



Tax Newsletter

Noticias e información oportuna sobre la temática tributaria nacional

Venta de cartera vencida a valores de mercado

Como práctica operativa normal, todas las empresas brindan crédito en la venta de sus bienes y servicios a sus clientes, a plazos determinados por los departamentos financieros de las compañías, según la naturaleza de su operación, su ciclo de conversión de efectivo, por solicitud de sus clientes o simplemente derivado a periodos basados en el calendario (un mes, dos meses, etc.)

Esta facilidad de pago también genera riesgos para la compañía, el más común es el riesgo de incobrabilidad de estas cuentas por cobrar, lo cual afecta las finanzas de las empresas, entre otros aspectos con:

- Asunción de gastos adicionales para la recuperabilidad de los saldos (gastos legales, de colecturía);
- Necesidad de financiamientos externo;
- Falta de liquidez;
- Desventaja frente a la competencia; entre otros.

¿Qué hacer cuando parte de la cartera de cuentas por cobrar cae en situación de incobrabilidad?

Diversas acciones se pueden realizar al afrontar una situación de “default” en la cartera de cuentas por cobrar, entre ellas se pueden mencionar:

- Gestiones legales de cobros;
- Brindar facilidades adicionales de pagos a los deudores;
- Constitución de reservas por incobrabilidad;
- Venta de la cartera vencida; otros.

En el presente artículo, nos enfocaremos en la venta de cartera vencida.

¿A qué valor se puede vender la cartera de cuentas por cobrar vencida?

La enajenación de la cartera vencida es una alternativa que puede resultar atractiva para las empresas que afrontan las consecuencias antes mencionadas por el impago de sus clientes. Ante esto surge la siguiente consulta **¿cómo determino el valor de enajenación de la cartera vencida?**, para ello, es importante realizar un análisis económico que determine el valor razonable al cual se puede transferir la cartera vencida.

La realización de un análisis que ayude a soportar el precio de venta determinado para la cartera es de suma importancia, ya que diversos serán los interesados/usuarios de dicho análisis; por mencionar algunos: las partes directamente involucradas (comprador y vendedor), auditores y autoridades fiscales.

Como primer paso es importante determinar la cartera vencida a transferir y separarla de aquella cartera de cuentas por cobrar que aún se encuentra vigente o en periodo razonable de recuperación.

Posteriormente, se debe aplicar una metodología que cumpla con los requisitos técnicos y legales/fiscales para asegurar un precio de mercado justo.

Metodología de Precios de Transferencia

Para la venta de este tipo de activos entre compañías, como se ha mencionado, es necesario contar con un valor determinado por una metodología técnicamente razonable, más aún, si esta transacción es realizada entre partes relacionadas; a efectos de contar con todos los soportes de que la transacción se ha pactado a **valores de mercado**.



El enfoque propuesto en el presente artículo para la determinación del valor de venta de una cartera de cuentas por cobrar vencida considera elementos meramente de mercado; los cuales, cumplen con los requerimientos técnicos de precios de transferencia y fiscales para soportar los valores de la transacción.

La metodología de valuación que se propone consiste en la identificación de instrumentos financieros de deuda (por ejemplo, bonos), que se encuentren en condición de *default* en las diferentes bases de datos, como pueden ser Capital IQ®, Refinitiv Eikon® o cualquier otra que brinde información sobre este tipo de instrumentos.

En estas bases de datos es posible determinar diferentes datos de los bonos, con los cuales se van seleccionando los instrumentos que finalmente serán usando en el análisis; por ejemplo:

- Calificación crediticia del emisor,
- Moneda de la transacción,
- Características de pago,
- Colaterales y/o garantías,
- Mercado; otros.

Una vez realizado el análisis previo de identificación y selección de los bonos en categoría *default*, se procede de la siguiente manera.

Se identifica el precio inicial al que se emitieron los bonos y el precio actual de mercado en situación de *default*, se obtiene la diferencia entre ambos precios y se determina el **porcentaje de descuento** aplicado por el mercado a los bonos en *default*; así para cada instrumento financiero de deuda.

Con los porcentajes de descuento de todos los bonos en *default*, se construye un rango intercuartil de mercado, este rango intercuartil de porcentajes se aplica al valor de la cartera vencida que se pretende enajenar, para determinar el rango de mercado a los que la cartera vencida puede ser transada.

Aplicación práctica

A continuación un ejemplo numérico para mayor demostración:

Bonos en situación de *default* seleccionados:

Moneda	Fecha de emisión	Estatus	Precio inicial	Precio actual
USD	05/01/24	Default	102.00	74.00
USD	10/02/24	Default	94.00	55.00
USD	25/03/24	Default	115.00	80.00
USD	04/04/24	Default	96.00	71.00
USD	13/07/24	Default	101.00	40.00
USD	20/08/24	Default	89.00	62.00
USD	20/10/24	Default	97.00	66.00

Fuente: Refinitiv Eikon

Luego de contar con los bonos en situaciones comparables, se obtienen los porcentajes de descuento:

Precio inicial (A)	Precio actual (B)	% de descuento C = B / A
102.00	74.00	72.55%
94.00	55.00	58.51%
115.00	80.00	69.57%
96.00	71.00	73.96%
101.00	40.00	39.60%
89.00	62.00	69.66%
97.00	66.00	68.04%

Fuente: cálculos propios con información de mercado

Suponiendo que el valor de la cartera vencida es de USD 130,000.00. (Valor A)

Se determina el rango intercuartil de porcentajes de descuento calculados; obteniendo el siguiente rango de mercado y resultado para el valor en que la cartera vencida puede ser enajenada:

Conceptos	Rango de % de descuentos (B)	Valor de la cartera vencida a valores de mercado A * B
Cuartil inferior	63.28%	USD 82,257.50
Mediana	69.57%	USD 90,441.00
Cuartil superior	71.11%	USD 92,436.50

Fuente: cálculos propios con información de mercado

El resultado determinado demuestra que la cartera vencida con un valor en libros de USD 130,000.00 puede ser vendida entre USD 82,257.50 y USD 92,436.50, para cumplir con los requisitos técnicos y fiscales.

La valuación y venta de una cartera vencida puede resultar en una estrategia atractiva para las empresas que la presentan, beneficiándose fiscal y operativamente de esta situación adversa a la cual, la propia operatividad del negocio las ha llevado.

Más información:



Federico Paz

Socio de Impuestos y Servicios Legales

fepaz@deloitte.com



Alvaro Miranda

Gerente Senior Precios de Transferencia

ajmiranda@deloitte.com

Calendario de Obligaciones.

Manténgase informado sobre:



Obligaciones Tributarias
ante el Ministerio de Hacienda



Obligaciones Tributarias
Municipales



Obligaciones de Administración
de Nóminas

en nuestro [Calendario de Obligaciones 2025](#)

Agosto 2025

D	L	M	M	J	V	S
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Conoce sobre las obligaciones de **Agosto**:



Descargar Calendario
de Obligaciones 2025

Contactos

Federico Paz

Socio Líder de Impuestos
y Servicios legales
fepaz@deloitte.com

Ghendrex García

Socio de Impuestos y BPS
ggarciaq@deloitte.com

Mario Coyoy

Socio Líder de Precios de Transferencias en
Centro America
mcoyoy@deloitte.com

Rita Vega

Gerente de Servicios Legales
ritvega@deloitte.com

Emerson Inocente

Gerente de Impuestos
einocente@deloitte.com

Alvaro Miranda

Gerente Senior Precios de Transferencia
ajmiranda@deloitte.com

José Ángel Lopez

Gerente de Precios de Transferencia
joselopez@deloitte.com

Cosette Fuentes

Gerente Senior de Servicios Legales
cg.fuentes@deloitte.com



Mantente informado.

Descubre Deloitte tax@hand

Descarga la APP



Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante “Entidades Relacionadas”) (colectivamente, la “organización Deloitte”). DTTL (también denominada como “Deloitte Global”) así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para obtener más información.

Tal y como se usa en este documento, “Deloitte” se refiere a Deloitte El Salvador S.A. de C.V., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal y legal, asesoría en riesgos, asesoría financiera, y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. Deloitte Consulting S.A. de C.V., la cual tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitar sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal y legal, asesoría en riesgos, asesoría financiera, y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”.

Deloitte presta servicios profesionales líderes de auditoría y assurance, impuestos y servicios legales, consultoría, asesoría financiera y asesoría en riesgos, a casi el 90% de las empresas Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestros profesionales brindan resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza pública en los mercados de capital, permiten a los clientes transformarse y prosperar, y liderar el camino hacia una economía más fuerte, una sociedad más equitativa y un mundo sostenible. Sobre la base de su historia de más de 175 años, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Conozca cómo los aproximadamente 457,000 profesionales de Deloitte en todo el mundo crean un impacto significativo en www.deloitte.com.

Esta comunicación y cualquier archivo adjunto en esta es para su distribución interna entre el personal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus Entidades Relacionadas (colectivamente, la “organización Deloitte”). Puede contener información confidencial y está destinada únicamente para el uso de la persona o entidad a la que va dirigida. Si usted no es el destinatario previsto, notifíquenos de inmediato, no utilice esta comunicación de ninguna manera y luego elimínela junto con todas las copias de esta en su sistema.

No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícita ni implícita) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, Entidades Relacionadas, empleados o agentes será responsable de cualquier pérdida o daño alguno que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas, son entidades legalmente separadas e independientes.