

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, León
Unan-León

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Departamento de Derecho Privado



**Tesis para optar al título de Magíster en Derecho Empresarial con
mención en asesoría jurídica.**

Tema:
**“EFICIENCIA Y EJECUTIVIDAD DEL CONTRATO DE LÍNEAS DE
CRÉDITOS EN LAS SOCIEDADES MERCANTILES DEL SECTOR
AGROPECUARIO EN NICARAGUA”.**

AUTOR:

ROGER JOSE CALDERON LEZAMA

TUTOR:

Dr. h.c. Moisés J. Moreno Delgado

LEÓN, NICARAGUA, C.A., 27 ABRIL, 2023

2023: TODAS Y TODOS JUNTOS VAMOS ADELANTE

DEDICATORIA

Primeramente, a **DIOS** por haberme permitido llegar hasta este punto, terminar mi tesis, por haberme regalado salud, ser el manantial de mi vida y darme fuerzas para lograr mis objetivos, por su infinita bondad y amor.

A mi esposa **Claudia López** por haberme apoyado en todo momento y en todo lugar, y a mi madre **Nubia Lezama** y mi tía **Lisette Lezama** por su incondicional amor, apoyo, consejos, valores, motivación y empeño en sacarnos adelante, porque es un ser único, invaluable y maravilloso que existe a mi lado.

A mis hijos **David, Gisselle y Amelie** por ser el amor de mi vida, que hace de mis días algo único y por quienes lucho día a día, por ser mi motivación, mi inspiración, el ángel que vino a cambiar mi vida.

A mis **hermanos** por estar ahí en las buenas y malas apoyándome.

A mi tío, Lic. **Carlos Lezama Pérez** y al **Dr.h.c. Moisés J. Moreno Delgado**, porque gracias a ellos aprendí a trabajar, a enriquecerme y llenarme con el trabajo, por haberme permitido desarrollar mi trabajo y compartir información del tema desarrollado, por apoyarme en todo y ser más que un jefe para mí, por ser un amigo, un consejero, A mis compañeros de trabajo por la información brindada y su apoyo como equipo.

A mi maestra, **Dra. Azucena Navas**, por apoyarme, enseñarme con paciencia, guiarme por esta experiencia enriquecedora y última para obtener mi título, por sus consejos y empeño y por ser excelentes maestros y amigos.

AGRADECIMIENTO

A **Dios** y a la **Virgen** por prestarme vida y seguir bendiciéndome, y permitirme llegar a culminar mis estudios post universitarios.

A mi **Madre** por luchar por mí y sacarme adelante siempre.

A mis **maestros** por su apoyo incondicional y enseñanzas diarias para poder ser el profesional deseado.

A la Empresa **Duwest Nicaragua, S.A** y todo el equipo que en ella labora, que me permitieron adquirir información y conocimientos, y en especial al Dr.h.c. Moisés J. Moreno Delgado y al Lic. Carlos Lezama Pérez.

A la **Dra. Azucena Navas** por su apoyo, por creer en mí, por su acompañamiento en este trabajo y empaparne de sus conocimientos.

ÍNDICE

I. INTRODUCCION	1
II. DESARROLLO	5
Capítulo 1.- Del crédito:	
1.1.El crédito desde el punto de vista histórico	5
1.2.El crédito de las sociedades mercantiles en beneficio de la producción agropecuaria nicaragüense, como aporte al desarrollo económico del país.....	8
Capítulo 2.- Consideraciones para el otorgamiento de crédito de las sociedades mercantiles a los productos agropecuarios en Nicaragua.....	13
2.1. Las personas del sector agropecuario sujetas de crédito por parte de las sociedades mercantiles.....	13
2.2. El riesgo inherente relativo a la recuperación del crédito, considerando que éste se da en forma de bienes materiales y/o servicios técnicos y no en forma monetaria	15
2.3. La pérdida de valor del crédito no monetario y la norma legal.....	16
Capítulo 3.- Administración del riesgo crediticio en las sociedades mercantiles.....	19
3.1. Estratificación de los montos en valor de los bienes materiales sujetos de crédito al sector agropecuario.....	19
3.2. De las garantías de crédito.....	20
3.3. Del Comité de Crédito y los gestores de ventas al crédito empresariales.....	21
3.4. Del Contrato de Línea de Crédito agropecuario de las sociedades mercantiles.....	23
3.5. De la recuperación judicial de la cartera en mora.....	27

III. CONCLUSION.	30
IV. RECOMENDACIONES.	32
V. BIBLIOGRAFIA.	33
VI. ANEXOS	35

Introducción

La presente investigación tiene como propósito establecer que el Contrato de Línea de Crédito *per se* no es suficiente para disminuir o eliminar el riesgo implícito que cualquier crédito encarna, pues, aunque exista la “confianza” en que se va a honrar el crédito, el riesgo es inherente al negocio, las razones pueden ser diversas, desde una conducta voluntaria de cesión de pago del deudor, o bien por factores exógenos. Ante esto, es necesaria una adecuada administración del riesgo y contar con la estructura contractual necesaria para que una ejecución judicial haga efectivo el adeudo, en última instancia.

Como profesionales del Derecho se conoce que antes de firmar un contrato se deben cumplir requisitos legales, administrativos, económicos y técnicos, que implican no solamente documentos, sino la realización de actividades investigativas de parte de los acreedores y presentación de pruebas de parte del solicitante de crédito. Entonces, para lograr la eficacia y ejecutividad del contrato de líneas de crédito en las sociedades mercantiles del sector agropecuario en Nicaragua, es necesario revisar el procedimiento para la acreditación de un cliente, máxime si es un crédito no monetario; es decir, una venta a plazo de bienes propios del sector agropecuario, de los cuales nuestro ordenamiento tímidamente desarrolla con la profundidad e importancia que este sector representa en el desarrollo económico de la nación.

Con este tipo de crédito, se dan tres tipos de riesgo: por efectos de la pérdida cambiaria respecto al dólar estadounidense¹, las fluctuaciones del precio del petróleo a nivel mundial, así como la aplicación de la ley de la oferta y la demanda en los precios de los bienes materiales a un mediano plazo.

¹ Ley N° 1-92, Ley Monetaria de Nicaragua.

Históricamente, Nicaragua atravesó un periodo de tiempo que abarca desde 1990 hasta 2011, tiempo en que había dificultad para que los pequeños y medianos productores, mayormente agropecuarios, obtuvieran financiamiento para desarrollar sus actividades productivas. Esta situación alcanzó una mejoría en el año 2012, con el accionar de las empresas microfinancieras, las que habían alcanzado una buena cartera financiando a los sectores que habían quedado desprovistos de este apoyo financiero.

Tanto las empresas microfinancieras, y con ellas, las sociedades mercantiles agropecuarias, han comprendido que el buen desempeño organizacional es posible gracias a una buena administración del riesgo, mediante la correcta aplicación de una herramienta de gestión gerencial consistente en un sistema de mecanismos y procedimientos estructurados para administrar el riesgo de recuperación de la cartera, denominado autocontrol y autogestión.

La administración de riesgo implica la prevención de problemas potenciales y la detección y corrección de problemas actuales, si ocurrieran.

Es necesario tener en cuenta que debe existir un equilibrio entre las metas sociales y la suficiencia financiera, lo que no solamente es política de las empresas microfinancieras, sino también de las sociedades mercantiles agropecuarias, por el hecho de conceder productos e insumos agropecuarios mediante líneas de crédito. Por consiguiente, el problema que se plantea para ambas instituciones, es el riesgo implícito de la no recuperación del crédito asignado a los productores agropecuarios y las acciones y procedimientos necesarios para hacer efectiva la recuperación.

Entonces, el objetivo general aborda específicamente el tema de la presente tesis, analizar la eficiencia y ejecutividad del contrato de líneas de crédito; y los objetivos específicos van estableciendo de manera consecutiva y coherente las actividades necesarias para alcanzar el objetivo general.

Estos objetivos específicos inician con un análisis documental de las operaciones crediticias entre Julio y Diciembre del año 2022 de sociedades mercantiles que, por confidencialidad, no se da a conocer sus nombres. Este análisis nos da la posibilidad de valorar las políticas crediticias que las sociedades mercantiles agropecuarias ponen en práctica. Dicho análisis incluye el análisis de la documentación soporte y la redacción del propio contrato de líneas de crédito. Lógicamente, no solamente contamos con nuestra apreciación subjetiva del análisis documental y la práctica crediticia, sino también se consideró la opinión y análisis de los propios funcionarios de las sociedades mercantiles analizadas.

Por último, como resultado de todo el trabajo realizado, se hacen propuestas de mejoras en relación a las políticas de crédito, procedimientos y actividades realizadas por el personal de estas sociedades mercantiles.

En dicha investigación en lo que concierne al marco contextual está estructurado en tres capítulos. En el Capítulo 1. “Del Crédito”, se define el crédito, su importancia, y se explica del crédito de una manera clara, sencilla, precisa y concisa para que él o la lector/ra logre captar lo que en este capítulo se aborda.

En el capítulo 2. “Consideraciones para el otorgamiento de crédito de las sociedades mercantiles a los productos agropecuarios en Nicaragua”, se habla de su caracterización, requisitos de los sujetos de créditos, riesgo inherente a la recuperación del crédito, el valor del crédito no monetario, la cartera en sí, tipos.

En el capítulo 3. “Administración del riesgo crediticio en las sociedades mercantiles” se aborda todo lo que corresponde a estratificación del cliente por el crédito, garantías, comité de crédito, gestión respectiva de ventas, cobranza, definición de los Contratos de Líneas de Créditos, función de esta, recuperación por la cartera de mora.

Al mismo tiempo una vez que se apliquen las técnicas de recolección de datos y consecutivamente se desarrollen los resultados, se propondrán acciones para que contribuya a la recuperación eficiente de la cartera de créditos, fortaleciendo la rentabilidad y solvencia financiera de las Sociedades Mercantiles del sector agropecuario, y acciones para aplicar de una manera eficiente tal como debe de ser la guía metodológica.

II. DESARROLLO:

Capítulo 1.- Del crédito:

1.1. El crédito desde el punto de vista histórico.

En general, el crédito o contrato de crédito se conceptualiza como una operación financiera en la que una persona (*el acreedor*) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (*el deudor*) y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad de dinero solicitada en el tiempo o plazo definido, además de pagar intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere, de acuerdo a las condiciones establecidas en el contrato de dicho préstamo (Nicaragua, Glosas del Código de Comercio de Nicaragua, Primera Edición por el Dr. Anibal Solorzano. De 1949. Aprobado el 30 de abril de 1914. artículo 1)².

De acuerdo a esta misma fuente, el crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como «el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura». La palabra *crédito* proviene del latín *credĭtum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa "cosa confiada". Así, "crédito" en su origen significa, entre otras cosas, confiar o tener confianza.

En realidad, son múltiples los conceptos, pero lo más adecuado a nuestros tiempos y desde el punto de vista financiero, es que el crédito es una operación o transacción de riesgo en la que el acreedor (prestamista) confía a cambio de una garantía en el tomador del crédito o deudor (prestatario), con la seguridad que este último cumplirá en el futuro con sus obligaciones de pagar

² Glosas del Código de Comercio de Nicaragua, artículo 1

el capital recibido (amortización de la deuda), más los intereses pactados tácitamente (servicio de la deuda)³.

Por lo anterior expuesto se puede concluir que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe propiciar para consolidar estrategias de desarrollo económico. (Villegas Ayala, Sabino. Créditos Financieros. 2005, julio 12. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/creditos-financieros/>.)

En el mundo de los negocios, es fundamental mantener finanzas sanas, estas se construyen sobre la base de un adecuado manejo de los recursos materiales y una efectiva administración de los ingresos y del riesgo. Y es precisamente en la administración de riesgo de los créditos, donde cobra un valor principal, por esto es fundamental que todo crédito garantice ser cobrado y para ello debe de ser correctamente analizado, como el inicio del proceso de recuperación del crédito.

Uno de los principales problemas en el adecuado manejo de las finanzas de un negocio, es sin duda asegurar el retorno de la inversión, uno de los canales por los que se dan más pérdidas es por el exceso de cuentas incobrables o de lenta recuperación pues los costos derivados de estas impactan de manera directa en las utilidades de la empresa.

Pero el crédito es el motor de las ventas, por lo que no podemos dejar de promoverlo y otorgarlo, es decir, la solución para reducir el número de cuentas incobrables o incrementar la recuperación de las cuentas no está en limitar o reducir los créditos, sino en otorgarlos sobre bases sólidas y bien planificadas.

³ [CAPITULO VIII | Banco Central de Nicaragua \(bcn.gob.ni\)](#) Arto 38

La característica principal es que una entidad jurídica (acreedor) presta una cantidad de dinero a otra (deudor) para que esta última utilice este dinero en los fines que crea conveniente. Aún, el crédito comercial utiliza una entidad jurídica (acreedor) que “presta” el dinero para pagar el bien material que la empresa comercial entrega al cliente, el cual se convierte en el deudor de la entidad financiera, que es su acreedor.

Esto deja en claro que este contrato comercial establece la concurrencia de tres entidades distintas: el comerciante o vendedor, el financista (acreedor) y el comprador (deudor), en el cual, el comerciante es el que incurre en el menor de los riesgos. En este caso, la entidad financiera o acreedor, no tiene ninguna relación jurídica con el comerciante o vendedor, sino únicamente con el comprador, y es a éste a quien le debe pagar. Esto ocurre con el crédito que las casas comerciales nicaragüenses otorgan a los clientes, pues al momento de adquirir un bien, el comprador es obligado a firmar un pagaré u otro documento legal a favor de una entidad financiera, distinta a la casa comercial que le entrega el bien comprado a plazos.

Este tipo de crédito está regulado por diferentes normas jurídicas en nuestro país, desde la solicitud del crédito hasta la devolución de éste por medios coercitivos mediante sentencia judicial, en el peor de los casos, entregando el deudor la garantía establecida en el contrato de crédito.^{4 5}

Esto implica que hay una regulación legal específica establecida en el caso de incumplimiento de pago, lo cual no reduce el riesgo, pero proporciona mas

⁴ [Constitución Política de Nicaragua | Banco Central de Nicaragua \(bcn.gob.ni\)](#) Arto 99

⁵ [06 Ley No 176 Reguladora de Prestamos Particulares.pdf \(bcn.gob.ni\)](#)

confianza al acreedor en cuanto a dicho riesgo, por el uso de medidas judiciales para su recuperación.⁶

1.2.El crédito de las sociedades mercantiles en beneficio de la producción agropecuaria nicaragüense, como aporte al desarrollo económico del país.

Características.

El crédito que las sociedades mercantiles otorgan a sus deudores presenta una característica especial, ya que no utiliza una tercera entidad jurídica (financista) que preste el dinero para que el productor agropecuario pueda obtener los bienes materiales que requiere para desarrollar su producción, sino que es la misma sociedad mercantil la que pone a disposición del productor agropecuario sus insumos y servicios técnicos, los que son pagados en un plazo determinado en el contrato de línea de crédito que suscriben la sociedad mercantil (acreedor) y el productor agropecuario (deudor).

Este contrato de crédito requiere de un proceso de asignación que conlleva muchos requerimientos basados en normas jurídicas generales, en estudios técnicos y el análisis financiero histórico del solicitante del crédito, para que realmente tenga eficacia y ejecutividad el contrato de líneas de créditos en las sociedades mercantiles del sector agrícola en Nicaragua, por lo que abordamos el proceso y el procedimiento correspondiente para asegurar lo anterior.

Este proceso da lugar a un procedimiento claro y preciso acerca de las características que deben tener los posibles beneficiarios de este crédito, las

⁶ [PROCESO-ORDINARIO.pdf \(poderjudicial.gob.ni\)](#) Artos 420 al 470

condiciones que deben primar en la suscripción del contrato de crédito y las obligaciones que deben cumplir las partes contratantes.

Sin embargo, la investigación documental y procedimental de algunas sociedades mercantiles que fueron objeto de nuestro estudio, además de los resultados del análisis de las entrevistas a funcionarios de estas sociedades mercantiles⁷, son concluyentes en que los procesos seguidos para el otorgamiento de créditos a los productores agropecuarios no son exhaustivos para minimizar el lógico riesgo que implica el crédito; además, no se tiene una clara delimitación de funciones y actividades a desarrollar por cada una de las áreas y funcionarios de las mismas a lo interno de las sociedades mercantiles, por no contar con procedimientos claros y específicos para esta actividad comercial de venta al crédito, que es precisamente la fundamental en este tipo de sociedades mercantiles.

Por consiguiente, el contrato de líneas de créditos que estas sociedades mercantiles suscriben con sus deudores presenta riesgos mayores a los que normalmente están sujetos, debido a la falta de soportes documentales legales, financieros y económicos que deben ser su sustento, ante la falta de cumplimiento de los pagos establecidos en dicho contrato.

Además, la falta de una regulación legal específica como en el caso del crédito monetario, proporciona una percepción de menor seguridad en el acreedor, pues ante el incumplimiento del deudor, debe recurrir a leyes generales y específicas y utilizar subterfugios legales para hacer similitudes durante las demandas judiciales y lograr recuperar la inversión. En este caso, el Código

⁷ Ver en Anexos el formato de la entrevista de preguntas abiertas a funcionarios de las sociedades mercantiles analizadas

Civil, en los artos. 3390, 3391, 3392 y 3393⁸; igualmente es aplicable la Ley N° 842, Ley de Protección de los Derechos de las Personas Consumidoras y Usuarias, arto. 7⁹.

No obstante, es importante realizarnos la pregunta ¿media realmente un desplazamiento de titularidad? Y es que el crédito en sí mismo implica un desplazamiento patrimonial, como elemento esencial del mismo, sea esta dinerario, de bienes o servicios, siendo esencial que pueda ser cuantificado económicamente, cuyos efectos obligacionales para con el prestatario operan llegando el término del aplazamiento. (Moreno Delgado, Moisés. Noción y Relevancia del Crédito desde una perspectiva Jurídica. Trabajo de Investigación. Facultad de Ciencias Jurídicas UCA. 2016, 25 de marzo).

El contrato, como acuerdo escrito entre dos o mas partes, en el que se comprometen recíprocamente a respetar y cumplir una serie de condiciones de acuerdo con las regulaciones legales vigentes en nuestro país, no asegura el cumplimiento del mismo *per se*, sino que requiere de ciertos condicionamientos, regulaciones y elementos que se contemplan en materia obligacional y en la teoría de los contratos.

El contrato innegablemente constituye el vehículo adecuado para la realización del trafico jurídico concretamente para los desplazamientos de patrimonio, hace posible que estos se realicen de manera ordenada y sin menoscabo de los intereses individuales de quienes en ellos participan. (Herrera Espinoza Jesús Jusseth/ Guzmán García, Jairo. Contratos Civiles y Mercantiles. Ra ed. Managua. editorial de Ciencias Jurídicas/UCA, 2014. 618p. ISBN 978-99924-985-8-3)

⁸ Código Civil de la República de Nicaragua, artos. 3390, 3391, 3392 y 3393

⁹ Ley N° 842, arto 7.

El contrato, en suma, debe considerar los fines y objetivos de las partes contratantes, ya que ambas tienen una causa individual, tácita o expresada libremente: el productor agropecuario, por su parte, aspira a obtener un cultivo altamente productivo, con un buen rendimiento por manzana de tierra cultivada, lo que genera buenas ganancias de su inversión; por otra parte, la sociedad mercantil pretende mantenerse en el ambiente mercantil, desarrollando su negocio de compra – venta de insumos agrícolas, igualmente para obtener ganancias de sus transacciones. El retorno de flujo mantiene girando la rueda de esta especie de molino, desplazamiento patrimonial, plazo y retorno.

Para favorecer este ambiente comercial, a sabiendas que estos insumos agrícolas tienen un alto valor monetario, ofrece la oportunidad a los productores agropecuarios de obtenerlos mediante un crédito que conlleva el pago a plazos, lo que da lugar al contrato de líneas de créditos para estos insumos, debiendo pagarse, en última instancia, al final del período de cultivo, es decir, después de la cosecha, momento en que el productor vende la producción obtenida.

Ello implica que los insumos y servicios técnicos brindados por la sociedad mercantil, definitivamente pueden ser considerados como activos de riesgo- Usando una expresión un tanto financiera, realizando una similitud, tal como se conceptualiza en la Ley N° 316 y sus reformas contenidas en la Ley N° 552.¹⁰, aun cuando no se trate de una institución financiera sujeta a la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.

¹⁰ SIBOIF-547-1-AGOSTO 20- 2008, Normas sobre gestión de riesgo crediticio. Pág 2

Lógicamente, estos contratos deben cumplir ciertas formalidades legales para su perfeccionamiento, de manera que se cumpla la voluntad de las partes contratantes, estableciendo claramente el objeto del contrato y la causa de la suscripción de éste.

Para ello, la sociedad mercantil debe formalizar, de manera precisa, concreta y expresa en su misión, visión y objetivos empresariales, su decisión de apoyar al sector agropecuario ofreciendo los insumos que éste requiere a través de una política de crédito asequible e igualitaria para todo el sector. Además, debe dar a conocer el procedimiento externo que debe seguirse para obtener el crédito por parte de los productores agropecuarios, a fin de que realicen los trámites correspondientes en las instancias pertinentes.

Todo lo anterior asegurará una tramitación ágil y positiva para la apertura del crédito, igualmente que permitirá la eficiencia y ejecutividad de los contratos de líneas de créditos en las sociedades mercantiles del sector agrícola en Nicaragua.

En lo concerniente al objeto del contrato, como ya se había referido, las sociedades mercantiles ponen a disposición de los productores del sector agropecuario, los insumos y servicios técnicos de asesoramiento que requieren para cada tipo de cultivo, en cada una de las etapas del contrato.

Estos se comercializan al crédito, sin la presencia de un intermediario financiero, lo que asegura una disminución en el precio de adquisición del productor, debido a que la propia sociedad mercantil financia esta compra y se anula la ganancia de los terceros intermediarios. Pero a la vez implica que la sociedad agropecuaria asume la administración del riesgo y las consecuencias directas de la cesación de pago, lo que obliga a una mayor eficiencia en la

contratación y recuperación de la cartera acreditada, como ya se había señalado.

Capítulo 2.- Consideraciones para el otorgamiento de crédito de las sociedades mercantiles a los productores agropecuarios en Nicaragua.

2.1. Las personas del sector agropecuario sujetas de crédito por parte de las sociedades mercantiles.

Las sociedades mercantiles comercializan los insumos agrícolas al contado y al crédito al sector agropecuario en general, independientemente de la cantidad de tierra cultivada. Sin embargo, las ventas al crédito dependen de la cuantía del valor monetario a que ascienda la compra de dichos insumos, lo cual es regulado por cada sociedad mercantil en sus respectivos procedimientos de crédito.

Estos procedimientos se preparan de antemano a la realización de actividades contractuales, por lo que deben tomar en consideración a las diferentes situaciones y condiciones que se puedan generar en el tiempo de duración del contrato y que provoquen riesgos que, de no ser previstos, pueden provocar pérdidas económicas para las sociedades mercantiles.

En el caso de las personas, naturales o jurídicas, sujetas a ser deudoras y como elemento importante en el contrato, deben cumplir requisitos legales obligatoriamente, como es el caso de:

- ❖ **Identificación:** las personas deben presentar cédula de identidad vigente, en el caso de las personas naturales; las personas jurídicas deben

presentar acta de constitución debidamente legalizada, señalando representante legal¹¹, cédula RUC, matrícula de Alcaldía.

- ❖ Dirección: dar a conocer la ubicación de la propiedad agrícola que va a ser beneficiada con los productos y/o servicios de la sociedad mercantil. Además, la dirección domiciliar del productor o representante legal, así como la dirección legal de la persona jurídica contratante.
- ❖ Probidad: presentar informe actualizado de solvencia financiera de organismos especializados en el área financiera, como el caso de la Central de Riesgo (CDR) de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras.¹² En el caso de ser una persona no regulada por la SIBOIF o deudora de bancos¹³, se solicita informe de una de las Centrales de Riesgo Privadas existentes en el país.
- ❖ Capacidad de contratación: presentar documento legal de la propiedad de cultivo o documento de arrendamiento de ésta, que indique que la persona se dedica a la producción agropecuaria. En el caso que su función sea la representatividad legal de una persona jurídica, presentar la documentación correspondiente actualizada.
- ❖ Avalúo de las garantías ofrecidas. En el caso de propiedades inmuebles, deben presentar libertad de gravamen y adecuadamente valoradas.

¹¹ Código Civil, arto. 2440

¹² [https://www.siboif.gob.ni/temas-interes/funcionamiento-y-procesamiento-de-datos-en-la-central-de-riesgos#:~:text=Central%20de%20Riesgo%20\(CDR\)%3A,financiero%20nacional%2C%20sobre%20la%20informaci%C3%B3n](https://www.siboif.gob.ni/temas-interes/funcionamiento-y-procesamiento-de-datos-en-la-central-de-riesgos#:~:text=Central%20de%20Riesgo%20(CDR)%3A,financiero%20nacional%2C%20sobre%20la%20informaci%C3%B3n)

¹³

[03 Ley 561 Ley General de Bancos Instituciones financieras no Bancarias y Grupos Financieros.pdf \(bcn.gob.ni\)](#) Arto. 115.

2.2. El riesgo inherente relativo a la recuperación del crédito, considerando que éste se da en forma de bienes materiales y/o servicios técnicos y no en forma monetaria.

Como se señaló anteriormente, de acuerdo con el contrato de líneas de créditos, la sociedad mercantil entrega bienes materiales como insumos agrícolas y bienes inmateriales en forma de servicios técnicos, tales como asesorías en cultivo, control de plaguicidas, supervisión durante las diferentes etapas del cultivo, etc.; por su parte, el productor agropecuario se obliga legalmente a realizar pagos periódicos hasta cancelar el crédito.

Esta condición de entrega de bienes materiales y de servicios en lugar de dinero, crea un riesgo adicional en el sentido que el dinero tiene un valor correlativo con una divisa, que en el caso de Nicaragua es el dólar estadounidense, con el cual, el Banco Central tiene establecido una paridad cambiaria como parte de la política cambiaria, denominada “crawling peg” que consiste en un sistema de devaluación progresiva y controlada de nuestra moneda ante el dólar estadounidense en un porcentaje determinado anualmente, el cual presenta un deslizamiento diario que hace posible determinar el valor futuro del dólar como divisa extranjera.¹⁴

Con esta política cambiaria, fácilmente una cantidad de dinero en el día de hoy puede transferir su valor en el futuro con la denominada paridad cambiaria. Esto facilita las transacciones crediticias, al tener un valor futuro de dicha transacción para su recuperación y así asegurar su plena recuperación.

Pero en el caso de las sociedades mercantiles, al entregar bienes materiales y servicios técnicos, ¿cómo pueden conocer de antemano el precio de estos

¹⁴ <https://repositorio.unan.edu.ni/9019/1/18851.pdf>

bienes para su compra en el futuro? De acuerdo con los economistas o profesionales comerciales, el valor de un bien varía de acuerdo a la variación del precio del dólar estadounidense, a la variación del precio internacional del petróleo y de la ley de la oferta y la demanda. Se puede conocer la paridad cambiaria del dólar estadounidense¹⁵, pero no del precio del petróleo y mucho menos del efecto de la ley de la oferta y la demanda.

Entonces, ¿cuál es la dimensión real del riesgo ante una condición de no pago del contrato de línea de crédito de un cliente? Se establece un valor en dólares a recuperar, pero eso representa solamente una parte del valor futuro, pero es una consideración real. Este valor se expresa en la factura comercial, pero su valor futuro para completar el inventario de insumos agropecuarios de la sociedad mercantil no solamente conlleva la paridad cambiaria con respecto al dólar.

Esta es otra razón para establecer procesos y procedimientos adecuados que hagan disminuir el riesgo del no pago del crédito contraído y así alcanzar la eficacia y la ejecutividad del contrato de líneas de créditos en las sociedades mercantiles del sector agropecuario nicaragüense.

2.3. La pérdida de valor del crédito no monetario y la norma legal.

Como puede entenderse de lo anterior, hay una pérdida del valor del crédito desde el momento en que se suscribe el contrato, y mientras mas largo sea el plazo de pago, mas pérdida de valor ocurre, la cual debe ser asumida por la ganancia obtenida en el total de transacciones comerciales anuales que lleve a cabo cada una de las sociedades mercantiles.

¹⁵ Ley N° 1 – 92, Ley Monetaria de Nicaragua.

Lo señalado en el párrafo que antecede, tiene su fundamento en que el valor del dinero como medio de intercambio de encuentra atado a circunstancias del ordenamiento jurídico económico, no es inmutable, el ciudadano común día a día es capaz de percibir la merma de su valor nominal en la adquisición de menos bienes con la misma cantidad de dinero (Moreno Delgado, Moisés, Noción y Relevancia del Crédito desde una perspectiva Jurídica, 2016, Managua. Trabajo de Investigación. Facultad de Ciencias Jurídicas. UCA, 25 de marzo).

Es por tal razón que cualquier empresa, independientemente del giro de su negocio, debe crear un fondo para hacerle frente a las cuentas incobrables que absorba los créditos no pagados por los clientes. Este fondo se crea de las ganancias netas que ellas tienen en cada año, y cuando ocurre una cuenta incobrable, se recurre a ese fondo con ganancias de períodos anteriores, haciendo que el efecto negativo sea paliado o disminuido por entero, sin afectar el desempeño financiero de la empresa.

La creación o aumento de la provisión de fondos para las cuentas incobrables se toma como un gasto que disminuye las ganancias reales, y la aplicación de ellas disminuye el efecto negativo en las ganancias y aparecen como que no hubo pérdidas.¹⁶

Pero ¿cuántas veces se puede hacer esto? ¿cuánta ganancia se debe revertir para hacerle frente a esas pérdidas? Se debe recordar que las ganancias netas después de cada ejercicio mercantil anual se reparten entre los socios de estas sociedades de acuerdo al grado de participación que cada uno tenga, es decir,

¹⁶ <https://aseduco.com/perdidas-por-deterioro-de-valor-de-creditos-comerciales/#:~:text=Las%20p%C3%A9rdidas%20de%20valor%20de,gran%20riesgo%20de%20resultar%20incobrables.>

depende de las acciones que cada socio tenga en su poder. Entonces, este fondo disminuye realmente las ganancias que se deben repartir entre los socios y sí son una pérdida del beneficio que deberían recibir por su inversión y asunción de riesgos.

¿Qué se puede hacer para no tener una cuenta incobrable? Nada. Y es que el crédito es inherente al riesgo, lo que los expertos del tema señalan, es la adecuada administración del riesgo, Para evitarlas, es necesario realizar el proceso de acreditamiento de manera adecuada, correcta y pertinente al objetivo último de las sociedades mercantiles, como es, realizar las ventas al crédito recuperando la inversión efectuada en el tiempo contemplado en el contrato, sin que ocurran retrasos en los pagos.

El riesgo parte inherente del negocio de crédito, no es más que el riesgo de pérdida potencial por la falta de pago de un deudor (Castillo Salazar, Edmundo. Derecho Bancario Nicaragüense. 1ra Ed Managua. Hispamer. 2017).

“Las cuentas incobrables son aquellas que una empresa ya no puede recuperar, luego de haber efectuado una venta al crédito, por ejemplo”.¹⁷ Este sería el concepto económico. El concepto financiero, por su parte, señala que “las cuentas incobrables corresponden a un monto del valor total de las ventas que los clientes o deudores no llegan a cancelar, lo que se conoce como riesgo de crédito”¹⁸. Como puede observarse, el concepto económico responde a la deuda individual de un cliente, mientras que el concepto financiero considera el efecto de todas las deudas que no fueron pagadas en un período, llámese fiscal o de un año.

¹⁷ <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>

¹⁸ <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>

Este último concepto es el que obliga a crear el fondo para las cuentas incobrables cuyo origen son las ganancias de períodos anteriores, mismas que no son percibidas por los socios. Sin embargo, estas cuentas son la sumatorias de los manejos indebidos de los procedimientos establecidos para la colocación del crédito y su seguimiento y control. Mas allá, inclusive, de la incapacidad legal de poder hacerla efectiva fuera del plazo establecido de pago.¹⁹

Capítulo 3.- Administración del riesgo crediticio en las sociedades mercantiles.

3.1. Estratificación de los montos en valor de los bienes materiales sujetos de crédito al sector agropecuario.

Una medida a tomar para evitar estas anomalías financieras es estratificando a los clientes por monto del crédito, tipo de cultivo, etc., de manera que se pueda dar seguimiento y control adecuado a los créditos, a través de los diferentes niveles de la estructura empresarial, es decir, los niveles inferiores, medios y niveles superiores atenderán según sea el caso en riesgo.

Lo primero que debe definirse es el monto de la venta que debe ser sujeto de crédito, el cual oscila entre el equivalente a US \$ 1.00 dólar estadounidense hasta US \$ 300.00 dólares en las sociedades mercantiles investigadas. A partir de este valor, la venta de insumos puede estar sujeta a crédito.

En cuanto al plazo, debido a que los insumos agropecuarios se entregan para cada etapa del cultivo, éstas son continuas y sin separación de tiempo una de otra, se debe ir recuperando una parte del valor de los insumos en cada una de

¹⁹ [Cuentas incobrables - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia](#)

ellas, aunque el adeudo total se transfiera hasta la recogida de la cosecha del cultivo de que se trate. El productor comercializa su producción en el mercado de bienes y recupera lo invertido y puede pagar la totalidad del adeudo, y es hasta ese momento en que obtiene mas fondos para solventar su deuda.

Por ello, debe estratificarse la deuda en relación a la cantidad de la misma, al tipo de cultivo, al tipo de garantía crediticia concertada. Debe recordarse que la producción agrícola son bienes de uso y consumo temporal, altamente biodegradables y su comercialización es casi inmediata, por lo que no es una garantía muy segura para los contratos de crédito.

3.2. De las garantías de crédito.

El concepto de crédito nos plantea que se basa en la confianza de una persona hacia otra; es decir, la primera entrega “algo” a otra, en la confianza de que se retribuirá ese “algo” o su representación en valor en el futuro mediato, lo que se pacta en el documento contrato.

Entonces, la garantía solamente es un asunto colateral en los créditos, no es la base en que se fundamenta el crédito, ni siquiera se establece en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener el reembolso. Ella funciona únicamente cuando la confianza es vulnerada por la parte beneficiada y no cumple su compromiso de resarcir en dinero los bienes entregados.²⁰ En el mundo del crédito la garantía es conocida como mitigante de riesgo

En general, se clasifican las garantías en dos grandes grupos: las garantías personales, que incluye los fiadores solidarios; y las garantías reales y mobiliarias, en que incluye las garantías sobre bienes inmuebles, muebles, etc.

²⁰ https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol7_n1/pdf/garantias.pdf

Como ya se dijo, el objetivo del crédito no es la obtención de la garantía, no es obtener la propiedad de la finca ante la falta de cumplimiento de pago del productor. Sin embargo, es importante asegurarse de la retribución de parte del deudor, por que tampoco el negocio es perder la inversión. En ese contexto es que se presenta la viabilidad de obtener una garantía del deudor, y no solamente basar el crédito en la confianza.

Las entidades que prestan dinero, en nuestro caso las sociedades mercantiles, no pretenden cambiar su negocio, a lo que se dedican, para volverse dueños de propiedades muebles o inmuebles ajenas al negocio. Se trata única y exclusivamente de obtener una mayor seguridad en la recuperación de la inversión, del valor entregado al productor con alguna ganancia que haga lucrativo y beneficioso para ambas partes contratantes la relación comercial y lo que en suma, también beneficia a la economía del país, por cuanto desarrolla al sector agropecuario, mejora la capacidad productiva de este sector en su conjunto, permite la circulación de dinero y bienes de consumo, genera empleo, etc., para la población en general.

3.3. Del Comité de Crédito y los gestores de ventas al crédito empresariales.

Las sociedades mercantiles crean un Comité de Crédito *ad-hoc* para analizar y aprobar las solicitudes de crédito para la compra de insumos de parte de los productores agropecuarios, el cual debe asegurar el cumplir el procedimiento correspondiente a cabalidad, dándole especial importancia al contenido del contrato en relación con los plazos, forma de pago, garantía en prevención del riesgo. Deben asegurarse de que el contrato y los documentos soporte son suficientemente válidos ante una posible demanda judicial por el no pago.

Lo expresado en líneas anteriores, no es más que una expresión de gobierno corporativo dentro de la sociedad mercantil, tema que se abordará en estudios posteriores. Este concepto de gobierno corporativo está íntimamente ligado a la administración de activos de riesgo. Son normas imperativas o pautas de adopción voluntaria, para mejorar la capacidad de la empresa y hacerlas más competitivas. (Castillo Salazar, Edmundo. Derecho Bancario Nicaragüense. 1ra Ed Managua. Hispamer. 2017).

Los gestores de ventas son corresponsables ante el riesgo crediticio, pues son los encargados de investigar previamente a los productores solicitantes de créditos y recomendarlos ante el Comité de Crédito. Además, son los ejecutores de la gestión de cobro, avisando anticipadamente al cliente de las fechas de pago; en caso de incumplimiento, visitarlos de manera personal e informar al Gerente Financiero de la insolvencia parcial, así como al Comité de Crédito, para dejar asentada la situación para futuros créditos.

Se dice que la venta se realiza cuando se hace el cobro respectivo y es tan cierta esta frase que cualquier empresa comercial mantiene un adecuado capital de trabajo, cuando genera efectivo por parte del pago de sus clientes, por lo tanto, se considera la labor de cobranza de gran importancia en la administración, y la gestión de cobranza implica estrategias que se implementan para favorecer y optimizar los procesos de pago de los clientes.

Entonces, es necesario desarrollar tres clases de gestión de cobranza:

Preventiva: Su objetivo es facilitar el pago antes del vencimiento. Se evita, de esta manera, que los clientes se conviertan en morosos y tengan que pagar intereses moratorios. Esta actividad la realiza el Agente de Ventas bajo la supervisión del Gerente de Ventas.

Administrativa: Este tipo de cobranza se pone en marcha cuando hay un retraso en los pagos. Su objetivo es contactar con el deudor y encontrar la mejor forma de hacer efectivo el pago. Estas acciones son compartidas por los Agentes de Ventas y la Gerencia de Ventas, incluso con el acompañamiento del Asesor Legal institucional como parte de una gestión extrajudicial.

Judicial: Comienza cuando el deudor no efectúa el pago pese a las diferentes opciones y facilidades propuestas. En este caso, el proceso es judicial, a través de la representación de un profesional del Derecho. Sin embargo, la ley contempla una mediación previa entre las partes contratantes que conlleve a la recuperación del crédito sin más dilación.²¹

Es decir el acreedor como parte de su derecho de crédito, a través de la tutela judicial, buscará en aras de la recuperación de lo debido ejercer una suerte de agresión patrimonial en contra del deudor. Tal agresión se realiza a través de dos fases o etapas, la primera de ellas es el embargo y la segunda la ejecución en sentido estricto, expropiación o realización de los bienes. (Diez Picazo, Luis. Fundamentos de Derecho Patrimonial. 6ta edición. Navarra, España. Editorial Aranzadi. 2008).

3.4. Del Contrato de Línea de Crédito agropecuario de las sociedades mercantiles.

El concepto de líneas de créditos se refiere a que la entrega de los insumos agrícolas se hace para cada etapa del cultivo y no de una sola vez, por lo que el crédito se va cancelando en el valor de los insumos entregados y al mismo

²¹ [PROCESO-ORDINARIO.pdf \(poderjudicial.gob.ni\)](#)

tiempo se va ampliando en los nuevos valores de insumos entregados posteriormente, lo que se estipula en el objeto del contrato, el cual finaliza con su cancelación total, por el valor acumulado de todos los insumos entregados a todo lo largo del período de cultivo. Se firma un nuevo contrato de línea de crédito al iniciar un nuevo período de cultivo, con la misma modalidad.

Las líneas de créditos, en general, son una facilidad que se otorga a un cliente hasta por un límite determinado y que le permite, durante el período de vigencia de la facilidad, solicitar el financiamiento de varias operaciones de naturalezas semejantes e independientes entre sí. Las líneas de crédito pueden ser de corto plazo (1 año), mediano plazo (de 1 a 5 años) y excepcionalmente de largo plazo (más de 5 años).

Las líneas de crédito no contemplan un valor de crédito específico como en el caso de los préstamos, sino que puede ser variado, dependiendo del precio de los insumos. Además, pueden prorrogarse en el tiempo, es decir, puede renovarse en el siguiente año o nuevo período de cultivo, siempre y cuando cumpla con los requisitos ya establecidos. Se debe recordar que los insumos agrícolas se van entregando en cada etapa del cultivo a que se dedica el productor, aumentando el valor de la línea de crédito. También disminuye por los pagos parciales que se hace a la deuda contraída hasta ese momento.

Debido a que el préstamo tiene un plazo específico y llegado a éste, se debe cancelar. No puede ser renovado como tal, aunque puede constituirse un nuevo préstamo. En el caso de la línea de crédito, éstas son renovables si el cumplimiento de los pagos fue realizado en tiempo y forma.

Actualmente en Nicaragua existe una tendencia definida o más bien consolidada, con respecto a la ejecución de este tipo de contratos garantizados

en la Ley 902 Código de Procedimiento Civil de Nicaragua (CPCN), ya sea en la vía declarativa o en el Capítulo de Títulos No Judiciales, cuando se ampara el crédito en los documentos que traen aparejada ejecución, que es lo más recomendable, puesto que genera seguridad jurídica a la hora de crear oportunidades de inversión y a las necesidades que se crean con una economía global, siempre y cuando se estructure el contrato de conformidad con los requisitos establecidos en el procedimiento de acreditamiento a clientes, para que tenga ejecutividad legal y menores riesgos financieros.

Como contrato atípico que es la apertura de línea de crédito en el Ordenamiento Jurídico Nicaragüense, se tiene el deber de circunscribirlo dentro de un marco legal en nuestro medio. Soy del criterio, luego de haber estudiado este contrato, tanto en la doctrina como en la práctica bancaria, que la apertura de línea de crédito encuentra su mayor proximidad en nuestros cuerpos de leyes, con la figura del crédito o préstamo de consumo, contrato regido en el Título V, de las diversas clases de créditos, sus preferencias y privilegios, sustentada en el artículo 2335 y siguientes, artículos 1870, 2479 y siguientes, del Código Civil. No obstante, se encontraron importantes diferencias entre ambos contratos, que nos llevan a distinguirlos. En un primer sentido, en cuanto a su objeto: el contrato de apertura tiene por objeto la disponibilidad del crédito, mientras que en el préstamo se trata más bien del (otorgamiento) de dicho crédito; no es la concesión de crédito, sino el crédito mismo, la creación de una disponibilidad. En un segundo sentido, en el préstamo, el banco acredita el dinero y se convierte en depositario de éste hasta que el beneficiario lo retire; en cambio, en el Contrato de apertura de crédito, hasta que el beneficiario no lo disponga, el banco va a seguir siendo el propietario del dinero hasta que el beneficiario le requiera el mismo. En un

tercer sentido, referido al tema de los intereses: en el contrato de préstamo bancario, los intereses corren desde que se acredita el dinero; en el Contrato de apertura de línea de crédito, el cliente puede optar por no pedir que se le acredite el dinero en su cuenta y, en tal caso, no pagará intereses. En un cuarto sentido, en el contrato de préstamo, necesariamente los intereses y la comisión del banco se cobrarán al cliente; mientras que, en el Contrato de apertura de línea de crédito, en algunos casos, en ningún momento se recurre a los desembolsos por parte del banco, sino que se mantiene como una simple posibilidad, por lo cual, el banco no disfrutará de los citados intereses ni de la respectiva comisión. Por último, en un quinto sentido, en cuanto a su finalización, el contrato de préstamo bancario, una vez que se acredita el dinero pactado al beneficiario respectivo, finaliza el mismo; mientras en el Contrato de apertura de línea de crédito se contempla usualmente la posibilidad de renovar la relación contractual una vez que haya cesado el plazo de vigencia del contrato y por supuesto, que el cliente haya cumplido con las estipulaciones requeridas y así lo desee. Se aclara que los bancos ofrecen líneas de crédito en cuenta corriente, conocidos como créditos revolventes, pero entregan dinero en efectivo, mientras que las sociedades mercantiles agropecuarias entregan insumos agrícolas o brindan servicios técnicos, tal como se ha venido señalando en el documento, que es lo que hace la diferencia entre los productos bancarios y los productos de las sociedades mercantiles.

Se debe señalar, ante las diferencias apuntadas, que este Contrato de apertura de línea de crédito es un contrato autónomo, con características diferentes a las de los contratos contemplados en nuestro Ordenamiento Jurídico, y por tanto, atípico. Por otro lado, se debe resaltar que, aunque no de una manera

directa se contempla este Contrato de apertura de línea de crédito, sí se hace una vaga referencia a su existencia, en el Título V, de las diversas clases de créditos, sus preferencias y privilegios, sustentada en el artículo 2335 y siguientes, artículos 1870, 2479 y siguientes, del Código Civil. Se puede considerar que el incorporar la posibilidad de una línea de crédito revolvente, se puede limitar a decir que: “Constituida hipoteca por un crédito abierto con limitación de suma, garantiza las cantidades entregadas en cualquier tiempo, y para diversos fines, siempre que no excedan de la suma prefijada.” Sin embargo, cualquier pago que efectúe el deudor, automáticamente creará disponibilidad para ser utilizada en la forma en que lo convengan las partes. “Se puede claramente desprender de lo anterior, que, en un inicio, la línea de crédito que se podía garantizar con hipoteca era una línea no revolvente; entonces, dicha línea va a ser revolvente, porque cualquier pago, automáticamente crea disponibilidad. Claro que perfectamente las partes podrían decir que los pagos no vuelven a crear disponibilidad.

Habiendo investigado el desempeño crediticio y la recuperación de cartera en el periodo comprendido entre julio y diciembre de 2022 en las empresas de las cuales omitimos sus nombres por sigilo comercial, realizando entrevistas a productores agropecuarios escogidos en forma aleatoria y la revisión de leyes y procedimientos jurídicos de la Republica de Nicaragua, se ha determinado que las políticas crediticias impulsadas por las sociedades mercantiles adolecen de asideros legales fuertes para estas actividades de financiamiento a la producción agropecuaria, así como inconsistencias en sus propias políticas de crédito diseñadas por las mismas, lo que conlleva a que exista un índice de morosidad alto que provoca pérdidas económicas entre ellas.

3.5. De la recuperación judicial de la cartera en mora.

El procedimiento para proceder a recuperar lo invertido por medio de una Escritura Pública de Línea de Crédito, es mediante la Ley 902, Código de Procedimiento Civil de Nicaragua, es realizando una demanda de Ejecución Forzosa Dineraria de Pago Sustentada en Título No Judicial, establecida en el art. 600 párrafo segundo numeral 1, del mismo cuerpo de ley, en vista que dicho documento (Escritura Pública) presta merito ejecutivo, y se acompaña en original, previo agotamiento del trámite de mediación y notificación prejudicial exigida por la ley, en cumplimiento con lo ordenado en los Artos 644 inciso 4, 754 inciso 4 ambos CPCN, el cual también se adjunta al escrito de demanda, con la respectiva, notificación prejudicial. Así mismo, en cumplimiento a lo mandatado en el arto 421 inciso 1 CPCN, se adjunta al escrito de demanda constancia de inasistencia, emitida por el Centro de Mediación de la DIRAC de la ciudad donde se pretende entablar la demanda, dependiendo de la jurisdicción, cuantía y competencia, centro de mediación debidamente acreditado por la Dirección de Resolución Alternativa de Conflictos DIRAC, de esta manera se cumple con los presupuestos procesales ordenados en esta legislación civil nicaragüense.

Para que prospere dicha demanda, el documento que presta merito ejecutivo, uno de los requisitos es que el deudor debe haber incumplido con el pago de las obligaciones en la fecha y forma establecidas en la Escritura Pública cuestionada, convirtiéndose actualmente la deuda en una OBLIGACION VENCIDA, LIQUIDA Y EXIGIBLE de acuerdo a lo dispuesto en los Artos. 642, 661, 770 y 771 CPCN. Así mismo, a esta demanda se debe de acompañar la liquidación emitida por un Contador Público Autorizado (CPA), en original, el cual dicha Liquidación expresara un resumen del saldo deudor de la deuda, a nombre del deudor, firmada y sellada, por el CPA; con el que demuestra los

hechos, como es el monto adeudado como principal y el reconocimiento de los intereses moratorios establecidos, y el monto total adeudado. En dicha demanda antes referida, se podrá establecer que los ejecutados presenten una declaración de los bienes y derechos de los que sea titular, de conformidad al Arto. 643 núm. 7 y 667 CPCN., para su proceso de embargo, subasta y adjudicación de éstos.

Por otro lado, si la venta se efectúa mediante una Factura Cambiaria, el procedimiento anterior se ajusta a lo establecido por la Ley de Factura Cambiaria, Ley 739, aprobada el 03 de noviembre de 2010, Publicada en La Gaceta, Diario Oficial Numero 234 del 7 de diciembre de 2010, el cual también presta merito ejecutivo para la recuperación del crédito, siempre y cuando se cumpla con los requisitos de esta Ley.²²

En el caso de este procedimiento, de la Factura Cambiaria, además de cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 3 de la Ley 739, Ley de Factura Cambiaria, ésta debe de protestarse dentro de 60 días calendarios posteriores al del vencimiento; el procedimiento a seguir se hará de conformidad con lo establecido en el Título II Letra de Cambio del Libro Segundo de la Ley General de Títulos Valores²³, en conjunto con el Código de Procedimiento Civil de Nicaragua, Ley 902. La diferencia entre los procedimientos de los Contratos de Línea de Créditos y el documento de Factura Cambiaria, esta en la rapidez en que se hace el trámite de la recuperación de pago del crédito, y el plazo de prescripción de cada una de ellas.

²²

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/bbe90a5bb646d50906257265005d21f8/f55d3242097dafd006257824005f7a1c?OpenDocument>

²³ chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglefindmkaj/https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/Ley_de_Titulos_Valores_0.pdf

III.- CONCLUSION

En base a la investigación documental de algunas empresas comercializadoras de insumos agropecuarios en relación al comportamiento de las ventas al crédito, a las entrevistas realizadas con funcionarios de estas sociedades mercantiles con créditos agropecuarios y algunos productores del sector, se ha determinado que el riesgo crediticio se ve potencialmente incrementado por las deficiencias que presentan sus procedimientos y actividades que en ellos se contemplan para la acreditación de clientes potenciales.

Aunque el Contrato de Líneas de Créditos se encuentre muy bien elaborado, legalmente constituido en su forma, debe tener el soporte suficiente que garantice que el valor de los bienes o insumos agrícolas entregados sea efectivamente recuperado. Estos soportes se refieren a la existencia de un procedimiento que contemple cualquier eventualidad fortuita o deliberada de parte de los clientes y establezca una mayor seguridad en la recuperación del crédito. Dicho procedimiento debe determinar actividades, responsables de su ejecución y períodos de tiempo para su realización que conlleven a una exitosa relación sociedad mercantil – productor agropecuario.

En conclusión, el Contrato de Línea de Crédito en las sociedades mercantiles del sector agropecuario nicaragüense requiere de procedimientos y actividades de parte de dichas sociedades, antes, durante y después de la firma del mismo para disminuir el riesgo que este tipo de crédito conlleva. Este crédito presenta tres tipos de riesgo: pérdida de valor en la paridad cambiaria, el cual se presenta en cualquier tipo de préstamo; pérdida de valor por efectos del incremento del precio del petróleo; y las implicaciones de la ley de la oferta y la demanda.

La recuperación de cualquier activo de riesgo, inicia con un adecuado proceso de medición de riesgo, a través de una debida diligencia en conocer el historial de pago del solicitante, su capacidad de pago, el destino de los fondos, supervisiones periódicas.

IV.- RECOMENDACIONES

Ante estas condiciones de este tipo de crédito mercantil de insumos agropecuarios, y los resultados de esta investigación, se recomienda la revisión de los procedimientos existentes en las sociedades mercantiles del sector agropecuario, pues presentan algunos vacíos legales que dificultan la recuperación judicial y extrajudicial de los créditos autorizados, a pesar de que existen contratos firmados por las partes contratantes.

También existen casos en que el crédito se ha basado en la “confianza” depositada en los clientes deudores morosos, y la documentación requerida es incompleta o inexistente debido a que los gestores de venta no han operado adecuadamente a lo que corresponde legalmente. Incluso, estos gestores de cobranza (mismos gestores de venta) y otros funcionarios empresariales involucrados en este tema no han tomado las medidas emergentes que se esperarían ante la certeza del riesgo de que los clientes estén cayendo en mora.

Es necesario asegurar la eficacia y la efectividad de los Contratos de Líneas de Créditos en las sociedades mercantiles del sector agropecuario con un documento contractual acorde a la importancia que las finanzas de estas sociedades tienen para ellas mismas. Dichos Contratos deben tener el soporte legal suficiente y necesario para disminuir el riesgo que el crédito conlleva, empezando por el procedimiento que debe regular las actividades interna de la empresa y los documentos que debe entregar el cliente.

Se recomienda a nuestros diputados legislar una iniciativa de ley sobre el crédito agrícola, que sirva de ley reguladora, ya que este rubro tiene sus particularidades, e importante para el crecimiento y desarrollo del país.

V.- BIBLIOGRAFÍA

CODIGOS Y LEYES:

- Nicaragua, Ley N°. 902, del Código Procesal Civil de la República de Nicaragua. Gaceta No. 191, 09 de Octubre del 2015.
- Nicaragua, Código Civil de la República de Nicaragua. La Gaceta, Diario Oficial N°. 236 de 11 de diciembre de 2019. CUARTA EDICIÓN OFICIAL. 2019.
- Nicaragua, Código de Comercio de Nicaragua. Primera Edición Por el Dr. Aníbal Solorzano. De 1949. Aprobado el 30 de Abril de 1914.
- Nicaragua, Ley de Factura Cambiaria, Ley 739, aprobada el 03 de noviembre de 2010, Publicada en La Gaceta, Número 234 del 7 de diciembre de 2010.

LIBROS:

- DIAZ PICAZO, LUIS. *Fundamentos de Derecho Patrimonial (6ta edición)* Navarra, España. Editorial Aranzadi.
- VILLEGAS AYALA, SABINO. *Créditos financieros*. (2005, julio 12). Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/creditos-financieros>.
- CASTILLO SALAZAR, EDMUNDO. 2017. *Derecho Bancario Nicaragüense*. 1era Ed Managua. Hispamer.
- HERRERA ESPINOZA, JESUS JUSSETH & GUZMAN GARCIA JAIRO. *Contratos Civiles y Mercantiles*. 3era ed. Managua. Editorial de Ciencias Jurídicas/UCA, 2014. 618 p. ISBN 978-99924-985-8-3
- MORENO DELGADO, MOISES. *Noción y Relevancia del Crédito desde una perspectiva Jurídica*. 2016). Managua. Trabajo de Investigación. Facultad de Ciencias Jurídicas. UCA

HE

WEB:

- <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-oferta-y-demanda.html>

- <https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-credito.html>
- https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/normas_disposiciones/CertificacionPoliticaRecuperaciondeCartera.pdf
- <https://www.expansion.com/diccionario-economico/indice-de-morosidad.html>
- SIBOIF-547-1-AGOSTO 20- 2008, Normas sobre gestión de riesgo crediticio. Pág 2
- [https://www.siboif.gob.ni/temas-interes/funcionamiento-y-procesamiento-de-datos-en-la-central-de-riesgos#:~:text=Central%20de%20Riesgo%20\(CDR\)%3A,financiero%20nacional%2C%20sobre%20la%20informaci%C3%B3n](https://www.siboif.gob.ni/temas-interes/funcionamiento-y-procesamiento-de-datos-en-la-central-de-riesgos#:~:text=Central%20de%20Riesgo%20(CDR)%3A,financiero%20nacional%2C%20sobre%20la%20informaci%C3%B3n)
- <https://repositorio.unan.edu.ni/9019/1/18851.pdf>
- <https://aseduco.com/perdidas-por-deterioro-de-valor-de-creditos-comerciales/#:~:text=Las%20p%C3%A9rdidas%20de%20valor%20de,gran%20riesgo%20de%20resultar%20incobrables.>
- <https://economipedia.com/definiciones/cuentas-incobrables.html>
- https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol7_n1/pdf/garantias.pdf
- Chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.bcn.gob.ni/sites/default/files/Ley_de_Titulos_Valores_0.pdf

VI.- ANEXOS

Formato de entrevista abierta a funcionarios de sociedades mercantiles del ramo agropecuario en Nicaragua.

Preguntas:

- 1. ¿Tienen un procedimiento para la aprobación de un contrato de línea de crédito?**
- 2. ¿Existe un Comité de Crédito que apruebe las solicitudes de crédito?**
- 3. ¿Quién autoriza finalmente los créditos?**
- 4. ¿Qué requisitos y documentos debe presentar el posible cliente?**
- 5. ¿Cuál es el índice de morosidad de las contrataciones crediticias?**
- 6. ¿Qué proceso siguen para recuperar los créditos no solventados?**
- 7. ¿Tiene la empresa una partida contable para la cartera de cuentas incobrables?**
- 8. De acuerdo con la teoría contable – financiera, esta partida contable no debe ser mayor del 5 % del total de créditos aprobados. ¿Es menor o mayor la de su empresa?**
- 9. ¿Qué significado tiene esta partida de cuentas incobrables en el ámbito financiero?**
- 10. ¿Tiene alguna afectación patrimonial a los socios esta partida de cuentas incobrables?**