitucional, en la Sentencia C-438 de 2017 (M.P. Gloria Stella Ortiz Delgado, exp. RDL-011), pronunciada en control de constitucionalidad del Decreto Ley 691 de 2017 relativo al Fondo Colombia en Paz, confirmó que «el patrimonio autónomo es un centro de imputación de derechos y obligaciones» de carácter temporal y diferenciado.

La propuesta teórica resulta atractiva: la plataforma canalizaría los pagos a los comerciantes mediante un patrimonio autónomo administrado por una sociedad fiduciaria vigilada, de modo que los recursos ingresarían al patrimonio y, conforme al calendario de liquidación —treinta a cuarenta y cinco días—, el fiduciario los distribuiría. Sin embargo, la experiencia práctica ha mostrado fisuras en la construcción. Cuando la plataforma incumple sus aportes al patrimonio, cuando la gestión fiduciaria no es adecuada o cuando los recursos canalizados resultan insuficientes frente al volumen de operaciones comprometidas, el mecanismo se quiebra. En tales supuestos, el artículo 2, inciso segundo, de la Ley 1116 de 2006

somete los patrimonios autónomos afectos a la realización de actividades empresariales al régimen de insolvencia, con la consecuencia de que los comerciantes quedan como acreedores concursales sujetos a la prelación de créditos de los artículos 2488 y siguientes del Código Civil.

La tesis doctoral de Arrubla Paucar (2013), presentada ante la Universidad de Salamanca y disponible en el Repositorio GREDOS, advierte justamente que la eficacia de la fiducia como garantía depende de la correcta constitución del patrimonio y de la vigilancia de las autoridades competentes —factores que escapan al control del comerciante—. En suma: la fiducia conserva utilidad como instrumento de organización, pero no puede considerarse, aisladamente, una garantía suficiente.

2. Las pólizas de cartera y su inaplicabilidad estructural

Las pólizas de cartera —instrumento asegurador ampliamente utilizado en Colombia— están diseñadas para proteger a una empresa que otorga financiación directa a sus clientes frente al riesgo de impago de esos mismos clientes. Su estructura presupone, necesariamente, una relación crediticia directa entre el asegurado y el deudor, documentada en facturas o títulos valores que representen la deuda.

Pues bien: esa relación crediticia directa no existe en el modelo de intermediación crediticia no bancaria, al menos no en el sentido relevante para la póliza. El comerciante factura al consumidor por la compraventa del bien o servicio —como corresponde—, pero no le está otorgando crédito. Quien financia al consumidor es la plataforma, y es con esta con quien el consumidor contrae la obligación de reembolso. La factura comercial se emite al consumidor como adquirente, no a la plataforma como contraparte del contrato de colaboración. Aquí reside la paradoja que las aseguradoras colombianas no han logrado resolver: la cartera se respalda con facturas que documentan una deuda frente al asegurado, pero en este modelo la factura es al cliente final, que no le debe nada al comerciante. El deudor real del comerciante es la plataforma, en virtud del contrato de colaboración empresarial, mas esa obligación no está documentada en factura sino en los estados de cuenta del sistema de la plataforma. Las aseguradoras de

cartera exigen un soporte documental —la factura— que apunta a un sujeto —el consumidor— con quien el comerciante no tiene relación crediticia, y desconocen el documento que sí refleja la obligación —el estado de cuenta— porque no corresponde a la tipología tradicional de la cartera asegurable.

La consecuencia es terminante: la póliza de cartera protege al financiador frente al financiado, no al proveedor de bienes frente a un intermediario crediticio que se obligó a pagarle conforme a un calendario de liquidación diferido. El riesgo que enfrenta el comerciante no encaja en la tipología de las pólizas de cartera tradicionales, y mientras el mercado asegurador no comprenda la mecánica de estas operaciones, este instrumento seguirá siendo inaplicable.

3. Pólizas de cumplimiento

La póliza de cumplimiento garantiza el pago de los perjuicios que el incumplimiento del tomador cause al beneficiario del contrato garantizado. Su estructura presupone una obligación determinada o determinable desde el inicio de la relación: el valor asegurado se fija en la carátula como estimación anticipada del perjuicio máximo posible, y la aseguradora responde hasta ese límite.

Tres limitaciones concurrentes hacen que este instrumento sea estructuralmente inadecuado para proteger al comerciante en el modelo de intermediación crediticia no bancaria.

La primera es la más elemental: **las plataformas no la aceptan**. En la práctica contractual colombiana, las plataformas rechazan sistemáticamente cualquier exigencia de constituir una póliza de cumplimiento a favor del comerciante. Aceptarla equivaldría a reconocer expresamente la exigibilidad autónoma e incondicional de su obligación de pago, lo que contradiría la posición que muchas de ellas asumen en litigios posteriores. En ausencia de norma que imponga esta garantía en contratos privados, el comerciante que la exija como condición simplemente será excluido de la red de la plataforma.

La segunda limitación es técnica y agrava aún más el rechazo de las plataformas: **la póliza exige que la obligación garantizada sea determinada o cuando menos determinable desde el momento de su constitución**. En el modelo de intermediación crediticia no bancaria, la deuda de la plataforma no es

una suma fija pactada desde el inicio del contrato, sino el resultado acumulado de las transacciones aprobadas en cada ciclo de liquidación —entre treinta y cuarenta y cinco días—. Su monto varía continuamente en función del volumen de ventas del comerciante, de modo que cualquier suma fijada en la carátula de la póliza será, en el mejor caso, una aproximación imprecisa. Pero el problema va más allá de la imprecisión: si el valor asegurado se fija en un monto determinado y la obligación real al momento del siniestro lo supera —lo que es perfectamente posible en operaciones de alto volumen—, el comerciante podrá cobrar íntegramente ese monto asegurado sin que la plataforma pueda oponer que la póliza no cubre la totalidad del perjuicio. Esta circunstancia —que la póliza pueda ser ejecutada por la suma fijada con independencia de que la deuda real sea menor— es precisamente otra de las razones por las cuales las plataformas rechazan el instrumento: no están dispuestas a quedar expuestas a un cobro automático sobre un monto que ellas mismas no pudieron controlar con exactitud.

La tercera limitación es cuantitativa: **aun si la plataforma consintiera y la aseguradora aceptara emitir la póliza, esta solo cubre hasta el cuarenta por ciento del monto estimado del contrato.** En el mercado asegurador colombiano para contratos privados, las aseguradoras limitan la cobertura a esa fracción de la exposición estimada en atención al perfil de riesgo del tomador y a sus criterios internos de suscripción. El sesenta por ciento restante del perjuicio quedaría sin cobertura alguna, lo que desnaturaliza por completo la función protectora que se pretende. Un instrumento que la contraparte no acepta, que requiere fijar anticipadamente una obligación de naturaleza rotatoria e indeterminada, y que en el mejor escenario posible solo cubre menos de la mitad del perjuicio real, no resuelve —ni siquiera parcialmente— la desprotección estructural del comerciante.

4. Otros mecanismos: cartas de crédito standby y garantías a primera demanda

Las cartas de crédito standby, regidas por las *International Standby Practices* (ISP98, Publicación N.º 590 de la Cámara de Comercio Internacional), proporcionan un compromiso de pago independiente a cargo del banco emisor. Las garantías a primera demanda, reguladas por las URDG 758 (Publicación N.º 758 de la CCI, vigentes desde el 1 de julio de 2010), operan de manera análoga: el

garante paga ante la presentación de una demanda conforme, y su artículo 5 consagra el principio de independencia absoluta respecto de la relación subyacente.

Ambos instrumentos adolecen, con todo, de una limitación relevante: requieren que la plataforma los constituya, lo que depende de su voluntad y capacidad crediticia. Si la plataforma rehúsa, el comerciante queda sin protección.

VIII. PROPUESTA: ESTRUCTURACIÓN CONTRACTUAL Y PROTECCIÓN INTEGRAL

Con fundamento en el artículo 422 del Código General del Proceso y en los lineamientos que sobre contratos atípicos y cláusulas resolutorias se desprenden de la sentencia SC1741-2025, proponemos que el contrato de colaboración empresarial incluya, como mínimo, las siguientes estipulaciones:

Una **declaración expresa de naturaleza contractual** que identifique el acuerdo como contrato atípico de colaboración empresarial de intermediación crediticia no bancaria al amparo de los artículos 4, 864 y 871 del Código de Comercio, consignando inequívocamente que no constituye factoring, descuento, cesión de créditos, mandato ni agencia mercantil.

Una **cláusula de obligación autónoma de pago** que defina con precisión el monto (determinado o determinable por los estados de cuenta del sistema), los períodos de liquidación y pago —que en la práctica oscilan entre treinta y cuarenta y cinco días— y la comisión. La cláusula de responsabilidad incondicional debe estipular que la obligación de pago subsiste con independencia de que el consumidor cumpla o incumpla su crédito.

Un **mecanismo de liquidación verificable**: los estados de cuenta y reportes del sistema de la plataforma deben constituir prueba del monto de la obligación, con valor de documento proveniente del deudor a efectos del artículo 422 del Código General del Proceso.

Una **cláusula resolutoria y de aceleración** que, conforme a los lineamientos de la sentencia SC1741-2025, defina hechos activadores verificables —el impago de cualquier período de liquidación—, fije la operatividad *ipso iure* y

haga exigible la totalidad del saldo pendiente sin necesidad de requerimiento judicial previo.

Un **pagaré en blanco con carta de instrucciones** suscrito por la plataforma a favor del comerciante, que garantice la ejecución con independencia de cómo califique el juez el contrato principal.

Y una **cláusula expresa de mérito ejecutivo** que declare que el contrato y los estados de cuenta constituyen título ejecutivo y que las obligaciones podrán cobrarse por la vía ejecutiva.

Junto a la estructuración contractual individual, consideramos necesaria una intervención regulatoria que fije estándares mínimos de protección. Tal intervención podría instrumentarse mediante circulares de la Superintendencia de Sociedades o de la Superintendencia Financiera, según corresponda, sin necesidad de reforma legislativa (Rincón Cárdenas, 2021).

La propuesta regulatoria se despliega en tres dimensiones. Primera: actualizar el marco legislativo para que reconozca expresamente la intermediación crediticia no bancaria como actividad mercantil diferenciada, exigiendo que los contratos incluyan las cláusulas mínimas de protección —particularmente la declaración de naturaleza atípica, la cláusula de responsabilidad incondicional y el mecanismo de liquidación verificable— y estableciendo requisitos prudenciales proporcionales a la escala de la operación. Segunda: promover directrices judiciales que, por vía de casación o de unificación jurisprudencial, consagren criterios claros de distinción frente al factoring y confirmen tanto la autonomía de la obligación de pago de la plataforma como la eficacia ejecutiva de estos contratos atípicos, de modo que el poder judicial comprenda que el endoso y el aval son ajenos a la estructura contractual del modelo. Tercera: impulsar la actualización del régimen asegurador colombiano para que el mercado de seguros desarrolle productos de crédito comercial capaces de cubrir los montos que estas operaciones representan, de modo que las empresas que realicen este tipo de negocio deban contar con suficiente capacidad patrimonial y con coberturas de seguro que respalden sus compromisos frente a los comerciantes.

Los criterios que la jurisprudencia debería asentar son cuatro: que la preexistencia de un crédito del comerciante es presupuesto esencial del factoring y de la cesión, ausente en la intermediación crediticia no bancaria; que el endoso solo procede cuando existe un título valor en circulación, lo cual no sucede porque la factura se emite al consumidor; que la cláusula de responsabilidad incondicional configura una obligación pura y simple cuyo cumplimiento no depende de que el consumidor pague su crédito; y que los contratos atípicos de colaboración empresarial prestan mérito ejecutivo cuando cumplen los requisitos del artículo 422.

Estas medidas, conviene insistir, no requieren innovación legislativa. Los principios de autonomía contractual, buena fe y fuerza vinculante de los contratos proporcionan base suficiente. Lo que se necesita es que los operadores jurídicos —legisladores, supervisores, jueces— comprendan la naturaleza del contrato que tienen ante sí y apliquen las herramientas de las que ya disponen.

IX. CONCLUSIONES

Primera. El contrato que celebra un comerciante —persona natural o jurídica dedicada a la actividad mercantil— con una plataforma de intermediación crediticia no bancaria es un contrato atípico de colaboración empresarial, sustentado en los artículos 4, 864 y 871 del Código de Comercio y en el artículo 1602 del Código Civil. No es factoring, ni descuento, ni cesión de créditos. La confusión judicial en torno a su naturaleza es la causa directa de la denegación indebida de demandas ejecutivas.

Segunda. La relación triangular comprende tres contratos autónomos: la compraventa entre consumidor y comerciante, el contrato de colaboración empresarial entre plataforma y comerciante, y el crédito entre plataforma y consumidor. La obligación de la plataforma frente al comerciante es autónoma e independiente, especialmente cuando media cláusula de responsabilidad incondicional.

Tercera. La plataforma no desembolsa de inmediato al comerciante el valor de las transacciones aprobadas. El pago se produce entre treinta y cuarenta y cinco días después, según los ciclos de liquidación y estados de cuenta. Esta ventana

temporal genera una exposición patrimonial significativa que el ordenamiento no tutela específicamente.

Cuarta. Colombia carece de regulación que proteja al comerciante en estas relaciones. La Ley 1328 de 2009 tutela al consumidor financiero; la Ley 1480 de 2011, al consumidor de bienes y servicios; la Ley 2024 de 2020 establece plazos pero no garantías. El derecho comparado confirma que la protección del comerciante frente a estas plataformas no ha sido desarrollada normativamente en ninguna de las jurisdicciones examinadas.

Quinta. Las pólizas de cartera resultan estructuralmente inaplicables al modelo de intermediación crediticia no bancaria. El comerciante no financia al consumidor ni tiene una cartera de créditos frente a la plataforma documentada en facturas: la factura se emite al consumidor por la compraventa, mientras que la obligación de la plataforma consta en estados de cuenta del sistema. Las aseguradoras de cartera exigen un soporte documental que apunta a un sujeto con quien el comerciante no tiene relación crediticia.

Sexta. La sentencia SC1741-2025 de la Corte Suprema de Justicia, si bien centrada en la cláusula resolutoria expresa y no directamente en el título ejecutivo, proporciona lineamientos fundamentales para la estructuración contractual: la plena validez de los contratos atípicos, la operatividad ipso iure de las cláusulas resolutorias y la autonomía para definir hechos activadores y consecuencias patrimoniales. A partir de estos elementos, el contrato de colaboración empresarial, adecuadamente redactado, debería prestar mérito ejecutivo conforme al artículo 422 del Código General del Proceso.

Séptima. La propuesta de estructuración contractual comprende: declaración de naturaleza atípica, cláusula de responsabilidad incondicional con plazos de liquidación, mecanismo de liquidación verificable, cláusula resolutoria y de aceleración conforme a la sentencia SC1741-2025, pagaré en blanco con carta de instrucciones y cláusula de mérito ejecutivo.

Octava. Se requiere intervención regulatoria: cláusulas contractuales mínimas obligatorias, exigencia de garantías o seguros que cubran el período de

exposición de treinta a cuarenta y cinco días, y directrices judiciales que distingan estos contratos de las figuras típicas. Nada de ello demanda reforma legislativa.

Novena. La construcción de un marco de protección para el comerciante frente a las plataformas de intermediación crediticia no bancaria constituye una necesidad inaplazable del mercado colombiano. El daño patrimonial que sufre el comerciante cuando la plataforma incumple comprende el daño emergente por los bienes entregados sin contraprestación, el lucro cesante por la imposibilidad de reinvertir oportunamente los recursos adeudados y, en los casos más graves, la pérdida de viabilidad del establecimiento. Los instrumentos ya existentes en el ordenamiento proporcionan los materiales necesarios para edificar esa protección. Lo que se precisa es la voluntad institucional de hacerlo.

X. REFERENCIAS

Arrubla Paucar, J. A. (2013). *Los negocios fiduciarios y la fiducia en garantía* [Tesis doctoral, Universidad de Salamanca]. GREDOS. https://gredos.usal.es/bitstream/handle/10366/125347/DDP_Arrubla%20Paucar_Negociosfiduciarios.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Australian Securities and Investments Commission. (2025, enero). *Buy now pay later credit contracts: Credit licensing*. <https://www.asic.gov.au/regulatory-resources/credit/buy-now-pay-later-credit-contracts-credit-licensing/>

Cornelli, G., Gambacorta, L., & Pancotto, L. (2023, diciembre). Buy now, pay later: A cross-country analysis. *BIS Quarterly Review*, 61–75. https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312e.pdf

Financial Conduct Authority. (2026, 11 de febrero). *New protections confirmed for Buy Now Pay Later borrowers* [Comunicado de prensa]. <https://www.fca.org.uk/news/press-releases/new-protections-confirmed-buy-now-pay-later-borrowers>

Milanesi, D. (2022). *Buy now, pay later (“BNPL”) under regulatory scrutiny: The evolving regulatory landscape for BNPL in the United States, the United Kingdom, and Europe* (TTLF Working Paper No. 89). Stanford–Vienna Transatlantic Technology Law Forum. <https://law.stanford.edu/wp-content/uploads/2022/06/TTLF-WP-89-Milanesi.pdf>

Rincón Cárdenas, E. (2021). ¿Por qué es importante regular el fintech? *Revista de la Academia Colombiana de Jurisprudencia*, (373), 79–105. https://revista.academiacolombianadejurisprudencia.com.co/index.php/revista_acj/article/view/189/186

Soni, S. (2023). Regulating buy now, pay later: Consumer financial protection in the era of fintech. *Columbia Law Review*, 123(7), 2035–2076. https://www.columbialawreview.org/wp-content/uploads/2023/11/Soni-Regulating_buy_now_pay_later.pdf