



Maestría en
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Acreditada y categorizada A (Res. CONEAU 129-2020)
Reconocimiento oficial y validez nacional del título (Res. ME 2198/19)



UNL • FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Maestría en Administración de Empresas
Mención Finanzas de Empresas

**“Cesión de cartera de créditos: Una herramienta de
financiación para las mutuales y cooperativas”**

Maestrando: CPN Lisandro Uribe

Director: Mgter. Rogelio Villanueva

Codirectora: Mgter. M. Florencia Modesto

Santa Fe, 04/2026



Agradecimientos

A la **Universidad Nacional del Litoral**, por brindarme las herramientas para aprender y profundizar en el mundo de la administración y las finanzas.

A mis docentes, y especialmente a mis directores, **Florencia y Rogelio**, por su guía invaluable para desglosar las complejidades de la cesión de carteras de crédito.

A mis padres, Dario y M. Alejandra, por impulsarme a realizar esta Maestría y por su constante aliento e insistencia para que lograra terminarla.

Y una mención profundamente especial para **Julián**, mi director original, que en paz descanse. Gracias por haberme mostrado el camino de esta tesis con tanta generosidad, brindándome tu tiempo y conocimientos.

INDICE:

1. INTRODUCCIÓN	8
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	13
1.3. OBJETIVOS	14
1.3.1. Objetivo general	14
1.3.2. Objetivos particulares	14
1.4. METODOLOGÍA.....	15
2. MARCO CONCEPTUAL	17
2.1. DEFINICIÓN	17
2.2. ORIGEN	18
2.3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERATORIA	20
2.3.1. Partes Intervinientes	21
2.3.2. Modalidades de Cesión de Cartera	22
2.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA OPERATORIA.....	24
2.4.1. Ventajas para el cesionario.....	24
2.4.2. Desventajas para el cesionario	24
2.4.3. Ventajas para el cedente	24
2.4.4. Desventajas para el cedente.....	25
2.5. TIPOS DE RIESGOS	25
2.5.1 Riesgo del cedente	25
2.5.2 Riesgo del cesionario.....	26
2.6. ANÁLISIS PESTEL	26
3.LEGISLACIÓN ARGENTINA DE LA CESIÓN DE CRÉDITOS	28
3.1. MARCO LEGAL	28
3.1.1. Régimen general de la cesión de créditos	28

3.1.2. Cesión de cartera y finalidad económico-financiera	29
3.1.3. Cesión de cartera de créditos en garantía	29
3.1.4. Marco normativo aplicable a las entidades financieras	30
3.1.5. Normativa complementaria aplicable a la cesión de cartera.....	30
3.1.6. Contrato de cesión de cartera de créditos.....	31
3.1.7. Contenido y obligaciones de las partes del contrato	31
3.1.8. Duración del contrato	32
3.1.9. Legajos de los créditos cedidos	33
3.2. CLASIFICACIÓN DE DEUDORES	34
3.3. MARCO IMPOSITIVO	37
3.5. PUBLICACIÓN EN EL BOLETÍN OFICIAL DE LA NACIÓN	39
3.6. COMPARATIVA CON FIDEICOMISO FINANCIERO	40
4. CESIÓN DE CRÉDITOS EN COOPERATIVAS Y MUTUALES DE SANTA FE	42
4.1. ENCUESTA A MUTUALES Y COOPERATIVAS	43
5. LA CESIÓN DE CRÉDITOS DESDE LA PERSPECTIVA DE UNA ENTIDAD FINANCIERA SANTAFESINA.	54
5.1. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	54
5.2. OPERATORIA DE CESIÓN DE CARTERA EN UNA BANCO DE SANTA FE.....	55
5.3. POLÍTICA DE CRÉDITOS.....	57
5.4. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA CEDENTE DE CRÉDITOS	58
5.5. ENTREVISTA GERENTE SUCURSAL DE UN BANCO DE LA CIUDAD DE SANTA FE.	60
6. LOS POTENCIALES BENEFICIOS FINANCIEROS DE LA CESIÓN DE CRÉDITOS PARA LAS MUTUALES Y COOPERATIVAS.....	64
6.1. Operaciones de cesión de créditos con un banco	64
Ejemplificación de caso sobre cesión de cartera de créditos	64



CASOS REALES	68
1° CASO:	69
2° CASO:	72
6.2. FIJACIÓN DE TASA PARA CESIONES DE CARTERA	76
6.3. EFECTO MULTIPLICADOR EN LA CESIÓN DE CARTERA.....	77
6.4. CÁLCULO DEL EFECTO MULTIPLICADOR	78
 7. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN.....	 84
 BIBLIOGRAFÍA.....	 86
 Anexo I: Empresas encuestadas.	 88
 Anexo II: Preguntas de la encuesta	 97

Resumen

La presente Tesis aborda la problemática del acceso al financiamiento por parte de las cooperativas y mutuales en Argentina, en un contexto caracterizado por una elevada inestabilidad macroeconómica y restricciones en el sistema financiero tradicional. Estas entidades, fundamentales dentro de la economía social, enfrentan limitaciones estructurales para acceder al crédito bancario, derivadas principalmente de la falta de garantías suficientes, la informalidad de los ingresos de sus asociados y la imposibilidad legal de captar depósitos de terceros. En este escenario, la investigación se centra en analizar la cesión de cartera de créditos como una herramienta alternativa de financiamiento que permita mejorar la liquidez y la capacidad operativa de dichas organizaciones.

La investigación gira en torno a la conveniencia y viabilidad de la cesión de cartera de créditos como una herramienta de financiamiento alternativa y poco difundida en el ámbito local, considerando el marco normativo vigente en Argentina. Asimismo, se busca determinar el grado de utilización de esta herramienta en la provincia de Santa Fe y analizar si constituye una oportunidad tanto para las entidades de la economía social como para las entidades financieras, especialmente en relación con la posibilidad de canalizar créditos hacia segmentos de la población tradicionalmente excluidos del sistema bancario.

La justificación del estudio radica en la relevancia económica y social de las cooperativas y mutuales, particularmente en contextos de crisis, donde cumplen un rol clave en la inclusión financiera de sectores de menores ingresos. En este sentido, la cesión de cartera de créditos se presenta como una alternativa que permite a estas entidades transformar activos ilíquidos en recursos líquidos de manera inmediata, favoreciendo la continuidad y expansión de su actividad crediticia. Además, esta herramienta puede generar un efecto multiplicador sobre los recursos propios, ampliando la capacidad de financiamiento hacia sus asociados. El estudio también resulta relevante para las entidades financieras, ya que les permite acceder a nuevos segmentos de clientes mediante la adquisición de carteras previamente evaluadas por las organizaciones cedentes.

Desde el punto de vista metodológico, la investigación adopta un enfoque descriptivo, orientado a caracterizar la operatoria de cesión de cartera de créditos, sus modalidades, funcionamiento y principales implicancias. Se emplea una combinación de fuentes de información secundarias y primarias. Entre las fuentes secundarias se incluyen normativa

vigente, literatura especializada y documentos institucionales, particularmente del Banco Central de la República Argentina. En cuanto a las fuentes primarias, se realizaron encuestas a mutuales y cooperativas de la provincia de Santa Fe, sobre una muestra de 41 entidades, con el objetivo de relevar el grado de conocimiento y utilización de la herramienta. Asimismo, se llevó a cabo una entrevista en profundidad a un gerente de una sucursal bancaria, a fin de incorporar la perspectiva del sistema financiero respecto de esta operatoria. Complementariamente, se analizaron casos prácticos que permiten evaluar los efectos financieros de la cesión de cartera.

Los resultados obtenidos evidencian que la cesión de cartera de créditos es una herramienta poco difundida entre las mutuales y cooperativas, principalmente por falta de información y conocimiento sobre su funcionamiento. Sin embargo, aquellas entidades que la utilizan reconocen sus beneficios en términos de liquidez inmediata, mejora en la rotación de activos y posibilidad de ampliar la oferta crediticia. Asimismo, se observa que esta operatoria permite establecer relaciones más dinámicas con el sistema financiero, generando líneas de financiamiento continuas en función del volumen de cartera cedida.

Desde la perspectiva de las entidades financieras, la cesión de cartera representa una oportunidad para diversificar riesgos y acceder a segmentos de clientes que, de otro modo, no serían sujetos de crédito bajo los criterios tradicionales. No obstante, su implementación requiere un adecuado análisis del riesgo de la cartera adquirida, así como el cumplimiento de requisitos legales y operativos que garanticen la transparencia y seguridad de la operatoria.

Por otra parte, el análisis de casos prácticos demuestra que la cesión de cartera puede generar un efecto multiplicador significativo sobre los recursos de las cooperativas y mutuales, permitiéndoles incrementar su capacidad de otorgamiento de créditos a partir de la reutilización de los fondos obtenidos. Este efecto contribuye a fortalecer su rol dentro de la economía social y a mejorar el acceso al financiamiento de sus asociados.

Esta Tesis proporciona evidencias de que la cesión de cartera de créditos se presenta como una herramienta viable y potencialmente eficiente para mejorar el acceso al financiamiento de las cooperativas y mutuales, aunque su desarrollo aún es incipiente en el ámbito local. Su mayor difusión y utilización dependerá de la generación de información, la capacitación de los actores involucrados y la articulación entre las entidades de la economía social, el sistema financiero y los organismos públicos, a fin de promover su implementación como un instrumento que contribuya al desarrollo económico y social.

1. INTRODUCCIÓN

La volatilidad del contexto macroeconómico global, con especial énfasis en la persistente inestabilidad argentina, ha estado caracterizado por elevados niveles de incertidumbre e inestabilidad, lo que ha dificultado el acceso al financiamiento por parte de las organizaciones. En este escenario, las entidades deben recurrir a diversas estrategias financieras que les permitan sostener su operatoria y garantizar la continuidad de sus actividades.

Dentro de este universo se encuentran las cooperativas y mutuales, organizaciones claves del sector de la economía social, que enfrentan importantes restricciones para acceder al crédito bancario tradicional. Estas limitaciones responden, en gran medida, a factores tales como la falta de historial crediticio, la insuficiencia de garantías y ciertas características propias de informalidad en los ingresos de sus asociados. Como consecuencia, estas entidades suelen quedar excluidas del sistema financiero formal o acceden a financiamiento en condiciones poco favorables. En este contexto, el presente trabajo aborda la cesión de cartera de créditos como una alternativa de financiamiento aún poco difundida en el ámbito local, pero con potencial para mejorar la liquidez y la capacidad operativa de estas organizaciones. Esta herramienta permite a las entidades que otorgan créditos a sus asociados convertir dichos activos en recursos líquidos inmediatos mediante su transferencia a una entidad financiera.

Asimismo, el análisis se orienta a comprender esta operatoria desde una doble perspectiva: por un lado, la de las cooperativas y mutuales que buscan financiamiento y, por otro, la de las entidades financieras que adquieren dichas carteras como una oportunidad de inversión y diversificación.

A lo largo del trabajo se desarrollan los aspectos conceptuales y normativos de la cesión de créditos, incluyendo sus distintas modalidades (con recurso, sin recurso y sin recurso con responsabilidad), así como el rol de los distintos actores intervinientes y el proceso operativo de la cesión.

Se realizará una descripción de las funciones de cada uno de los participantes de la cesión, de manera de mostrar el procedimiento de cesión de cartera desde la necesidad de fondos del cedente, los beneficios para la entidad financiera, la transmisión de los créditos, hasta llegar al desembolso de los fondos.

Finalmente, se plantea como esta herramienta puede constituir una alternativa eficiente para mejorar la disponibilidad de recursos en el sector de la economía social, contribuyendo a la continuidad y expansión de su actividad crediticia, aunque su implementación requiere un adecuado análisis de sus implicancias legales, financieras y de riesgo.

Como punto de partida es importante resaltar que la cesión de créditos es un recurso instrumental que surge del conocido factoring, siendo la espina dorsal de este último, motivo por el cual a lo largo del trabajo se lo tratará de esa manera.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Argentina se han desarrollado sistemas cooperativistas y mutualistas sólidos y crecientes desde el siglo pasado, que han beneficiado a sus asociados mediante alternativas económicas y sociales que promueven la participación democrática, la solidaridad, la equidad y la generación de empleo.

La grave situación económico-social por la que atraviesa el país encuentra en el cooperativismo y en el mutualismo una importante estructura asociativa que aporta una salida a la crisis y la esperanza de contribuir a la construcción de una sociedad más equitativa.

Las cooperativas y mutuales constituyen importantes instituciones de la nueva economía social, que cumplen una gran función social. Se trata de asociaciones típicamente solidarias, que orientan sus esfuerzos a favorecer el desarrollo de la vida económica y social, colocando al ser humano como actor central. De esta forma, la cooperación y la mutualidad se confunden por sus objetivos y propósitos netamente generosos, que implican un fructífero estilo de vida.

En el cooperativismo y mutualismo, los hombres se asocian libremente para cumplir humanitarios programas, generando sus propias empresas sociales, basadas en sanos principios y propósitos. Reiteradamente, importantes organismos internacionales se han ocupado de mencionar su trascendencia, por el rol que desempeñan en su faz asociativa, como instituciones de progreso en los países que les posibilitan actuar libremente. Argentina ha visto desarrollarse en su suelo, toda la variedad de asociaciones cooperativas y de asociaciones mutuales; no obstante, en este trabajo nos limitamos a considerar, sólo aquellas que incluyen dentro de su oferta de servicios, el de otorgar créditos a sus afiliados.

En relación con las cooperativas, nos enfocaremos en las llamadas cooperativas de crédito, cuya actividad específica radica en el otorgamiento de crédito a sus asociados a partir del capital propio. Se trata de entidades que no se encuentran incluidas en el régimen de entidades financieras.

Sus actividades están reguladas por la Ley 20.337 de Cooperativas, la cual no las habilita a tomar fondos de terceros para brindar los citados servicios, tal como hacen los bancos.

Tanto las cooperativas de objeto único como aquellas que cuentan dentro de sus servicios con una sección de crédito ajustan su funcionamiento a lo establecido en esta norma. Se excluye específicamente a los bancos cooperativos y cajas de crédito cooperativo, ya que pueden recibir fondos de terceros (no asociados) en las condiciones que prevea el régimen legal de las entidades financieras.

Las mutuales tienen un conjunto de actividades más amplio y están regidas por la Ley 20.321 de mutualidades, quién en su artículo 2do. las define como: asociaciones constituidas libremente y sin fines de lucro, por personas inspiradas en la solidaridad, con el objeto de brindarse ayuda recíproca frente a riesgos eventuales o de concurrir a su bienestar material y espiritual, mediante una contribución periódica. Dentro de sus servicios, cuentan con los de apoyo financiero a través de créditos a sus asociados. Para brindar los mismos, deben recurrir a la utilización de recursos propios, dado que tampoco están habilitadas a recibir recursos de terceros como las entidades financieras.

Cabe destacar que, tanto el cooperativismo de crédito como el mutualismo, han desarrollado un mecanismo a través del cual, la franja poblacional de menores recursos ha tenido acceso al crédito para satisfacer sus necesidades primarias y secundarias. Reinvirtiendo los recursos financieros en quienes los originaron, es decir, sus asociados, han conformado un mecanismo autónomo más armónico con la estructura federal de nuestro país, descentralizando la actividad financiera, con marcada trascendencia social.

El problema es que, por no estar habilitadas a tomar recursos de terceros en la forma de depósitos, tal como pueden hacer las entidades financieras, sólo pueden aplicar recursos propios a brindar este tipo de servicios. Apalancarse en el sistema financiero, mediante el tradicional esquema de crédito bancario, cada vez menos resulta ser una opción alternativa. Los efectos de la creciente inestabilidad financiera, tales como: endurecimiento de las condiciones del crédito, acortamiento de plazos de las operaciones, y altas tasas de interés, hacen a esta operatoria poco conveniente para las mutuales y cooperativas de mayor tamaño, e imposible de acceder en los casos de las instituciones más pequeñas.

Con este trabajo se busca describir dos problemáticas muy importantes que tienen por un lado tanto las mutuales como las cooperativas y por el otro lado el sistema bancario, los cuales podrían resumirse en:

¿En base a la legislación vigente en nuestro país, resulta beneficioso para las mutuales y cooperativas que otorgan créditos a sus asociados, adoptar la cesión de cartera como un método de financiamiento?

¿En la actualidad, las mutuales y cooperativas, utilizan esta operatoria de manera habitual como forma de financiamiento?

¿Constituye esta herramienta para las entidades financieras la posibilidad de alcanzar un segmento de clientes conformado por personas que trabajan de manera independiente y por lo tanto no tienen capacidad de validar sus ingresos con documentación?

Las cooperativas y mutuales que tienen una amplia cartera de créditos pueden como una de las mejores alternativas para obtener financiamiento, realizar una cesión de la misma, desprendiéndose de estos activos, que se separan del patrimonio y pasan a formar parte de otra persona jurídica totalmente diferente.

Este tipo de herramienta es poco conocida por la mayoría de las mutuales y cooperativas por falta de información.

Mediante las operaciones de compra de cartera se puede subsanar esta problemática que tienen las mutuales y cooperativas y a la vez acercarse a un segmento poco atendido y que tiene gran potencial para el sistema bancario ya que está poco explotado debido a que los clientes que conforman esas carteras no son “reconocidos” como “sujetos de crédito”.

Estos clientes de las mutuales y las cooperativas, para un banco comercial, no poseen las “garantías” y/o los “requisitos” necesarios. Motivo por el cual desde las entidades financieras se los rechaza.

Las razones fundamentales que explican las bajas solicitudes de créditos bancarios son, como se mencionó, la insuficiencia de garantías, las altas tasas de interés y los grandes trámites burocráticos. Es por ello que, además de reducir sustancialmente el riesgo, las operaciones de cesión de cartera benefician tanto al cedente como al cesionario, superando así los problemas de costos y lentitud que llevan el otorgamiento de créditos.

1.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo se justifica por ser relevante para las cooperativas y mutuales, especialmente las que brindan los servicios de asistencia crediticia a sus afiliados, sobre todo en momentos como los actuales, donde la inestabilidad macroeconómica y el estancamiento económico golpea fuerte sobre la franja poblacional de menores recursos de nuestro país.

La elección de la operatoria de cesión de crédito como eje principal de nuestra investigación, se fundamenta en la incesante búsqueda de liquidez por parte de estas entidades de la economía social, como un medio para alcanzar el logro de sus objetivos, especialmente el relacionado con la asistencia crediticia a sus asociados.

Esta herramienta permite acordar con la entidad financiera una línea de financiamiento continuada, en función de la cesión de los créditos que las citadas empresas de la economía social otorgan a sus asociados, brindándole la posibilidad de generar un efecto multiplicador de los recursos propios afectados a la actividad crediticia.

Adicionalmente, se propone como objetivo de la investigación: indagar si las mutuales y cooperativas de la provincia utilizan la cesión de crédito como herramienta, y para el caso que no lo usen, las razones que explican su conducta puedan favorecer el desarrollo de acciones futuras, tanto desde el Estado como desde las entidades financieras locales. Llevando a remover las trabas y permitir un más extendido uso de la herramienta.

Con la realización de esta investigación se espera aportar al sector en estudio información inherente al apoyo por partes de las entidades financieras y a la vez realizar una revisión del marco teórico-conceptual inherente a la cesión de cartera como así también la aplicación de manera integrada de los principales conceptos, criterios y herramientas generalmente aceptadas y utilizadas en el proceso de formulación y evaluación de un proyecto de inversión.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

- Analizar la cesión de cartera de créditos como herramienta estratégica para entidades financieras, mutuales y cooperativas, considerando su marco legal vigente y evaluando los beneficios técnicos y económicos que esta operatoria genera en el sector de la economía social.

1.3.2. Objetivos particulares

- Describir la legislación vigente en Argentina, relativa a la cesión de créditos por parte de entidades financieras.
- Investigar el grado de adopción y uso de la cesión de cartera en las mutuales y cooperativas en la provincia de Santa Fe.
- Examinar la utilización de esta herramienta por parte de una entidad financiera relevante que opera en la ciudad de Santa Fe.
- Evaluar los beneficios potenciales de la cesión de créditos para las cooperativas y mutuales, a partir del análisis de casos y la estimación del efecto multiplicador que esta operatoria puede generar en dichas entidades.

1.4. METODOLOGÍA

La presente investigación adopta un diseño de tipo descriptivo, ya que se orienta a caracterizar la cesión de cartera de créditos como una modalidad de financiamiento, identificando sus principales modalidades, funcionamiento y variantes operativas.

El trabajo combina el uso de fuentes de información secundarias, tanto internas como externas, con la recolección de datos primarios de tipo cualitativo y cuantitativo.

En relación con las fuentes secundarias internas, se analizaron manuales operativos de una entidad financiera vinculados a la cesión de cartera, efectivo mínimo y clasificación de clientes, con el objetivo de comprender el tratamiento de esta operatoria desde la perspectiva institucional.

Por su parte, las fuentes secundarias externas incluyeron la revisión de literatura especializada, normativa y regulaciones vigentes. En este sentido, se analizaron publicaciones del Banco Central de la República Argentina (BCRA), la Ley de Entidades Financieras y normativa legal e impositiva aplicable a la cesión de créditos. Asimismo, se utilizó como referencia bibliográfica la obra “Factoring: análisis integral del negocio” de Lisoprawski y Gerscovich, con el fin de profundizar el marco teórico del estudio.

En cuanto a la obtención de datos primarios cualitativos, se realizó una entrevista en profundidad al gerente de una sucursal bancaria de la ciudad de Santa Fe, donde se concentra una parte significativa de las operaciones de cesión de cartera. El objetivo de esta técnica fue relevar la perspectiva de la entidad financiera respecto de esta operatoria. La entrevista se encuentra desarrollada en el Capítulo 5 del presente trabajo.

Por otro lado, para la obtención de información primaria cuantitativa, se aplicó la técnica de encuesta con el objetivo de indagar el grado de conocimiento y utilización de la cesión de cartera como herramienta de financiamiento.

La encuesta se llevó a cabo sobre una base de datos perteneciente a un banco de la ciudad de Santa Fe sobre 269 empresas, las cuales corresponden a mutuales y cooperativas de la provincia de Santa Fe y es con las que actualmente la entidad financiera tiene algún tipo de relación comercial.

Los mails proporcionados en la base de datos pertenecen a gerentes comerciales de las diferentes mutuales y cooperativas, siendo los mismos los contactos directos para diferentes tipos de operaciones.

Las encuestas tuvieron como soporte un cuestionario estructurado diseñado en Google Forms; disponible en el Anexo II.

La modalidad de la encuesta fue on line, a partir de la base de datos del banco se procedió a difundir el cuestionario por mail. Obteniendo un total de 41 encuestas efectivas.

Los datos fueron obtenidos en el mes de febrero de 2023.

A continuación, se presenta la ficha técnica de la encuesta

Tabla nro. 1... Ficha técnica encuesta

Diseño	Descriptivo.
Técnica de recolección	Encuesta on line.
Universo	Mutuales y cooperativas clientes de un banco.
Muestra	41.
Método de muestreo	No probabilístico.
Localización de la muestra	Provincia de Santa Fe.
Soporte	Cuestionario on line.
Período de obtención de los datos	Mes de febrero 2023.
Software de procesamiento de los datos	Google Forms.

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, el trabajo se estructura en siete capítulos. En el primer capítulo se presenta la introducción, el planteamiento del problema, los objetivos y la metodología de la investigación. El segundo capítulo desarrolla el marco conceptual, incluyendo definiciones y antecedentes de la cesión de cartera de créditos. En el tercer capítulo se analiza la legislación vigente en Argentina aplicable a esta operatoria.

En el cuarto capítulo se exponen los resultados del trabajo de campo realizado a partir de encuestas a mutuales y cooperativas de la provincia de Santa Fe. El quinto capítulo aborda la cesión de créditos desde la perspectiva de una entidad financiera, incluyendo la entrevista realizada. El sexto capítulo analiza los beneficios potenciales de la operatoria mediante el desarrollo de casos prácticos. Finalmente, el séptimo capítulo presenta las conclusiones y recomendaciones del estudio.

2. MARCO CONCEPTUAL

2.1. DEFINICIÓN

La cesión de derechos es un contrato mediante el cual una de las partes transfiere a otra un derecho. En función de la naturaleza de la contraprestación, a esta figura le resultan aplicables las normas de la compraventa, la permuta o la donación, según se realice mediante un precio en dinero, la entrega de un bien o sin contraprestación, respectivamente.

En caso de que la cesión se constituya en garantía, resultan aplicables las normas de la prenda de créditos en las relaciones entre cedente y cesionario.¹

Desde una perspectiva económica, la cesión de créditos puede entenderse como la operación mediante la cual un empresario transmite, con o sin exclusividad, los créditos que posee frente a terceros como consecuencia de su actividad, a un cesionario. Este último puede encargarse de la gestión y administración de dichos créditos, e incluso asumir el riesgo de insolvencia de los deudores, mediante el anticipo de los mismos a favor del cedente, a cambio de una contraprestación económica que incluye comisiones e intereses.²

En este sentido, la cesión de cartera de créditos constituye un mecanismo de financiación a corto y mediano plazo, que consiste en la transferencia total o parcial de los derechos de cobro derivados de los créditos otorgados por una entidad. Como resultado, la empresa cedente obtiene liquidez inmediata, aunque por un monto inferior al valor nominal de los créditos, debido a la aplicación de descuentos, comisiones y otros costos asociados a la operatoria.

Como se puede observar, las diferentes definiciones tienen muchos puntos en común, pero con algunas diferencias. Mientras la definición del Código Civil y Comercial Argentino se centra en el aspecto jurídico de la cesión, la definición de Zavala Rodríguez enfatiza el aspecto comercial y la gestión de los créditos por parte del cesionario.

¹ Código Civil y Comercial Argentino Art. 1614 y 1615.

² Zavala Rodríguez, Cod. De Comercio comentado.

Tal como se mencionó en la introducción, la cesión de créditos constituye el elemento central del factoring, aunque presenta ciertas diferencias. La interpretación de esta figura debe realizarse de manera coordinada con las disposiciones legales aplicables, en particular con los artículos 1614 y 1615 del Código Civil y Comercial, dado que la eficacia del contrato depende de una adecuada transferencia de los créditos originados en el giro comercial.

El factoring puede considerarse una modalidad de cesión de créditos que incorpora servicios adicionales, tales como la financiación, la gestión de cobro y, en algunos casos, la cobertura del riesgo de insolvencia. No obstante, la cesión de créditos constituye su elemento esencial, pudiendo variar el alcance de los servicios complementarios sin afectar la naturaleza del contrato.

En el contexto argentino, el factoring no se encuentra regulado como contrato típico, aunque en la práctica se instrumenta a través de operaciones de cesión de cartera de créditos, generalmente realizadas por entidades financieras. En este sentido, la Ley 21.526 contempla, de manera implícita, la posibilidad de que dichas entidades otorguen anticipos sobre créditos provenientes de ventas, los adquiera, asuman sus riesgos, gestionen su cobro y presten asistencia técnica y administrativa.

Finalmente, en el Capítulo 3 del presente trabajo se profundizará en el análisis normativo, con el objetivo de identificar las similitudes y diferencias entre la cesión de créditos y el factoring.

2.2. ORIGEN

Puede decirse que el factoring (como se mencionó en la introducción es de donde deriva la cesión de cartera) es oriundo de Inglaterra y su denominación proviene del vocablo inglés “factors”, nombre utilizado en ese país para individualizar a los comerciantes que se enviaban a los Estados Unidos a conquistar el mercado americano. Su práctica a escala se verifica durante el período de las grandes exploraciones y colonizaciones realizadas en el siglo XV, época en que los comerciantes ingleses, franceses y españoles encargaban a un factor residente en las colonias, la venta de mercaderías a clientes solventes para obtener seguridades en las transacciones.

La expansión de su funcionalidad y los beneficios que obtenían, posibilitaron que comenzaran a financiar las operaciones con préstamos, anticipando los pagos a sus comitentes / vendedores.³

El factor era considerado como un representante de ventas o como un comisionista de garantía.

De este modo el exportador europeo podía vender sus productos eliminando los temores propios del que vende sin saber la solvencia de su comprador a crédito y, además, percibía el precio de sus ventas sin tener que esperar el cumplimiento de los plazos otorgados para el pago respectivo.

El factor, de simple comisionista, primero y comisionista de garantía después, paso finalmente a constituirse en un financista, anticipando en algunos casos el precio de las operaciones en las que intervenía.

Como esta actividad individual de los factores creció considerablemente, a raíz de que comenzaron a financiar las ventas en gran escala, se asociaron entre ellos, dando nacimiento a las “sociedades de factoring”, como prestadores de servicios especializados.

4

Entre los servicios ofrecidos el de financiación era el más solicitado y el determinante de la contratación. En efecto, en el Siglo XIX, coincidiendo con el momento de enorme expansión de la industria y el comercio norteamericano, cambian las circunstancias económicas, al comenzar el empresariado a utilizar sus propias redes de distribución y venta, obligando al factor a especializarse aún más en su función, principalmente en lo atinente a la prestación de servicios de financiación. Bajo este nuevo enfoque, los factores vienen a llenar en Estados Unidos un vacío que en Europa tradicionalmente estaba cubierto por la banca institucionalizada, dando satisfacción a las necesidades de liquidez de la industria y el comercio.

La figura del descuento era prácticamente casi desconocida en la tradición bancaria y comercial norteamericana. De este modo, el factoring comercial va evolucionando y mutando, dando lugar a la irrupción de otra modalidad de negocio, más profesionalizado y

³ ARGERI, Saúl A., “Contrato de factoring”.

⁴ LINARES BRETÓN, Samuel, “Factoring: un nuevo contrato bancario y financiero”.

complejo: el factoring financiero. Así el financiamiento pasa a ocupar un lugar preponderante en la factibilidad del negocio.⁵

En el siglo XIX las instituciones financieras comenzaron a comprar y vender cartera de préstamos, lo que permitía mayor liquidez y diversificación de riesgos. La creación de mercados financieros más sofisticados y la regulación gubernamental contribuyeron al crecimiento de la cesión de créditos como una práctica estándar de la industria.

Con la globalización en el siglo XX, la titulización de activos se convirtió en una herramienta común para transferir riesgos y liberar capital para los prestamistas.

En el siglo XXI, la regulación financiera se ha adaptado para abordar los riesgos asociados con la cesión de créditos y proteger los intereses de los tomadores de créditos en un entorno financiero cada vez más complejo.

2.3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERATORIA

La cesión de cartera es una operación financiera donde una entidad, denominada cedente, transfiere a otra, la cesionaria, un conjunto de deudas.

El proceso inicia con la identificación de las deudas a transferir por parte del cedente, seguida de una valoración detallada que considera factores como el riesgo de impago, las tasas de interés y las garantías.

Posteriormente, ambas partes negocian las condiciones de la venta, estableciendo el precio, formas de pago y otros detalles.

Una vez acordados los términos, se firma un contrato legal que formaliza la transacción.

Luego, se realiza la transferencia legal de las deudas al nuevo propietario y finalmente, se notifica a los deudores sobre el cambio y a quién deben realizar sus pagos.

Las razones principales para llevar a cabo una cesión de cartera son obtener liquidez rápidamente, reducir el riesgo de impago, concentrarse en otras áreas de negocio y optimizar el portafolio de deudas.

⁵ LEONI GONZÁLEZ, Jacobo, “El contrato de factoring”.

En resumen, la cesión de cartera es una herramienta financiera que permite a las entidades gestionar sus carteras de créditos de manera más eficiente.

2.3.1. Partes Intervinientes

En cuanto a las partes del contrato de cesión de cartera, al ser un contrato bilateral, este involucra a dos partes, el que cede los créditos y el que compra los créditos. Está relación jurídica además involucra a un tercero que es el deudor cedido.

Por lo que podemos distinguir las siguientes partes:

- **Cedente:** Es la entidad que posee inicialmente la cartera de créditos y decide transferirla a otra. Empresa que cede los créditos otorgados a un tercero con el fin de obtener liquidez inmediata.
- **Cesionario:** Es la entidad que compra ese derecho de cobro tras descontar una comisión y aplicar un tipo de interés determinado mediante el descuento del flujo futuro antes mencionado. Empresa que adquiere la cartera de créditos
- **Deudor Cedido:** Es la persona física o jurídica que contrajo una deuda con el cedente y es cedido en la operatoria.

Estos deudores cedidos solamente deben ser notificados de la cesión operada mediante el contrato a través de una publicación en el Boletín Oficial de la Nación y no tienen facultad de oponerse a dicha cesión de derechos.

La entidad compradora, es decir la cesionaria, respetará en principio, los plazos en los que fueron otorgados los créditos, los vencimientos de acuerdo con el plan de pagos y las tasas de interés pactadas originalmente en los contratos de crédito entre la entidad vendedora y los prestatarios. Posteriormente, sobre la sumatoria de los valores nominales de esos créditos procederá al descuento para llegar al valor actual y posterior monto a desembolsar.

El cesionario es, a partir de la notificación, su acreedor y a él debe pagarle.

El deudor cedido puede oponer al cesionario todas las excepciones que podría hacer valer contra el cedente, aunque no hubiere hecho reserva alguna al ser notificado de la cesión.

Cabe destacar que el Art.1421 del CCyCN, impone que los créditos cedidos sean “originados en el giro comercial” del cedente, con lo cual el texto legal presume la necesidad de actividad comercial.

2.3.2. Modalidades de Cesión de Cartera

Existen diferentes formas de cesión de cartera:

- **Con recurso:** Las empresas cedentes se responsabilizan por la validez de los títulos o documentos que cedan (garantía de evicción) y por los eventuales incumplimientos de los deudores cedidos.

Ante el impago por parte de uno de los clientes, la empresa que realiza la compra de cartera no hace gestión alguna de cobro y es la empresa cedente original quien con sus propios medios se ha de encargar de dichas gestiones.

“Si el cedente garantiza la solvencia del deudor cedido, se aplican las reglas de la fianza, con sujeción a lo que las partes hayan convenido. El cesionario sólo puede recurrir contra el cedente después de haber excluido los bienes del deudor, excepto que éste se halle concursado o quebrado”.⁶

Esta modalidad Reduce el riesgo de crédito para el cesionario, ya que cuenta con una garantía adicional por parte del cedente, que debe seguir gestionando la cobranza.

- **Sin Recurso:** En esta modalidad el cedente garantiza la existencia y la legitimidad del crédito cedido, pero no la solvencia del deudor. Será la entidad que adquiere la cartera de créditos quien asuma el riesgo de insolvencia de los deudores.

Esta modalidad se adopta generalmente cuando los deudores son clientes en situación 1 frente al BCRA, en donde el riesgo de incobrabilidad es bajo.

En la misma, los derechos de cobro, son transmitidos por la empresa titular a la entidad cesionaria para su descuento antes de la fecha de vencimiento; la transmisión se considera irrevocable, en el sentido de que el factor asume el riesgo de insolvencia del cliente de la empresa.

En este caso el cesionario asume todo el riesgo de crédito y debe realizar una evaluación exhaustiva de la cartera antes de adquirirla o buscar la forma de mitigar dicho riesgo.

⁶Código Civil y Comercial Argentino Art. 1630.

- **Sin Recurso con responsabilidad:** Es una modalidad intermedia entre las dos anteriores. El cedente transfiere el riesgo de crédito al cesionario, pero se mantiene responsable por ciertos eventos específicos, como vicios de forma en la documentación o errores en la información proporcionada.
Esta modalidad Ofrece un equilibrio entre la transferencia de riesgo y la protección del cedente.

En conclusión, la compra de cartera con recurso posee riesgo crediticio menor que la compra de cartera sin recurso. En el primer caso, si la cedente incumpliera el pago se podrá ejecutar la garantía y cobrarle al deudor cedido. Por su parte, en la compra de cartera sin recurso, el cedente se desliga por completo de su responsabilidad con respecto a crédito cedido.

Los títulos o documentos susceptibles de constituir objeto de cesión son:

- a) Créditos otorgados.
- b) Cupones de tarjeta de crédito.
- c) Cheques de pago diferido.
- d) Órdenes de Compra.
- e) Facturas de venta o de servicios.
- f) Documentos de exportación.
- g) Facturas de crédito.
- h) Contratos de prestación de servicios.

En lo que respecta a las operaciones de compra de cartera, los más utilizados son sobre créditos otorgados y sobre cupones de tarjeta.

Su transmisión puede efectuarse en forma privada o requerir su instrumentación pública o simplemente su endoso y no resulta necesaria su notificación al deudor cedido.

Las operaciones de compra de cartera pueden ser precanceladas por el cedente total o parcialmente y en las formas estipuladas en el contrato.

2.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA OPERATORIA

La cesión de créditos tiene como objetivo principal obtener liquidez inmediata mediante de cesión de una cartera de créditos, pero también tiene muchas ventajas y desventajas que es importante destacar, tanto para la entidad cesionaria que adquiere los créditos como para cedente que cede su cartera.

2.4.1. Ventajas para el cesionario

- Los créditos en parte están garantizados.
- Produce un ahorro en gastos y tiempo tanto materiales como humanos, por menos personal para realizar las tareas de otorgar créditos.
- Dependiendo del tipo de cesión, reducción en insolvencia y morosidad de los crédito.
- Mejora la selección de la cartera de clientes.
- Ingresa en el sistema créditos que de otra manera no podría ingresar.
- Puede prestar más dinero a empresas que considera viables.

2.4.2. Desventajas para el cesionario

- Puede generar reclamos de los tomadores de créditos que son cedidos.
- Aumento de los gastos de negociación con los deudores.
- Archivo de todos los legajos adquiridos.

2.4.3. Ventajas para el cedente

- Puede recibir mayor cantidad de dinero prestado que si solicitara un crédito.
- Liquidez inmediata para la empresa por el ingreso de dinero producto de la operatoria.
- Si el mercado experimenta una baja de tasa, puede financiarse a menores tasas que las otorgadas.
- El nivel de financiación disponible es directamente proporcional al nivel de ventas que realiza la empresa y la deuda pendiente.

- Mayor ahorro en gastos y tiempo tanto materiales como humanos, por menos personal para realizar las tareas de otorgar créditos.
- Dependiendo del tipo de cesión, reducción en insolvencia y morosidad de los créditos otorgados.
- Facilita la contabilidad, debido a que la empresa disminuye sus cuentas por cobrar.
- Menos gastos que el otorgamiento de un crédito tradicional.
- Mejores tasas con respecto a las del mercado.
- La empresa no está sujeta a evaluación de crédito para obtener este tipo de financiación.
- Mayor rotación de sus activos monetarios
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento).

2.4.4. Desventajas para el cedente

- Puede generar reclamos de los tomadores de créditos que son cedidos.
- Aumento de los gastos de negociación con los deudores
- El cesionario selecciona que créditos adquirir según sus parámetros.
- Debe tener todos los legajos a ceder en condiciones.

2.5. TIPOS DE RIESGOS

Los tipos de riesgo se pueden clasificar en dos clases, los que se relacionan principalmente con el cedente y los que se relacionan con el deudor de los créditos que son cedidos.

2.5.1 Riesgo del cedente

Cuando el cedente vende créditos o facturas que luego con el paso del tiempo se vuelven incobrables o en caso de ser una venta con recurso, el cedente desvía los fondos adeudados por los deudores cedidos.

2.5.2 Riesgo del cesionario

El riesgo principal de los créditos comprados son que los mismo no tengan solvencia y antes operación sin recurso los deudores no paguen en tiempo y forma sus créditos.

Si bien al momento de realizar la evaluación de la cartera a comprar se hace una serie de controles y evaluaciones, eso no quita que la persona luego presente mora en sus pagos.

Por eso es fundamental al momento de realizar una operación de cesión de cartera el tipo de mecanismos e indicadores que se utilicen para medir la capacidad de repago de los créditos a adquirir.

2.6. ANÁLISIS PESTEL

El análisis PESTEL es una herramienta que permite examinar el entorno empresarial, lo cual resulta fundamental para realizar la implementación del producto que permita la ejecución de la operatoria de compra de cartera ya que a través de esto se pueden determinar las amenazas que tiene realizar la misma, así como las oportunidades de está.

En el caso de la operatoria de compra de cartera, la entidad cesionaria debe evaluar todos los factores que podrían influir, pero desde una manera más general ya que si bien evaluar el contexto, lo hace de una manera más general y no especifica cómo se haría para llevar adelante un proyecto concreto.

POLITICO	ECONOMICO	SOCIAL
> Cambios en normativa del BCRA	> Insolvencia de los deudores	> Falta de conocimiento de la operatoria
> Inestabilidad política del país	> Problemas en la liquidez de la empresa	> Confianza del consumidor
	> Tasas de la competencia	
TECNOLOGICO	ECOLOGICO	LEGAL
> Proceso de operatoria deficiente	> Cambio climatico	> Normativas legales
> Falta de recursos		> Contratos a firmar
> Digitalizacion		> Proteccion al consumidor

Fuente: Producción propia.

Dentro de los factores políticos, se pueden suscitar cambios en las normativas nacionales que rigen la operatoria de compra de cartera mediante las normativas que emite el Banco

Central de la República Argentina, esto debido a que el país atraviesa por una inestabilidad política y económica considerable.

En los factores económicos, se puede incurrir en problemas de liquidez en la empresa que no permitan que se lleva a cabo el proceso de compra de cartera, ya que se requiere dinero en efectivo para realizar la compra de cartera de los potenciales clientes.

Por otro lado, en los factores sociales, se presenta el problema de que la población desconoce los beneficios que conlleva realizar la venta de cartera de créditos para obtener liquidez, por lo que, recurren a créditos tradicionales los cuales se fundamentan en procesos largos y de poco acceso a las pequeñas y medianas empresas en general.

Dentro del plano tecnológico, influye mucho la capacidad y los recursos que tenga la empresa para realizar un proceso de selección de crédito y de agilidad para realizar las operaciones.

En lo Ecológico es poco lo que influye, pero siempre se debe tener en cuenta los riesgos asociados a eventos climáticos extremos y oportunidades en la financiación de proyectos sostenibles.

Finalmente, en lo que respecta a los factores legales, la empresa puede contar o no con un área especializada que se encargue de todo el tema legal como la realización de contratos y diferentes cláusulas que incluirá el mismo.

3.LEGISLACIÓN ARGENTINA DE LA CESIÓN DE CRÉDITOS

3.1. MARCO LEGAL

En la República Argentina, la cesión de cartera de créditos se encuadra jurídicamente dentro de la figura general de la cesión de derechos de crédito, regulada por el Código Civil y Comercial de la Nación, sin perjuicio de las disposiciones especiales aplicables a las entidades financieras y a los instrumentos que integran dichas carteras.

La cesión de cartera consiste en la transferencia conjunta y organizada de una pluralidad de créditos desde una entidad originante hacia un tercero cesionario, conservando cada crédito su individualidad jurídica, pero siendo objeto de una transmisión patrimonial unitaria desde el punto de vista económico y contractual.

La figura de la cesión de créditos es el instrumento del que se vale el contrato de factoring para su realización, pero no se agota en aquella, dado que el último, como contrato atípico, origina una situación jurídica compleja.⁷

3.1.1. Régimen general de la cesión de créditos

La cesión de derechos se encuentra regulada en el artículo 1614 y concordantes del CCyCN, los cuales establecen que existe contrato de cesión cuando una de las partes transfiere a otra un derecho, sea total o parcial. A la cesión de derechos se le aplican supletoriamente las normas de la compraventa, la permuta o la donación, según exista o no contraprestación y según la naturaleza de la misma.

El objeto del contrato es la transferencia del derecho de crédito, comprendiendo tanto el capital como los accesorios, salvo estipulación en contrario. La cesión produce efectos entre las partes desde su celebración, y resulta oponible al deudor cedido y a terceros desde el momento de su notificación o aceptación, conforme al régimen legal vigente.

⁷ Ernesto E. Martorell, Tratados de los contratos de empresa, Bs. As., 1993, p. 456.

En el caso de la cesión de cartera, la pluralidad de créditos no altera la naturaleza jurídica del negocio, sino que multiplica su alcance patrimonial, permitiendo al cedente transformar un conjunto de activos crediticios en liquidez inmediata.

3.1.2. Cesión de cartera y finalidad económico-financiera

La cesión de cartera de créditos responde a una finalidad económico-financiera específica, consistente en la administración del riesgo, la mejora de la liquidez y la optimización de la estructura patrimonial del cedente. En el ámbito de mutuales y cooperativas, esta operatoria adquiere particular relevancia como mecanismo de financiamiento indirecto, sin necesidad de acudir al sistema bancario tradicional como tomador de crédito.

Desde el punto de vista jurídico, la cesión no se agota en una operación de compraventa de créditos, sino que constituye una técnica de circulación de activos crediticios, que puede asumir diversas configuraciones contractuales, tales como cesiones con o sin recurso, cesiones a título oneroso, o cesiones estructuradas bajo esquemas de transferencia masiva.

3.1.3. Cesión de cartera de créditos en garantía

El artículo 1615 del CCyCN regula expresamente la cesión de créditos en garantía, figura de uso frecuente en la práctica financiera, especialmente en operaciones de fondeo institucional. La norma dispone que, cuando la cesión cumple una función de garantía, resultan aplicables a la relación entre cedente y cesionario las normas de la prenda de créditos.

En esta modalidad, el objeto del negocio no es la transmisión definitiva de la titularidad del crédito, sino su afectación al cumplimiento de una obligación principal. En consecuencia, el crédito continúa integrando el patrimonio del cedente, aunque el cesionario adquiere los derechos propios del acreedor prendario, incluyendo el privilegio correspondiente y la facultad de cobro.

El régimen aplicable se completa con las disposiciones sobre prenda de créditos previstas en los artículos 2232 a 2237 del CCyCN, que exigen, entre otros recaudos, que los créditos sean susceptibles de cesión, se encuentren debidamente documentados y que la prenda se perfeccione mediante la notificación al deudor cedido.

3.1.4. Marco normativo aplicable a las entidades financieras

Desde la perspectiva del sistema financiero, la Ley de Entidades Financieras N° 21.526 autoriza la realización de operaciones de compra y cesión de cartera de créditos a los bancos comerciales (art. 20), a las compañías financieras (art. 24) y a aquellas entidades que el Banco Central de la República Argentina (BCRA) considere compatibles con el funcionamiento del sistema financiero.

Si bien la ley no menciona de manera expresa el contrato de cesión de créditos, la amplitud de las operaciones activas y de servicios permitidas, sumada a la ausencia de prohibiciones específicas, permite concluir que la cesión de cartera resulta una operatoria jurídicamente válida, siempre que se ajuste a la normativa reglamentaria dictada por el BCRA.

En este marco, el Banco Central establece que las entidades cedentes deben responder por la existencia, legitimidad y validez de los créditos cedidos, lo que configura una garantía de evicción. Asimismo, la asunción de responsabilidad por el incumplimiento de los deudores se encuentra sujeta a las limitaciones y condiciones establecidas por la normativa prudencial vigente.

En particular, las entidades financieras que registren calificación 3, 4 o 5, conforme las evaluaciones efectuadas por la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias, tienen restringida la posibilidad de asumir responsabilidad por los eventuales incumplimientos de deudores que se encuentren clasificados en dichas categorías durante los últimos seis meses.

3.1.5. Normativa complementaria aplicable a la cesión de cartera

La Ley de Sociedades Comerciales N° 19.550 autoriza a las sociedades regularmente constituidas a celebrar contratos de cesión de créditos dentro de su objeto social. Asimismo, determinados instrumentos que suelen integrar las carteras cedidas se encuentran regulados por legislación especial, como la Ley de Cheques N° 24.452, en lo relativo a los cheques de pago diferido, y la Ley de Factura de Crédito N° 24.760, que regula la cesión y negociación de facturas de crédito comerciales.

3.1.6. Contrato de cesión de cartera de créditos

Es un contrato celebrado entre dos partes, el cedente y el cesionario, por lo que se conoce como contrato bilateral.

Es este sentido es importante destacar que el deudor cedido no es participe del contrato, pero si debe notificarse al mismo respecto al acuerdo que se haya alcanzado y formalizado a través de los medios establecidos.

También podemos mencionar entre las características del contrato las siguientes:

- Consensual: Dado que se celebra mediante un mutuo acuerdo entre las partes y no requiere como condición esencial la entrega del título.
- Formal: Requiere la forma escrita bajo la pena de nulidad
- Principal: Ya que tiene autonomía propia y no depende de otro contrato.
- Conmutativo: Ya que es conocido a nivel internacional.
- Típico: Se realiza de la manera tradicional con regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- Flexible: Debido a las diferentes modalidades de operatoria que pueden realizarse.
- Oneroso: Se espera recibir una retribución con el mismo.

3.1.7. Contenido y obligaciones de las partes del contrato

Desde el punto de vista del cliente, éste está obligado a realizar la transmisión de los créditos comerciales derivados de sus deudores. Todos los créditos cedidos deben garantizar su vigencia y estar debidamente legitimados, para que una vez que lleguen a su vencimiento, la empresa que realizó la compra pueda cobrarlos íntegramente, independientemente de la relación que haya entre el cliente y el deudor.

La empresa cedente tiene que mantener informado constantemente a la empresa que adquiere los créditos sobre las actividades que realiza, es decir, facilitarle los documentos que correspondan en cada caso, darle vía libre para consultar la contabilidad, avisarle sobre los pagos realizados directamente por sus clientes y, además, informarle sobre la solvencia de los deudores cedidos. Desde el punto de vista del cesionario, una de las obligaciones más importantes es gestionar el cobro de los créditos cedidos y anticipar el porcentaje pactado sobre las facturas que han sido aceptadas al cliente.

Como se mencionó anteriormente, se lleva a cabo un análisis para evaluar ciertos aspectos, como la capacidad de crédito, el límite de riesgo o la relación que tiene el cliente y el deudor. La empresa cedente debe de afrontar el compromiso de los impagos de los deudores, si se tratase de una venta de cartera sin recurso, y de informar a su cliente de aquellas facturas que han cancelado los deudores, expresándole su propósito de intervenir mediante vía judicial contra cualquier deudor.

A la vez, el contrato presenta una serie de cláusulas, entre las más comunes a tener en cuenta son:

- Transferencia de los derechos de cobro: se trata de la obligación que tiene el cliente de transferir al cesionario todos los documentos de crédito (facturas, documentación, etc.) que se deriven de sus actividades comerciales. Dicha cesión, llevará una cláusula de poder a favor del cesionario, dándole todos los derechos sobre los créditos cedidos.
- Notificación de los deudores cedidos: esta cláusula está destinada a informar a la empresa deudora sobre la cesión de los créditos y de la obligación de realizar los pagos directamente contra el cesionario. De no ser así, el cliente deberá abonar a la sociedad, la cantidad correspondiente de los ingresos recibidos por sus deudores.
- Extinción del contrato: Una cláusula detallara los distintos motivos por lo que puede extinguirse el contrato.
- Forma de Cobro: Dependiendo la modalidad de venta de cartera, si es con o sin recurso, se establecerá como se realizará el cobro a los créditos cedidos.

3.1.8. Duración del contrato

Un contrato de compra de cartera no tiene una duración estipulada ya que será una libre decisión tomada por las partes intervinientes.

Aunque, suele tener una duración en base a las cuotas de los créditos cedidos. Esto no implica que éste pueda reducirse o extenderse en el tiempo. Dependiendo de las circunstancias.

La extinción del contrato se va a efectuar cuando concurre alguno de los siguientes motivos:

- Cuando ambas partes cumplen satisfactoriamente sus obligaciones, es decir, tanto el cedente como el cesionario han prestado sus servicios de forma recíproca y correcta y, por tanto, se extingue el contrato.
- Incumplimiento de las obligaciones de una de las partes. Como consecuencia, la empresa afectada puede reclamar una indemnización por daños y perjuicios.
- Debido a que una de las partes se declare judicialmente en suspensión de pagos o quiebra. Lo cual lleva a iniciar acciones a la cesionaria para buscar cobrar todos los créditos cedidos teniendo en cuenta el tipo de contrato que se hizo y lo mismo se explicara en otro apartado.

3.1.9. Legajos de los créditos cedidos

La norma del BCRA establece que se deberá llevar un legajo de cada deudor de la cartera cedida, el cual debe presentarse para su control al momento de realizar la cesión.

En los casos de créditos cedidos a favor de la entidad sin responsabilidad para el cedente, deberá abrirse el legajo del firmante, librador, deudor, codeudor y todo aquel que participe en la firma del crédito otorgado.

Estos legajos deben ser controlados y en caso de faltar datos, son sacados de la operación de cesión dado que no pueden cederse.

Dicho legajo debe contener solicitud del crédito, pagaré, DNI, recibo de haberes, autorización de débito en cuenta (en caso de corresponder), servicio a nombre de la persona y demás requisitos que se consideren necesarios.

Sobre los mismos se debe controlar que estén firmados por el deudor, que no tengan defectos formales y que estén debidamente endosados a favor de del Banco que adquiere la cartera.

3.1.10. Instrumentación de la oferta de cartera

La instrumentación de la compra de cartera se materializa mediante una oferta.

Se deberá tener en cuenta al momento de realizar la operación:

- Que esté debidamente firmado el contrato y sus anexos en cada una de sus páginas por las personas autorizada.
- En caso de que los legajos que se ceden sean físicos, que estén debidamente controlados los documentos y cedidos (endosados) a favor del Banco.
- En caso de que los legajos sean digitales, que se hayan recibido las imágenes de cada uno de los créditos cedidos.
- Que la operación se pague mediante cheque o acreditación en cuentas bancarias de los cedentes.

Que se efectué la publicación en el Boletín Oficial de las cesiones efectuadas. Esta publicación se hace para que la misma tenga efecto con relación a terceros. La publicación debe ser posterior a la liquidación de los créditos.

3.2. CLASIFICACIÓN DE DEUDORES

Uno de los puntos más importantes al momento de evaluar la compra de una cartera por parte de la entidad financiera es el tema de la clasificación de deudores, es decir, el análisis y control de los diferentes clientes a adquirir como parte de la operatoria de cesión de cartera.

La norma establece que los clientes de la entidad (tanto residentes en el país, de los sectores público y privado, financieros y no financieros, como residentes en el exterior), por las financiaciones comprendidas, deberán ser clasificados desde el punto de vista de la calidad de los obligados en orden al cumplimiento de sus compromisos y/o las posibilidades que a este efecto se les asigne sobre la base de una evaluación de su situación particular.⁸

Agregando que el análisis de la cartera debe asegurar por un lado una investigación adecuada de la situación económica y financiera del deudor y por otro lado una revisión

⁸ Com. "A" 7285 Norma BCRA. CLASIFICACIÓN DE DEUDORES.

periódica de su situación en cuanto a las condiciones objetivas y subjetivas de todos los riesgos asumidos.

Al momento de realizar el análisis de los créditos que se van a incluir en una operatoria de cesión de cartera, lo primero que se analiza es la situación que tiene los deudores frente al Banco Central de la República Argentina.

Esta situación indica la clasificación del deudor informada por la entidad.

CLASIFICACIÓN DE DEUDORES		
Situación		Días de atraso
Normal	1	Menor o igual a 31*
Riesgo Bajo	2	31 a 90*
Riesgo Medio	3	90 a 180*
Riesgo Alto	4	180 a 365
Irrecuperable	5	Más de 365
Irrecuperable técnico	6	

Fuente: Normas BCRA comunicación "A" 8215.

Por lo general dentro de las evaluaciones que se realiza sobre los créditos a comprar es que las personas titulares de los mismos se encuentren en situación normal frente al BCRA.

Esta situación demuestra que es capaz de atender adecuadamente todos sus compromisos financieros.

Entre los indicadores que pueden reflejar esta situación se destacan los siguientes:

- Presenta una situación financiera líquida, con bajo nivel y adecuada estructura de endeudamiento en relación con su capacidad de ganancia, y muestre una alta capacidad de pago de las deudas (capital e intereses) en las condiciones pactadas generando fondos, medido a través del análisis de su flujo, en grado aceptable.
- Cumple regularmente con el pago de sus obligaciones, aun cuando incurra en atrasos de hasta 91 días, entendiéndose que ello sucede cuando el cliente cancela las obligaciones sin recurrir a nueva financiación directa o indirecta de una Entidad.

Cabe destacar que este control sobre los clientes a comprar en una oferta de cartera resulta muy importante ya que las personas que se encuentran en situación mayor a 1 frente al BCRA, se requiere por normativa que sean previsionados.

Si bien todos los clientes deben estar previsionados por los bancos, los que se encuentran en situación normal frente al Banco Central solo se previsionan por el 1% de la deuda.

Los demás clientes que tiene una situación diferente frente al BCRA se previsionan de la siguiente manera:

Situación	Categoría	Previsión s/ deuda
1	Normal	1%
2	Riesgo Bajo	5%
3	Riesgo Medio	25%
4	Riesgo Alto	50%
5	Irrecuperable	100%
6	Irrecuperable Técnico	100%

Fuente: Normas BCRA comunicación "A" 8215.

3.3. MARCO IMPOSITIVO

Las cesiones de cartera de créditos se encuentran incluidas en la normativa del IVA dentro del concepto de prestaciones financieras.

La diferencia entre el valor nominal de la cartera cedida y el precio pagado por la operación es la base imponible sobre la cual se aplica el impuesto.

El sujeto pasivo del impuesto es el cesionario, quien, al momento de perfeccionarse el hecho imponible en la concertación de la cesión, genera el débito fiscal.

A modo de resumen se muestra el tratamiento que se aplica a las cesiones de cartera, tanto desde el lado del cedente como del cesionario y las alícuotas que se aplica en cada caso en particular teniendo en cuenta la categoría de los mismos:

Cesionario	Cedente	Tratamiento frente al IVA
Inscripto	Inscripto	Gravado
Inscripto	Exento	Gravado
Exento	Inscripto	Exento
Exento	Exento	Exento

Fuente: Ley de IVA 25.063.

En los casos en que los beneficiarios (cedentes) de los conceptos sujetos a retención indicados en el Anexo II de la presente, cedan el crédito (14.1) a favor de terceros (cesionarios), la retención será practicada por éstos, en el momento en que paguen a dichos beneficiarios el importe del crédito cedido, correspondiendo considerar a estos últimos como sujetos pasibles de la retención⁹

En resumen, en los casos de cesiones de créditos (créditos, cupones, facturas, etc.), el cesionario deberá actuar como agente de retención al efectivizarse el pago al cedente, sustituyendo de esta manera al deudor del cedente, es decir, a aquel que debería actuar al momento de cancelar su deuda por compra de bienes o prestaciones de servicios recibidas del cedente.

⁹Art. 14 Resolución General AFIP N° 830/2000.

Así, dispone que el cesionario al momento de concretarse la cesión del crédito actúe como agente retención sobre el pago al cedente, sustituyendo al deudor, y, en consecuencia, liberando a este último de actuar como agente de retención cuando cancele su deuda con el nuevo acreedor (el cesionario).

La cesión de cartera es una operación totalmente independiente de la original entre el cedente y los clientes tomadores de créditos.

El cesionario debe facturar al cedente el impuesto correspondiente a los intereses de la operación de descuento (diferencia entre valor nominal y valor actual) a fin de que esté lo compute como crédito fiscal.

Por otro lado, en lo que respecta a los tomadores iniciales de los créditos (los cuales son cedidos) no se genera un cambio en la relación tributaria preexistente por la operación de cesión de cartera.

3.5. PUBLICACIÓN EN EL BOLETÍN OFICIAL DE LA NACIÓN

El art. 1615 del Código Civil y Comercial establece que " Si la cesión es en garantía, las normas de la prenda de créditos se aplican a las relaciones entre cedente y cesionario". Por lo que, en cuanto a los efectos de la cesión de créditos en garantía respecto de terceros ajenos al acto, serían aplicables las normas de los artículos 1620 a 1623 del mismo del Código.

Es por ello, que resulta necesaria la notificación al deudor cedido a fin de que el acreedor pueda ejercer el privilegio propio del crédito con garantía prendaria, y en caso de concurso o quiebra del cedente la cesión sólo tendría efectos contra los acreedores si es notificada antes de la sentencia de quiebra o de la presentación en concurso 10

Teniendo en cuenta las normas que deben aplicarse y que se encuentran en el Código, basándose en el Art. 1857, una vez realiza la operación, el emisor debe publicar en el Boletín Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación en la República, por un día, un aviso que debe contener el nombre, documento de identidad y domicilio especial del denunciante, así como los datos necesarios para la identificación de los títulos valores comprendidos 11

La publicación debe realizarse en el Boletín Oficial de la Nación, en la segunda sección denominada Sociedades y Avisos Judiciales

Conforme lo establecen los art. 1614, 1620 y siguientes de Código Civil y Comercial, se notifica a todos los acreedores, terceros interesados y beneficiarios de las asistencias crediticias otorgadas por Gran Mutual, con domicilio en ... de la Ciudad de ..., que por la Oferta de Cesión de Cartera de Créditos de fecha 05/04/2023, suscripto entre Gran Mutual y el Banco BICA SA, con domicilio legal en calle 25 de Mayo 2446 de la Ciudad de Santa Fe, provincia de Santa Fe, Gran Mutual ha cedido en propiedad a Banco BICA SA, una cartera de créditos determinada, conforme el detalle de beneficiarios y operaciones crediticias que seguidamente se individualizan con Apellido y nombre, DNI y Fecha de Otorgamiento: ACOSTA OLGA 37013897 9920 05/04/2023/ BILBAO LORENA 29795889 05/04/2023/ FUNES EVELYN 39163558 05/04/2023.

12

¹⁰ Art. 1623 del Código Civil y Comercial.

¹¹ Art. 1857 del Código Civil y Comercial.

¹² Publicación tomada del Boletín Oficial de la Nación.

3.6. COMPARATIVA CON FIDEICOMISO FINANCIERO

Por la similitud con la operatoria de cesión de cartera se describirá al Fideicomiso Financiero haciendo foco en su función de herramienta financiera.

El Fideicomiso Financiero con Oferta Pública constituye una alternativa de financiamiento para las empresas y una opción de inversión dentro del mercado de capitales.

Por definición del CCyCN art. 1690 “El fideicomiso financiero es el contrato de fideicomiso... en el cual el fiduciario es una entidad financiera o una sociedad especialmente autorizada por el organismo de contralor de los mercados de valores para actuar como fiduciario financiero, y beneficiarios son los titulares de los títulos valores garantizados con los bienes transmitidos.”

Por otro lado La Comisión Nacional de Valores, en su Título V – Capítulo IV – Art. 1º lo define del siguiente modo: “Habrá contrato de fideicomiso financiero cuando una o más personas (fiduciante) transmitan la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien deberá ejercerla en beneficio de titulares de los certificados de participación en la propiedad de los bienes transmitidos o de titulares de valores representativos de deuda garantizados con los bienes así transmitidos (beneficiarios) y transmitirla al fiduciante, a los beneficiarios o a terceros (fideicomisarios) al cumplimiento de los plazos o condiciones previstos en el contrato.

Los fideicomisos financieros permiten tomar diversos tipos de derechos crediticios como un activo subyacente (en este caso, prestamos) con la finalidad de posibilitar la titularización o securitización, emitiendo sobre la base de dichos activos subyacentes, títulos de deuda y/o certificados de participación que son adquiridos por inversores.

Los sujetos intervinientes en la operatoria son:

- Fiduciante: Es quien transmite los bienes en fideicomiso y estipula las condiciones del contrato, quien vende la cartera.
- Fiduciario: Es la persona física o jurídica que, a cambio de una retribución, administrará fielmente los bienes fideicomitados, o sea las cosas físicas o derechos que el fiduciante cede o transmite en propiedad fiduciaria al fideicomiso. Es quien los recibe en carácter de propiedad fiduciaria con obligación de dar a los bienes el destino previsto en el contrato. Este sujeto en el caso del fideicomiso financiero debe ser una entidad



financiera, una sociedad especialmente autorizada por la Comisión Nacional de Valores para actuar en tal carácter.

- Beneficiario: Es quien recibe los beneficios de la administración fiduciaria. Pueden ser terceras personas o el propio fiduciante.
- Fideicomisario: Es el destinatario final de los bienes una vez cumplido el plazo o condición estipulada en el contrato. En general, beneficiario y fideicomisario son la misma persona.

-

Este tipo de contrato tiene como objetivo la obtención de financiamiento a través del mercado de capitales a menos costo que las alternativas tradicionales y fuera del balance, ya que los activos son transferidos a un patrimonio ajeno, por lo que podemos decir que una de las ventajas principales de este tipo de financiamiento, es que este patrimonio fideicomitado permanece fuera de las acciones de los acreedores del fiduciante y del fiduciario, minimizando así el riesgo de la operación. Ante la quiebra del fideicomiso, la responsabilidad de estos dos personajes solo alcanzará a los bienes fideicomitados, y nunca pondrán en peligro el resto de su patrimonio.

La función principal de este tipo de instrumento es actuar como vehículo en la "securitización o titulización" de las carteras de crédito transferidas por el fiduciante al fiduciario financiero (entidad financiera o sociedad habilitada), como patrimonio objeto del fideicomiso. Por lo cual el fideicomiso financiero sirve para llevar a cabo el proceso de "securitización o titulización de créditos", donde el titular de los activos crediticios (el fideicomiso financiero) los utiliza como respaldo de la emisión de títulos que le faciliten la obtención de fondos líquidos.

4. CESIÓN DE CRÉDITOS EN COOPERATIVAS Y MUTUALES DE SANTA FE

Santa Fe es una provincia con una rica tradición de cooperativismo y mutualismo, liderando a nivel nacional en cantidad de asociados. Con más de tres millones de habitantes, el movimiento cooperativo y mutualista ha logrado una penetración asombrosa, triplicando en número a la población total.

Este vigoroso tejido asociativo se extiende a lo largo y ancho de la provincia, con al menos una cooperativa o mutual cada 200 kilómetros. Esta presencia arraigada no solo refleja el presente, sino que también es el resultado de un largo proceso histórico de desarrollo y crecimiento.

La provincia se destaca por contar con dos polos de mayor concentración de estas organizaciones, lo que demuestra la relevancia y el dinamismo de este sector en diferentes regiones de Santa Fe.

La provincia de Santa Fe constituye uno de los territorios más densamente poblado de Cooperativas y Mutuales de Argentina.

Estas organizaciones triplican en cantidad de asociados a la población total de la provincia, en la que habitan más de tres millones de personas.

Se reconocen dos polos de crecimiento del Cooperativismo y Mutualismo y adicionalmente se observa que todo el territorio santafesino dispone de al menos una Cooperativa o Mutual cada 200 km., lo cual genera un tejido asociativo que cubre toda la provincia.

En Argentina, las mutuales se rigen principalmente por la Ley Nacional de Mutualidades N° 20.321 y las resoluciones del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), que es su organismo de control.

Las mutuales no captan depósitos del público, a diferencia de los bancos y cooperativas de crédito, las mutuales no están autorizadas a captar depósitos del público en general (cuentas corrientes, cajas de ahorro, plazos fijos tradicionales). Los fondos provienen principalmente de los aportes de los propios asociados y de su patrimonio.

La ayuda económica debe tener una finalidad social para el asociado, no especulativa. Por ejemplo, la normativa prohíbe el otorgamiento de préstamos para comprar oro, divisas o realizar operaciones con fines especulativos.

Existen límites establecidos por el INAES en relación con el monto máximo de los préstamos que una mutual puede otorgar a un asociado, vinculados a la capacidad prestable de la mutual y al capital líquido.

Por otro lado, las cooperativas, cuya actividad principal y objeto social es la intermediación financiera y el otorgamiento de créditos a sus asociados. Están sujetas a una doble regulación y supervisión ya que por un lado el INAES controla todas las cooperativas, en lo que respecta a su funcionamiento cooperativo y social.

Y por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), en lo que respecta a su actividad financiera, ya que captan depósitos y otorgan préstamos, similar a los bancos.

Esto implica cumplir con normativas prudenciales (capitales mínimos, liquidez, clasificación de deudores, etc.) impuestas por el BCRA.

4.1. ENCUESTA A MUTUALES Y COOPERATIVAS

La recopilación de datos se hizo mediante respuestas a formulario de Google enviado por mail, contactando a los entrevistados e informándoles sobre la presente investigación.

Las empresas a las cuales se le envió el formulario se encuentran en el anexo I y son todas Mutuales y Cooperativas ya que las mismas al otorgar créditos a sus empleados en diferentes formas, es más posible que accedan a vender sus carteras.

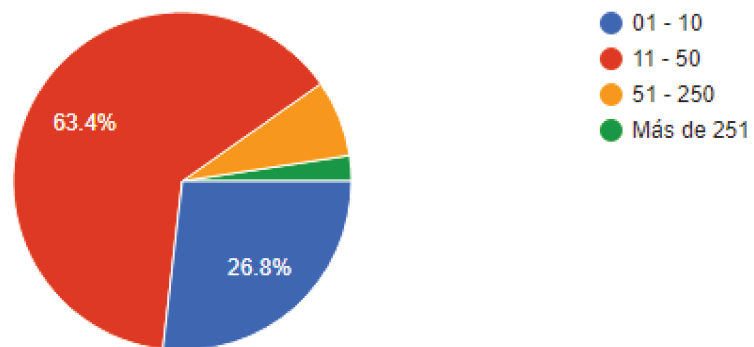
La base de datos de las empresas en cuestión se obtuvo con permiso del área comercial de un Banco de la ciudad de Santa Fe.

Por otro lado, las preguntas que se hicieron en el formulario se encuentran en el anexo II, en donde mediante las mismas se trató de hacer hincapié en las principales inquietudes que pueden tener estas empresas a la hora de financiarse, teniendo en cuenta el tamaño, sector, conocimientos y créditos obtenidos.

La primera pregunta apunta a determinar la cantidad de personas que trabajan en cada empresa para tener una idea del tamaño de las mismas:

¿Cuántas Personas Trabajan en la Empresa?

41 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

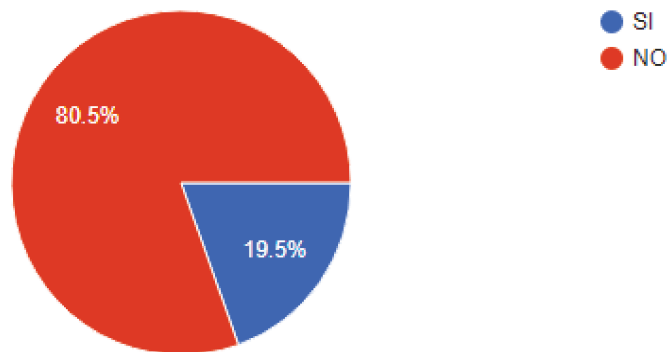
Se observa que se obtuvieron 41 respuestas, en donde la mayoría de las empresas encuestadas (26) pertenecen al rango de entre 11 y 50 empleados, es decir organizaciones medias pequeñas.

Seguidas por las empresas pequeñas (11) que tienen entre 1 y 10 empleados y luego por organizaciones de mayor tamaño en donde encontramos 3 del grupo entre 51 y 250, para finalizar con 1 empresa grande de más de 250 empleados.

Teniendo en cuenta esta primera pregunta que se hizo, sabemos que las encuestas apuntan a las mutuales y cooperativas pequeñas.

¿Utilizan en la Empresa como Herramienta de Financiación la Venta de Cartera también conocida como Factoring?

41 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

Teniendo en cuenta la respuesta a la pregunta más importante del cuestionario, podemos observar que más del 80% (33 sobre 41) de las empresas que respondieron el mismo, no utilizan la venta de cartera como una herramienta de financiación.

En base a estas respuestas, lo que se buscó de investigar con el cuestionario es por un lado la razón por la cual no se utiliza, ya que es de vital importancia, conocer el motivo por el cual no se utiliza esté instrumento de financiación.

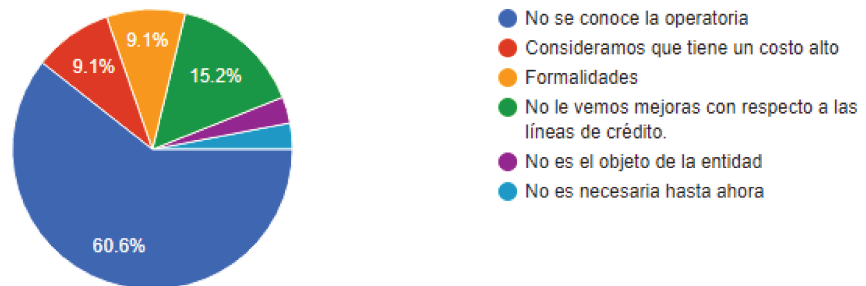
Y por otro lado sobre las 8 empresas que utilizan como instrumento de financiación a la venta de cartera, conocer las ventajas y beneficios que las mismas desarrollan.

Por lo antes mencionado es que luego de la respuesta a esta pregunta, el formulario se divide en dos secciones totalmente diferentes, en donde en la primera se hace hincapié en conocer las causas que llevan a no aplicar el factoring en las empresas y en la segunda sección se busca conocer qué tipo de factoring utilizan y la liquidez de la empresa teniendo en cuenta esto.

Siguiendo la pregunta 3, en la sección 2 se le pregunto a las organizaciones que no utilizan la venta de cartera, cual es el motivo que llevan a no utilizarlo:

¿Por qué NO se Utiliza?

33 respuestas



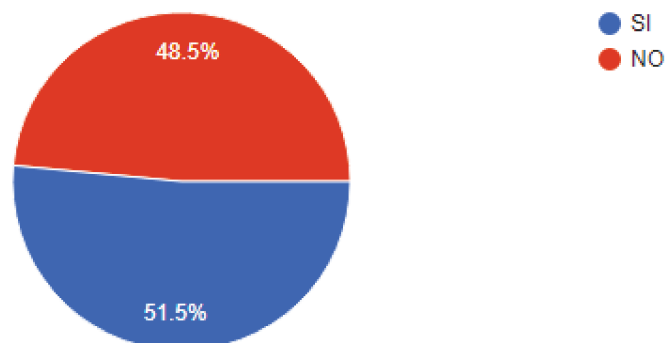
Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

Es importante resaltar las respuestas a esta pregunta ya que como se observa, de las 33 empresas que no utilizan la operatoria de venta de cartera, 20 de ellas (el 60.6%) entre el principal motivo es porque desconoce la operatoria.

Por otro lado, es motivo destacable tener en cuenta las demás respuestas ya que 5 entidades contestaron que no le ven mejoras con respecto a las líneas de crédito lo que también lleva a pensar que no conocen la operatoria.

¿El Plazo de Cobro de las Cuentas por Cobrar les Genera Problemas de Liquidez?

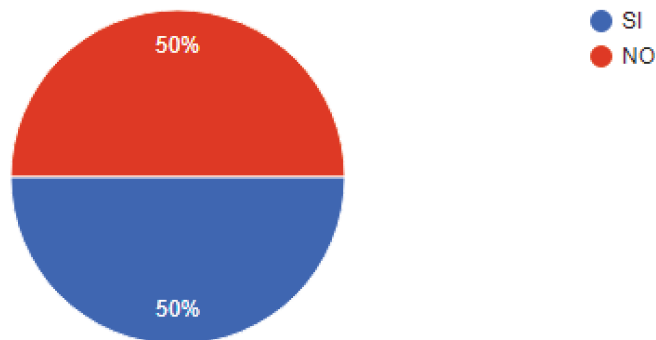
33 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

¿El Plazo del Cobro de las Cuentas por Cobrar les Genera Problemas de Liquidez?

8 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

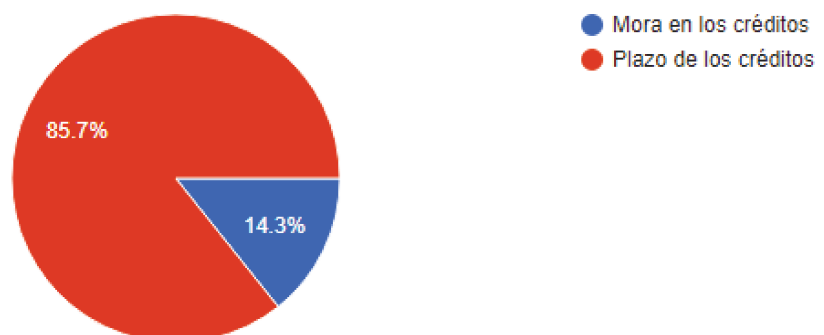
Sobre las 41 respuestas obtenidas casi el 50% tiene problemas de liquidez que le genera la cuentas por cobrar y el otro 50% no lo tiene.

Haciendo un filtro sobre las empresas que conocen la operatoria de venta de cartera, se pudo observar que de las 8, las 4 en las que la cuenta por cobrar se compone de créditos no tienen problemas de liquidez. Mientras que las 4 en donde la cuenta por cobrar se compone de cheques y facturas si tienen problemas de liquidez.

Sobre las empresas que tienen problemas de liquidez se le preguntó cuál es el motivo del mismo:

¿Por qué causas le genera problemas de liquidez?

21 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

El 85.7% de las empresas, es decir 18 sobre las 21 que tienen problemas de liquidez, se debe a el plazo de los créditos otorgados.

Esté problema tiene solución con la herramienta planteada de venta de cartera ya que lo que se busca es calzar los vencimientos con la cartera cedida y no tener diferencias.

Volviendo a las empresas que utilizan la operatoria de venta de cartera, se le preguntó a las mismas que tipo de factoring utilizan, con respuestas muy diferentes:

¿Qué Tipo de Factoring Utilizan?

8 respuestas



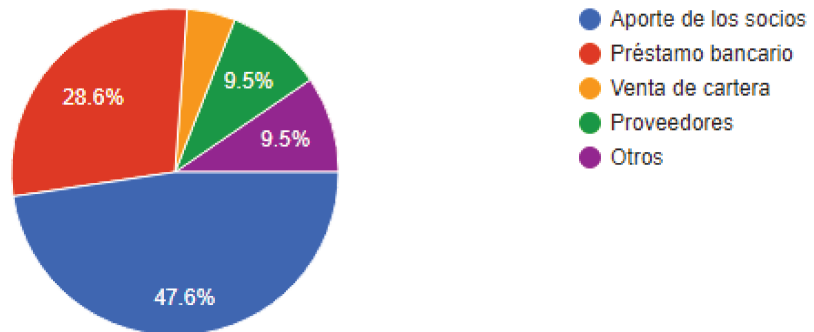
Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

Donde se puede ver que el más utilizado es la opción de “Sin recurso con responsabilidad”. Lo cual resulta lógico ya que es la opción más factible tanto para el cedente como para la cesionaria dado que como se explicó, en esta opción la cesionaria es quien se encarga de realizar la gestión del cobro de los créditos, pero en caso de incumplimiento, es la cedente quien debe hacerse cargo y recomprar esos créditos.

Continuando con las encuestas, se le preguntó a los encuestados de qué manera se financia la empresa, obteniendo lo siguiente resultados:

¿De qué Manera se Financia la Empresa?

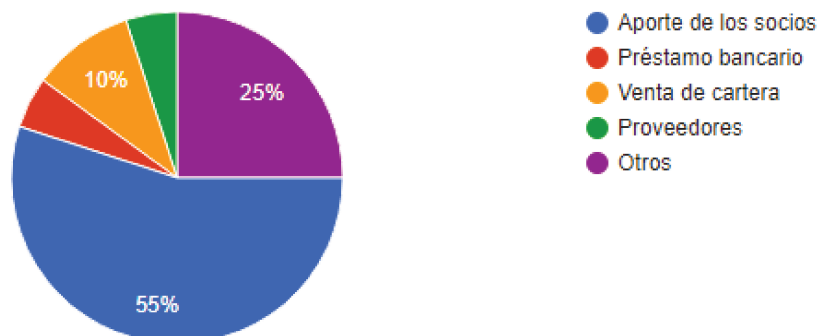
21 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

¿De qué Manera se Financia la Empresa?

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

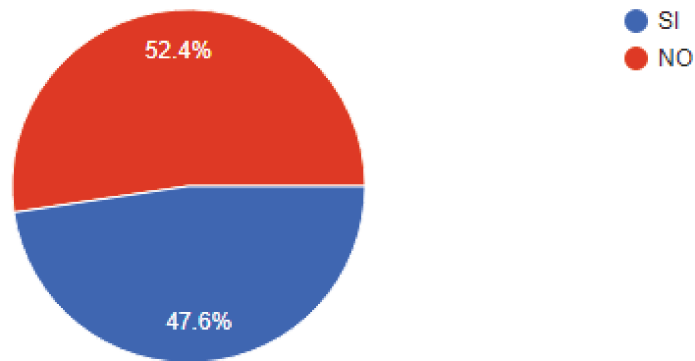
Lo que describe que el un poco más del 50% (21 empresas sobre 41) se financian por aporte de los socios, demostrando que de algún u otra forma las mismas por diferentes razones no utilizan los medios de financiación, ya sea por desconocimiento, desconfianza o condiciones poco beneficiosas.

Está respuesta deja una puerta abierta a la posibilidad de tratar de llegar a más empresas por parte del banco, informando u ofreciéndole buenas condiciones de financiación.

Si bien más del 50% respondió que la manera principal de financiarse es con aporte de los socios, para conocer un poco más las herramientas que utilizan se les pregunto si tiene créditos vigentes en alguna entidad financiera.

¿Actualmente tienen Créditos Adquiridos en Alguna Entidad Financiera?

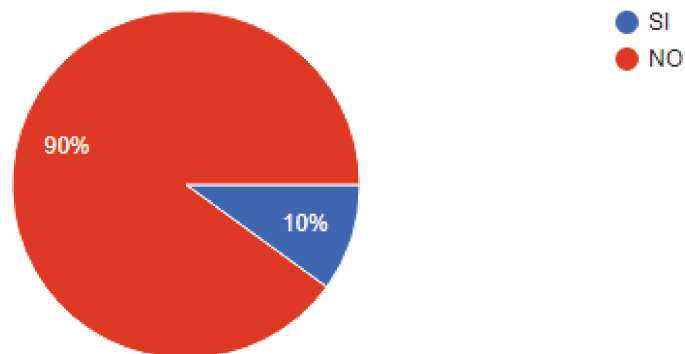
21 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

¿Actualmente Tienen Créditos Adquiridos en Alguna Entidad Financiera?

20 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

Sobre las 41 respuestas, tenemos como resultado que 12 empresas tienen créditos vigentes en alguna entidad financiera y 29 empresas no tienen créditos.

Los motivos pueden ser varios, pero dada la situación actual del país y las altas tasas, como así también cantidad de requisitos que se exigen, creo que puede llegar a ser el principal motivo.

Debido a todo lo anterior mencionado, se le preguntó a estas 29 empresas que respondieron que no tienen créditos en entidades financieras, cuál era la causa.



¿Cuál es el motivo por el que la empresa no tiene créditos vigentes?

29 respuestas

Altas tasas
Tasas
Financiamiento propio
No es política
Tasas muy altas
Utiliza otras opciones
Elevadas tasas
Cancelado uno hace poco
Tasas elevadas

¿Cuál es el motivo por el que la empresa no tiene créditos vigentes?

29 respuestas

No se utiliza
Costos y riesgo de cobranza de la cartera propia
No necesitamos liquidez
Por ser una entidad que otorga préstamos
XX
No podemos tomar créditos
La tasa de descuento de cartera es mas baja y con beneficios de impuestos. Sumado a que los prestamos bancarios no nos califican por la actividad de la empresa
No es el objeto de la entidad
Obtenemos liquidez con herramientas de financiación.

¿Cuál es el motivo por el que la empresa no tiene créditos vigentes?

29 respuestas

Porque no los necesitamos

Porque no tenemos la necesidad de obtener financiamiento

por los altos costos de intereses

No lo hemos necesitado aún

De momento no necesitamos financiamiento bancario adicional

no los necesita

con el sistema bancario por que no estamos incritos en el BCRA

Suficiente capacidad patrimonial para atender la demanda de creditos

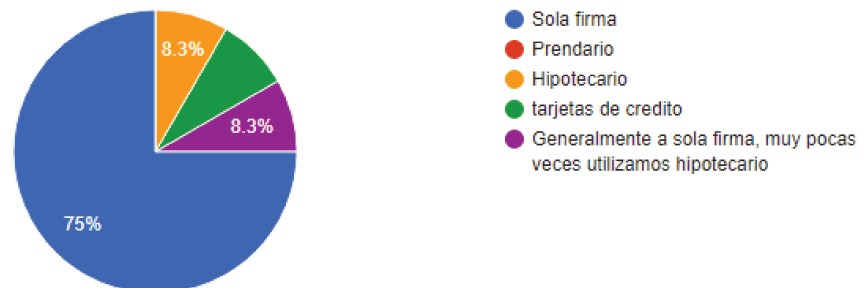
No utiliza para financiarse

En donde podemos ver que muchas empresas como mencionábamos, no obtienen créditos por las altas tasas que se les cobra.

A las 12 empresas que respondieron que tienen actualmente créditos en entidades financieras se les preguntó qué tipo de crédito tienen y que tasa tiene el mismo, dándole un rango de parámetros para que la empresa no sienta que la pregunta es tan específica o que va dirigida para sacar información más personal de la misma.

¿Qué Tipo de Crédito?

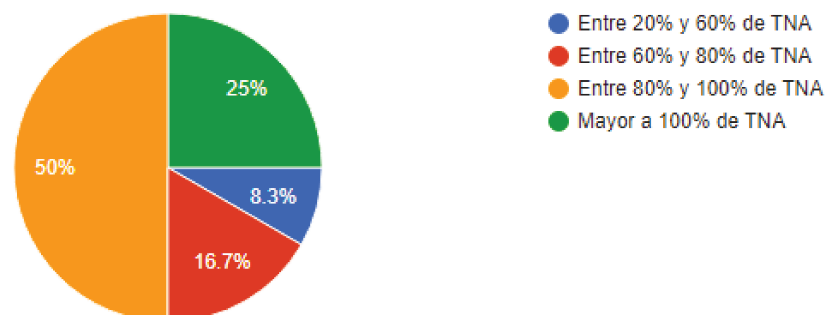
12 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

¿Que Tasa tiene el Crédito?

12 respuestas



Fuente: Elaboración propia con Formulario Google.

Donde por lo que describen los gráficos, 9 de las 12 empresas es decir el 75% tiene créditos a sola firma, sumado a una empresa que contesto que generalmente utilizan esa modalidad por lo que entiendo que la generalidad siempre va por el crédito más simple que es el “a sola firma” sin ninguna garantía.

Y teniendo en cuenta la tasa a la que obtuvieron esos créditos, vemos que el 50% la obtuvo a una tasa entre 80% y 100% de TNA. Un 25% a una tasa mayor a 100% de TNA y 25% restante a una tasa menor al 80% de TNA.

5. LA CESIÓN DE CRÉDITOS DESDE LA PERSPECTIVA DE UNA ENTIDAD FINANCIERA SANTAFESINA.

5.1. DESCRIPCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

El presente proyecto de investigación se realizará sobre una entidad financiera, el cual es un Banco regional con 180 empleados que tiene su casa central ubicada en la ciudad de Santo Tomé.

Actualmente cuenta con 8 sucursales distribuidas en la ciudad de Santa Fe, Santo Tomé, Paraná y Reconquista.

Es un banco de capitales privados nacionales que opera en la región del litoral. Originalmente tuvo sus inicios como un banco cooperativo limitado en el año 1978 por la fusión de tres cajas de crédito de la región litoral, creando una nueva cooperativa.

Esa cooperativa tuvo un gran desarrollo, generó un gran movimiento en lo financiero, tuvo actividades productivas, una gran vida social, cultural y de apoyo a la niñez.

En 1995, la crisis financiera, trajo aparejada una gran transformación en el banco. La misma llevó a que se constituya como sociedad anónima, con control absoluto por parte de una cooperativa limitada, quien siguió gestionando el banco y sus estrategias.

En 1997, debido a las dificultades que se avecinaban para las entidades del sistema financiero argentino, se vendió la totalidad de su tenencia accionaria del banco sociedad anónima a otro banco.

A partir de allí, durante años continuó como cooperativa financiera, con su capital propio y no regulada por el Banco Central de la República Argentina.

En el año 2013 luego de muchos años de espera fue autorizado nuevamente por el Banco Central de la República Argentina para operar como Banco y lo sigue haciendo en la actualidad.

El Banco hoy es propiedad mayoritaria de una cooperativa, que es el accionante controlante. Incorporó capitales privados vinculados al movimiento cooperativo y asumió el compromiso de sumar a organizaciones mutuales, de estas que tanto abundan en la

provincia de Santa Fe, y que prestan un servicio muy importante en localidades del interior de la provincia.

Cabe destacar que el banco fue la primera entidad después de la crisis de 2001 en recibir la autorización del Banco Central de la República Argentina para poder operar.

5.2. OPERATORIA DE CESIÓN DE CARTERA EN UNA BANCO DE SANTA FE.

La operación de compra de cartera se inicia cuando una empresa que otorga créditos o vende a crédito necesita de fondos para continuar con el curso normal de su negocio por lo que acude al banco para ceder total o parcialmente los derechos de cobro de las ventas realizadas y de esa manera recibir financiación.

El banco primeramente realiza un análisis de la empresa cedente, basando el mismo en varios puntos, tales como: el sector de las actividades, los productos que vende, los servicios que presta, los clientes que compran sus productos o servicios, su mercado actual y el potencial, sus estados financieros, etc.

Si la empresa interesada en realizar una venta de cartera es aceptada, se le comunica de esta aceptación y se le cita para firmar el contrato. Una vez firmado el contrato, la empresa envía al banco todos los créditos que desea ceder y solicita la aprobación de cada uno de ellos.

El banco realiza un estudio de cada uno de los créditos objetos de la cesión analizando principalmente su situación en el Veraz y en el Banco Central de la República Argentina para luego dar una respuesta a la empresa de cuáles son los créditos aceptados en la cesión.

La empresa debe presentar todos los documentos que tiene sobre los créditos a ceder, entendiéndose como DNI, solicitud del crédito, constancia de CUIT, etc., para que el Banco controle los mismos.

Luego de revisado los documentos y descontado el futuro flujo de fondos, se realiza la firma del contrato de cesión y se realiza el desembolso del dinero.

Identificados los préstamos aceptados para ser comprados, el banco procede a realizar la valuación de la cartera. La valuación de la cartera no es más que el cálculo del valor actual

de cada préstamo individual (llevada en su conjunto para la oferta). Para una valuación ordenada se recomienda desagregar cada préstamo en capital de la cuota, interés de la cuota e IVA de la cuota (el cual luego no forma parte de la operación).

Con el desarrollo de todos los créditos cedidos se ordenará en un eje de tiempo cada cuota de capital e interés. Así corresponderá a la cuota más próxima a vencer (suma de la primera cuota de todos los créditos cedidos), al primer vencimiento de la operación de cesión y así sucesivamente. Cada una de estas cuotas así ordenadas deberán ser descontadas a una tasa de interés que será la suma del costo de oportunidad del dinero más un spread de riesgo (dependiente de varios factores).

En el contrato, la empresa se compromete a realizar el pago de las cuotas todos los meses o las misma son cobradas por el Banco individualmente según el tipo de modalidad elegida y que será descripta en este trabajo.

El banco deberá entregar a la empresa cedente, la solicitud de venta de cartera con el detalle de los préstamos cedidos.

La cesionaria (El Banco) procederá a desembolsar el importe resultante de la compra en la cuenta corriente de la entidad vendedora, menos los impuestos correspondientes (IVA de la operación y en caso de corresponder IVA de la comisión).

En el caso de venta de cartera con recurso, la entidad cedente deberá informar a los deudores cedidos que su crédito fue cedido en garantía de una operación. Por otro lado, cuando la venta de cartera se haya realizado sin recurso y sin recurso con responsabilidad, deberá informar el nuevo domicilio de pago.

Es decir que en las compras operaciones de cartera con recurso, la cedente deberá gestionar las cobranzas de los créditos y rendirlas a la cesionaria. En cambio en las compras de cartera sin recurso, el deudor cedido, mensualmente, deberá pagar el préstamo en la entidad financiera cesionaria. En caso de que el deudor cedido incumpla el pago, la cedente pagara, de todos modos, ese crédito.

Quedan comprendidas las ventas o cesiones, con o sin responsabilidad para la entidad financiera cedente, que se efectúen respecto de créditos otorgados a terceros, cualquiera sea su instrumentación y motivo de su incorporación al activo de las entidades, que se encuentren registrados en los rubros contables "Préstamos", "Otros créditos por

intermediación financiera", "Créditos diversos" y "Cuentas de orden" (créditos irre recuperables transferidos del activo).¹³

5.3. POLÍTICA DE CRÉDITOS

La política crediticia de la mayoría de las empresas generalmente se basa en tres factores:

- Análisis crediticio: se realizan una serie de mecanismos y procedimientos para determinar la probabilidad de que los clientes paguen.
- Momento de pago: determinan el período de crédito, el descuento por pronto pago y la penalidad por incumplirlo.
- Política de cobranza: es la combinación de procedimientos de cobro que se llevan a cabo, para el recupero del monto prestado.

El nivel de análisis al que se somete el crédito comercial no siempre es el correcto, generalmente por falta de tiempo, de recursos o por no existir decisión de hacerlo. Normalmente el límite solicitado es el que surge del área comercial en coordinación con el área de riesgo, su base de cálculo está en función del volumen de ventas que la compañía hará a crédito y del plazo de cobranza solicitado. Muchas veces influye las operaciones que se hicieron ese mes.

Cuando llega la solicitud al área de Finanzas, se debe validar el importe solicitado o bien asignar otro importe, la cual surge de la tasa que esté área considere viable en base a las tasas del mercado y a la calidad del cliente, teniendo en cuenta relación comercial, volúmenes que maneja la empresa, etc.

Para realizar el análisis se necesita contar con la mayor información posible, cuanto mayor sea la información mejor serán las conclusiones, controles a realizar para reducir el riesgo de incobrabilidad. Entre la información a revisar tenemos:

1. Estados contables: disponibles, solo en sociedades regularmente constituidas.
2. Bancos: normalmente brindan información de solvencia. Es recomendable comenzar con los bancos con los que trabaja la empresa que está solicitando la información.

¹³Com. "A" 3337 Norma BCRA. CESIÓN DE CARTERA DE CRÉDITOS



3. Historial de pago: nuestra propia experiencia con el cliente sobre el cumplimiento del cliente con sus obligaciones.
4. Reportes crediticios sobre el historial de pagos del cliente en otras compañías: Estos reportes se pueden lograr a través de empresas especializadas que brindan información sobre antecedentes y la calidad de del crédito de empresas e individuos. También a través de las referencias comerciales, o de cámaras de información de créditos.

5.4. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA CEDENTE DE CRÉDITOS

Para iniciar la operatoria es necesario proceder al alta en la sucursal de la empresa cedente en el módulo de personas dentro del Banco.

Dependiendo de la entidad cedente, al momento de comenzar con el armado del legajo, como primera medida se debe controlar si cumple con la obligación de inscripción en el Banco Central de la República Argentina como proveedor no financiero de crédito. (COM. "A" 5603 BCRA).

Los proveedores no financieros de crédito son aquellas personas jurídicas que, sin ser entidades financieras de conformidad con la Ley de Entidades Financieras, realicen -como actividad principal o accesoria- oferta de crédito al público en general, otorgando de manera habitual financiaciones alcanzadas.

También quedan incluidas en este concepto las asociaciones mutuales, las cooperativas y las empresas no financieras emisoras de tarjetas de crédito y/o compra -cualquiera sea su naturaleza jurídica-, y se excluye a las empresas proveedoras de servicios públicos (empresas que suministren electricidad, gas, teléfono, agua, etc.).¹⁴

¹⁴ Com. "A" 3337 Norma BCRA. ASISTENCIA CREDITICIA A PROVEEDORES NO FINANCIEROS DE CRÉDITO

Este control se realiza a través de la verificación de la inscripción de la empresa cedente en la nómina que figura en el sitio web del Banco Central de la República Argentina (www.bcra.gov.ar).

La Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias habilita dos registros según el tipo de proveedor en donde puede estar inscripta la entidad cedente:

Empresas no financieras emisoras de tarjetas de crédito y/o compra

Otros proveedores no financieros de crédito

Si la empresa figura en estos listados, debe imprimirse una copia y guardarse en el legajo de la misma.

Si no se encuentra en dichos registros, se debe solicitar el último balance general anual con informe de auditor externo y certificación del correspondiente consejo profesional, para analizar que el volumen total de financiaciones alcanzadas sea inferior al “importe de referencia”, establecido desde el 01/01/2015 en \$20 millones.

En el caso de cumplir con alguno de estos dos requisitos, es decir de encontrarse en los registros mencionados o que el importe de referencia sea menor a \$20 millones, podrá recibir asistencia financiera.

5.5. ENTREVISTA GERENTE SUCURSAL DE UN BANCO DE LA CIUDAD DE SANTA FE.

En el marco de la presente investigación, se llevó a cabo una entrevista con el gerente de la sucursal de un banco de la ciudad de Santa Fe.

El objetivo fue recabar una perspectiva del sector financiero tradicional sobre la cesión de cartera de créditos como herramienta estratégica para mutuales y cooperativas.

A continuación, se detalla el diálogo mantenido:

Lugar: Sucursal de un banco privado – Ciudad de Santa Fe

Fecha: 07/01/2026

Entrevistado: Gerente de Sucursal

- 1- ¿Cómo describiría el nivel de conocimiento y uso de la cesión de cartera de créditos en el sistema financiero en general? ¿Y específicamente en el caso de mutuales y cooperativas?

En términos generales, considero que el nivel de conocimiento sobre la cesión de cartera de créditos no es homogéneo dentro del sistema financiero. Si bien es una herramienta conocida en ámbitos técnicos o especializados, no puede decirse que sea de uso generalizado ni plenamente comprendida por todos.

En el caso de las mutuales y cooperativas, el grado de conocimiento suele ser aún más limitado. Muchas entidades conocen la figura en términos teóricos, pero no necesariamente cuentan con experiencia práctica ya que es muy poco el conocimiento que tienen de la herramienta.

- 2- ¿Cree que esta herramienta tiene un peso estratégico dentro del abanico de operaciones del banco? ¿Qué importancia le asignan internamente?

Sí, considero que la cesión de cartera tiene un peso estratégico dentro del abanico de operaciones del banco, aunque no sea una herramienta de uso masivo ni cotidiano. Internamente, se la valora como un instrumento relevante para la gestión integral del balance, ya que permite optimizar la asignación de capital, administrar el riesgo crediticio y mejorar la liquidez en determinados contextos.

Si bien no forma parte del negocio transaccional diario, ocupa un lugar importante en la planificación financiera y en el análisis de operaciones.

Desde el punto de vista estratégico, la cesión de cartera se evalúa como una herramienta que puede complementar el crecimiento orgánico del banco y fortalecer relaciones con clientes institucionales, especialmente cuando se trata de carteras bien originadas y alineadas con la política de riesgo de la entidad.

- 3- Desde su experiencia en la sucursal, ¿diría que la cesión de cartera es una operatoria frecuente? ¿Podría comentarme si se realizan muchas operaciones de este tipo mensualmente?

Desde la experiencia en la sucursal, si bien no se trata de una operatoria masiva en términos de cantidad, sí es una operatoria relevante y cada vez más presente dentro del conjunto de operaciones institucionales del banco. No se mide tanto por la frecuencia mensual, sino por el volumen y la complejidad de las operaciones que se concretan.

Se trata de operaciones que requieren análisis específicos y coordinación entre distintas áreas del banco, por lo que suelen ser menos frecuentes, pero de alto impacto en términos financieros y estratégicos.

- 4- ¿Qué postura adopta el banco frente a este tipo de operatorias? ¿Se promueven activamente? ¿O dependen más de la iniciativa del cliente institucional?

La postura del banco es activa y estratégica. Si bien no se promueve como un producto estandarizado, sí existe una predisposición clara a evaluar y estructurar este tipo de operaciones cuando se identifican oportunidades compatibles con la política del banco.

En muchos casos, el banco acompaña activamente a los clientes institucionales en el análisis de la cesión de cartera como una alternativa válida dentro de su planificación financiera, lo que refleja la importancia que se le asigna internamente a esta herramienta.

5- ¿Cómo perciben en el banco a las mutuales y cooperativas que recurren a la cesión de cartera?

En el banco percibimos a las mutuales y cooperativas como actores relevantes dentro del sistema financiero y de la economía real, que muchas veces no reciben la atención que merecen por parte de otros bancos.

En ese sentido, nuestra entidad considera importante acompañarlas y brindarles herramientas financieras acordes a sus necesidades y características particulares.

La cesión de cartera se presenta como una herramienta especialmente valiosa para estas entidades, ya que les permite acceder a liquidez, optimizar su balance y sostener su capacidad de otorgamiento de crédito, algo que no siempre logran mediante los canales tradicionales.

Desde el banco, entendemos que acompañar a mutuales y cooperativas en este tipo de operaciones no solo es beneficioso para ellas, sino que también fortalece relaciones de largo plazo y contribuye a una mayor inclusión financiera.

6- En su opinión, ¿cuáles son los principales beneficios que puede obtener una mutual o cooperativa al ceder su cartera de créditos?

Como mencione en la pregunta anterior, la cesión de cartera ofrece múltiples beneficios para una mutual o cooperativa, especialmente en términos de gestión financiera y sostenibilidad.

En primer lugar, permite convertir activos ilíquidos, como los créditos otorgados a mediano o largo plazo en liquidez inmediata, sin necesidad de recurrir a endeudamiento adicional ni de afectar su estructura patrimonial. Esto brinda mayor flexibilidad para afrontar obligaciones, planificar inversiones o responder a nuevas demandas de crédito.

En segundo lugar, la cesión de cartera contribuye a una mejor administración del riesgo crediticio, ya que permite reducir la exposición a determinados segmentos, y ordenar el balance de la entidad. Esto puede traducirse en una mejora de sus indicadores financieros y en una mayor previsibilidad en la gestión.

Adicionalmente, esta herramienta facilita la continuidad y ampliación de la actividad principal de la mutual o cooperativa: el otorgamiento de crédito a sus asociados. Al liberar recursos, la entidad puede reinvertirlos en nuevos préstamos, ampliando su alcance y potenciando su impacto económico y social. En ese sentido, la cesión de cartera no solo cumple una función financiera, sino que también se convierte en un instrumento clave para sostener el crecimiento y la función social de estas organizaciones.

7- ¿Cree que la cesión de cartera puede tener un efecto multiplicador en la capacidad de otorgamiento de créditos por parte de estas entidades? ¿De qué manera se podría dar ese efecto?

Sí, claramente. Desde nuestra experiencia, la cesión de cartera puede generar un efecto multiplicador concreto en la capacidad de otorgamiento de créditos.

Al transformar créditos de mediano o largo plazo en liquidez inmediata, la entidad puede reutilizar esos fondos para originar nuevos préstamos.

Este mecanismo permite que una misma estructura patrimonial respalde un mayor volumen de operaciones crediticias, potenciando el impacto económico y social de la entidad, siempre que se mantenga una gestión prudente del riesgo.

Además, este efecto multiplicador se ve reforzado cuando la cesión de cartera se incorpora como parte de una estrategia recurrente y planificada, y no solo como una solución puntual. En ese caso, la entidad puede generar un ciclo virtuoso en el que la originación de créditos, su cesión y la reinversión de los fondos se retroalimentan, permitiendo ampliar de manera sostenida el acceso al crédito para sus asociados.

8- Finalmente, ¿hay algún aspecto que considere relevante mencionar respecto a esta herramienta en relación con el desarrollo del sector de la economía social?

Considero que la cesión de cartera es una herramienta de gran relevancia para el desarrollo del sector de la economía social. Bien utilizada, permite a mutuales y cooperativas fortalecer su sustentabilidad financiera, ampliar su alcance y mejorar su capacidad de respuesta frente a las necesidades de financiamiento de sus asociados.

Además, fomenta una mayor articulación entre el sistema financiero tradicional y las entidades de la economía social, contribuyendo a un esquema más integrado e inclusivo de financiamiento.

6. LOS POTENCIALES BENEFICIOS FINANCIEROS DE LA CESIÓN DE CRÉDITOS PARA LAS MUTUALES Y COOPERATIVAS

6.1. Operaciones de cesión de créditos con un banco

Para demostrar en la realidad como se llevan a cabo las operaciones de cesiones de créditos y porque consideramos que es un tipo de financiación muy provechosa tanto para la entidad cedente como para la entidad cesionaria, se va a describir en un primer momento un ejemplo básico sobre cesión de cartera y luego con 2 casos reales tomando como modelo a 2 empresas que trabajan con un banco de la ciudad de Santa Fe, se va a describir como es la operatoria.

Ejemplificación de caso sobre cesión de cartera de créditos

Con el objetivo de ilustrar la operación de cesión de cartera y entender de un modo mas simple como funciona, se realiza el siguiente escenario practico:

Con fecha 05/04/2023, una entidad (en adelante, “Gran Mutual”) otorga préstamos a tres asociados. Los créditos se estructuran en 4 cuotas mensuales con una Tasa Nominal Anual (TNA) del 70%.

- Capital total otorgado: \$100.000,00.
- Monto total a percibir (Vencimiento 14/08/2023): \$119.950,49 (capital + intereses).

Nota: Las tasas y plazos utilizados son proyectados a fines didácticos, buscando representar las condiciones de mercado vigentes al momento del análisis.

CRÉDITOS OTORGADOS:

Es decir que Gran Mutual en un primer momento otorga créditos a sus clientes por un total de \$100.000 y al vencimiento de todos los créditos que se realizaría el 14/08/2023 (Créditos de 4 cuotas mensuales) recibiría en total sumando todos los vencimientos un monto de \$119.950, 49.

Los desarrollos de los diferentes créditos serían los siguientes:

Crédito 1:

ACOSTA OLGA LILIANA



Crédito 2:

BILBAO LORENA FABIOLA									
CAPITAL:		\$	35.000,00						
TEM		5,75342%	TNA	70,00					
IVA:		0,21							
CUOTAS		4							
F.LIQUIDACION		05/04/2023							
		SALDO ANT	PLAZO	TNA	INTERES	IVA	AMORT.CAP.	CUOTA	CUOTA SIN IVA
1	12/05/2023	35.000,00	37	70,4630	2.499,99	525,00	8.030,03	11.055,02	\$ 10.530,02
2	12/06/2023	26.969,97	31	70,0659	1.604,93	337,04	8.492,04	10.434,01	\$ 10.096,97
3	12/07/2023	18.477,93	30	69,9998	1.063,11	223,25	8.980,62	10.266,98	\$ 10.043,73
4	14/08/2023	9.497,31	33	70,1977	602,76	126,58	9.497,31	10.226,65	\$ 10.100,07
								41.982,66	\$ 40.770,79

Crédito 3:

FUNES EVELYN STEPHANIE									
CAPITAL:		\$	50.000,00						
TEM		5,75342%	TNA	70%					
IVA:		0,21							
CUOTAS		4							
F.LIQUIDACION		05/04/2023							
		SALDO ANT	PLAZO	INTERES	IVA	AMORT.CAP.	CUOTA	CUOTA SIN IVA	
1	12/05/2023	50.000,00	37	3.571,42	750,00	11.471,48	15.792,90	\$ 15.042,90	
2	12/06/2023	38.528,52	31	2.292,76	481,48	12.131,48	14.905,72	\$ 14.424,24	
3	12/07/2023	26.397,04	30	1.518,73	318,93	12.829,46	14.667,12	\$ 14.348,19	
4	14/08/2023	13.567,58	33	861,09	180,83	13.567,59	14.609,51	\$ 14.428,68	
								59.975,25	\$ 58.244,01

Es decir que agrupando los 3 créditos (cabe destacar que, para el análisis de la cesión, se considera el valor de la cuota sin el componente impositivo IVA sobre intereses, ya que este no es objeto de cesión) quedan de la siguiente manera:

CRÉDITOS OTORGADOS:				
NroDoc	Nombre	NroCuota	Vencimiento	Cuota
37013897	ACOSTA OLGA LILIANA	1	12/05/2023	4.512,87
37013897	ACOSTA OLGA LILIANA	2	12/06/2023	4.327,27
37013897	ACOSTA OLGA LILIANA	3	12/07/2023	4.304,46
37013897	ACOSTA OLGA LILIANA	4	14/08/2023	4.328,61
29795889	BILBAO LORENA FABIOLA	1	12/05/2023	10.530,02
29795889	BILBAO LORENA FABIOLA	2	12/06/2023	10.096,97
29795889	BILBAO LORENA FABIOLA	3	12/07/2023	10.043,73
29795889	BILBAO LORENA FABIOLA	4	14/08/2023	10.100,07
39163558	FUNES EVELYN STEPHANIE	1	12/05/2023	15.042,90
39163558	FUNES EVELYN STEPHANIE	2	12/06/2023	14.424,24
39163558	FUNES EVELYN STEPHANIE	3	12/07/2023	14.348,19
39163558	FUNES EVELYN STEPHANIE	4	14/08/2023	14.428,68
				116.488,01

Posteriormente, con fecha 07/04/2023, Gran Mutual decide ceder la cartera de créditos a una entidad financiera, aplicando una tasa de descuento del 50% para la operación.

		Fecha liquidacion		7/4/2023						
		Tasa		50,000%			4,10959%			
NDoc	Deudor	NroCuota	Vto	MontoCuota	Plazo	Coefficiente	VA	Intereses	IVA	
37013897	ACOSTA OLGA	1	12/5/2023	4.512,87	35	0,954100549	4305,73	207,14	21,75	
37013897	ACOSTA OLGA	2	12/6/2023	4.327,27	66	0,915209225	3960,36	366,91	38,53	
37013897	ACOSTA OLGA	3	12/7/2023	4.304,46	96	0,879082546	3783,98	520,48	54,65	
37013897	ACOSTA OLGA	4	14/8/2023	4.328,61	129	0,840988102	3640,31	688,30	72,27	
29795889	BILBAO LORENA	1	12/5/2023	10.530,02	35	0,954100549	10046,70	483,32	50,75	
29795889	BILBAO LORENA	2	12/6/2023	10.096,97	66	0,915209225	9240,84	856,13	89,89	
29795889	BILBAO LORENA	3	12/7/2023	10.043,73	96	0,879082546	8829,27	1214,46	127,52	
29795889	BILBAO LORENA	4	14/8/2023	10.100,07	129	0,840988102	8494,04	1606,03	168,63	
39163558	FUNES EVELYN	1	12/5/2023	15.042,90	35	0,954100549	14352,44	690,46	72,50	
39163558	FUNES EVELYN	2	12/6/2023	14.424,24	66	0,915209225	13201,20	1223,04	128,42	
39163558	FUNES EVELYN	3	12/7/2023	14.348,19	96	0,879082546	12613,24	1734,95	182,17	
39163558	FUNES EVELYN	4	14/8/2023	14.428,68	129	0,840988102	12134,35	2294,33	240,90	
				116.488,01			104.602,45	11.885,56	1.247,98	

Como resultado de dicha cesión, el valor nominal de los créditos es descontado, obteniéndose un monto neto a percibir por la entidad cedente de \$103.354,46, considerando el tratamiento del IVA correspondiente a este tipo de operaciones.



Informe Resumido			
Compra Cartera: Gran Mutual			
Fecha Compra Cartera: 13/09/2023			
T.N.A Cpra Cartera: 50 %			
Vencimiento	Valor Nominal	Valor Actual	Intereses
12/5/2023	\$ 30.085,79	\$ 28.704,87	\$ 1.380,92
12/6/2023	\$ 28.848,48	\$ 26.402,40	\$ 2.446,08
12/7/2023	\$ 28.696,38	\$ 25.226,49	\$ 3.469,89
14/8/2023	\$ 28.857,36	\$ 24.268,70	\$ 4.588,66
	116.488,01	104.602,45	11.885,56
Valor Nominal	116.488,01		
Valor Actual	104.602,45		
Intereses	11.885,56		
I.V.A. (10.5%)	1.247,98		
Neto a Pagar	103.354,46		

En donde se puede apreciar el valor nominal por los créditos cedidos, los cuales fueron descontados a la tasa del 50% dando un monto a recibir por la entidad cedente una vez descontado el IVA (que en el caso de la operación de cesión si se incluye) de \$103.354,46 inmediatamente de realizar la cesión, lo que le permite hacerse de liquidez para nuevos otorgamientos de créditos o para cubrir otras obligaciones como sueldos, gastos, etc.

Gran Mutual de esta manera se asegura una ganancia inmediata y a la vez le da liquidez para seguir otorgando créditos a otros asociados.

Dependiendo el tipo de modalidad de cesión de cartera que se utilice, es lo que va a otorgarle a esta Mutual la posibilidad o no, de garantizar y hacerse cargo de los créditos cedidos en la operación.

CASOS REALES

En esta sección se presentan dos casos reales con el objetivo de ilustrar la aplicación práctica de la cesión de cartera de créditos en distintos tipos de entidades.

En el primer caso, se va a detallar como opera hoy en día la tarjeta de crédito que tiene del gobierno de Entre Ríos, mediante la cesión de cupones de tarjeta.

Y en el segundo caso se va a mostrar como una mutual realiza cesión de créditos.

1° CASO:

Contexto: Sistema de Crédito de Entre Ríos S.A., empresa conformada por capitales estatales (IAFAS e IAPSER), orientada principalmente a empleados públicos y jubilados provinciales.

El 11 de mayo de 2000 se constituyó el Sistema de Crédito de Entre Ríos Sociedad Anónima.

El capital se conformó con aportes de dos entes autárquicos del Estado Provincial: el Instituto de Ayuda Financiera a la Acción Social (IAFAS), con un 98%, y el Instituto Autárquico Provincial del Seguro de Entre Ríos (IAPSER), con el restante 2%.

Esta sociedad anónima llamada Sidecreer, hoy tiene una tarjeta de crédito para empleado público, jubilado o pensionado del Gobierno Provincial de Entre Ríos y de cualquiera de sus entes autárquicos, o de los municipios, entidades y cooperativas adheridos.

Con fecha 24/09/2023 tiene publicado en su sitio web la financiación que otorga con su tarjeta de crédito en 18 cuotas.

Con Sidecreer comprá hasta en 18 cuotas

TNA: 128,2%, TEA: 238.33%, CFTEA (c/IVA): 330.60%

abona tu compra
"HASTA 18 CUOTAS"
DEL 21 AL 26 DE SEPTIEMBRE

Sidecreer

Horno Eléctrico 64Lts
con Anafes 3200W -
BGH (BHE64M20AN)

OFERTA
\$89.697⁷²

TNA: 128.2%, TEA: 238.33%
CFTEA (c/IVA): 330.60%

PREVISORA DEL PARANÁ

Fuente: www.sidecreer.com.ar

Si realizamos el cálculo de la financiación que otorga Sidecreer, podemos ver que no se observa ningún costo oculto o implícito como se hace en muchas financieras, ya que lo hace a una tasa TNA de 128.20% y con un CFT el cual resalta que es de 330.60%.

Ese CFT de 330.60% hace que sea más fácil mostrar el ejemplo, pero hoy en día muchas mutuales y cooperativas lo que hacen es cobrar alguna membresía, seguro o algún otro costo que si bien no se muestra en la tasa TNA, si se ve reflejado en el CFT.

Teniendo en cuenta los datos de Sidecreer, podemos armar las cuotas que debe pagar el cliente:

Capital	10.000						
Cuotas	18	TNA					
Tasa	10,53699%	128,20%					
				IVA		CFT	330,60%
		Intereses	Amortización	21%	Total	-10.000,00	24/09/2023
1	10.000,00	1.053,70	166,20	221,28	1.441,18	1.441,18	24/10/2023
2	9.833,80	1.036,19	187,39	217,60	1.441,18	1.441,18	23/11/2023
3	9.646,41	1.016,44	211,28	213,45	1.441,18	1.441,18	23/12/2023
4	9.435,12	994,18	238,22	208,78	1.441,18	1.441,18	22/01/2024
5	9.196,90	969,08	268,60	203,51	1.441,18	1.441,18	21/02/2024
6	8.928,30	940,77	302,84	197,56	1.441,18	1.441,18	22/03/2024
7	8.625,46	908,86	341,45	190,86	1.441,18	1.441,18	21/04/2024
8	8.284,01	872,88	384,99	183,31	1.441,18	1.441,18	21/05/2024
9	7.899,02	832,32	434,07	174,79	1.441,18	1.441,18	20/06/2024
10	7.464,95	786,58	489,41	165,18	1.441,18	1.441,18	20/07/2024
11	6.975,54	735,01	551,81	154,35	1.441,18	1.441,18	19/08/2024
12	6.423,72	676,87	622,17	142,14	1.441,18	1.441,18	18/09/2024
13	5.801,55	611,31	701,49	128,37	1.441,18	1.441,18	18/10/2024
14	5.100,06	537,39	790,93	112,85	1.441,18	1.441,18	17/11/2024
15	4.309,13	454,05	891,77	95,35	1.441,18	1.441,18	17/12/2024
16	3.417,35	360,09	1.005,47	75,62	1.441,18	1.441,18	16/01/2025
17	2.411,88	254,14	1.133,67	53,37	1.441,18	1.441,18	15/02/2025
18	1.278,21	134,68	1.278,21	28,28	1.441,18	1.441,18	17/03/2025

Los resultados obtenidos evidencian que las cuotas que debe pagar un cliente de Sidecreer que realiza una compra por \$10.000 y decide pagarlo en 18 cuotas.

Luego Sidecreer, con fecha 26/09/2023 puede realizar una cesión de cartera de cupones de crédito al banco a una tasa TNA 120% (Es la tasa que se aplica hoy en el banco para cesiones de cartera).

Al realizar el cálculo del descuento a la tasa estipulada del 120%:

			Fecha liquidacion	26/9/2023					
			Tasa	120,000%		9,86301%			
NDoc	Deudor	NroCuota	Vto	MontoCuota	Plazo	Coficiente	VA	Intereses	IVA
33689685	PEREZ, JUAN	1	24/10/2023	1.441,18	28	0,916	1.320,05	121,13	12,72
33689685	PEREZ, JUAN	2	24/11/2023	1.441,18	59	0,831	1.197,78	243,40	25,56
33689685	PEREZ, JUAN	3	24/12/2023	1.441,18	89	0,756	1.090,25	350,93	36,85
33689685	PEREZ, JUAN	4	24/1/2024	1.441,18	120	0,686	989,26	451,92	47,45
33689685	PEREZ, JUAN	5	24/2/2024	1.441,18	151	0,623	897,63	543,55	57,07
33689685	PEREZ, JUAN	6	24/3/2024	1.441,18	180	0,569	819,61	621,57	65,26
33689685	PEREZ, JUAN	7	24/4/2024	1.441,18	211	0,516	743,70	697,48	73,24
33689685	PEREZ, JUAN	8	24/5/2024	1.441,18	241	0,470	676,93	764,25	80,25
33689685	PEREZ, JUAN	9	24/6/2024	1.441,18	272	0,426	614,23	826,95	86,83
33689685	PEREZ, JUAN	10	24/7/2024	1.441,18	302	0,388	559,09	882,09	92,62
33689685	PEREZ, JUAN	11	24/8/2024	1.441,18	333	0,352	507,30	933,88	98,06
33689685	PEREZ, JUAN	12	24/9/2024	1.441,18	364	0,319	460,31	980,87	102,99
33689685	PEREZ, JUAN	13	24/10/2024	1.441,18	394	0,291	418,99	1022,19	107,33
33689685	PEREZ, JUAN	14	24/11/2024	1.441,18	425	0,264	380,18	1061,00	111,40
33689685	PEREZ, JUAN	15	24/12/2024	1.441,18	455	0,240	346,05	1095,13	114,99
33689685	PEREZ, JUAN	16	24/1/2025	1.441,18	486	0,218	314,00	1127,18	118,35
33689685	PEREZ, JUAN	17	24/2/2025	1.441,18	517	0,198	284,91	1156,27	121,41
33689685	PEREZ, JUAN	18	24/3/2025	1.441,18	545	0,181	260,96	1180,21	123,92
				25.941,20			11.881,22	14059,98	1476,30

Queda la siguiente cesión:

Informe Resumido			
Compra Cartera: Sidecreer			
Fecha Compra Cartera: 24/09/2023			
T.N.A Cpra Cartera: 120 %			
Vencimiento	Valor Nominal	Valor Actual	Intereses
24/10/2023	\$ 1.441,18	\$ 1.320,05	\$ 121,13
24/11/2023	\$ 1.441,18	\$ 1.197,78	\$ 243,40
24/12/2023	\$ 1.441,18	\$ 1.090,25	\$ 350,93
24/1/2024	\$ 1.441,18	\$ 989,26	\$ 451,92
24/2/2024	\$ 1.441,18	\$ 897,63	\$ 543,55
24/3/2024	\$ 1.441,18	\$ 819,61	\$ 621,57
24/4/2024	\$ 1.441,18	\$ 743,70	\$ 697,48
24/5/2024	\$ 1.441,18	\$ 676,93	\$ 764,25
24/6/2024	\$ 1.441,18	\$ 614,23	\$ 826,95
24/7/2024	\$ 1.441,18	\$ 559,09	\$ 882,09
24/8/2024	\$ 1.441,18	\$ 507,30	\$ 933,88
24/9/2024	\$ 1.441,18	\$ 460,31	\$ 980,87
24/10/2024	\$ 1.441,18	\$ 418,99	\$ 1.022,19
24/11/2024	\$ 1.441,18	\$ 380,18	\$ 1.061,00
24/12/2024	\$ 1.441,18	\$ 346,05	\$ 1.095,13
24/1/2025	\$ 1.441,18	\$ 314,00	\$ 1.127,18
24/2/2025	\$ 1.441,18	\$ 284,91	\$ 1.156,27
24/3/2025	\$ 1.441,18	\$ 260,96	\$ 1.180,21
	25.941,20	11.881,22	14.059,98
Valor Nominal	25.941,20		
Valor Actual	11.881,22		
Intereses	14.059,98		
I.V.A. (10.5%)	1.476,30		
Neto a Pagar	10.404,92		

Esté ejemplo nos demuestra que Sidecreer mediante su tarjeta de crédito puede realizar un financiación a 18 meses a sus asociados, otorgándoles un beneficio que los mismos necesitan debido a la situación del país y al mismo tiempo ceder esos créditos a el banco a una tasa menor, motivo por el cual se vuelve a hacer de liquidez ya que recupera el 100% de su capital inicial y obtiene un excedente inmediato del 4% (\$404,92), transfiriendo el riesgo de espera de 18 meses al banco y recuperando la capacidad de financiar nuevas compras.

2° CASO:

En este segundo caso se toma de ejemplo los créditos que otorga un mutual reconocida en la región por su tamaño.

Está mutual, otorga créditos a sus asociados y mediante su página web permite simular los créditos.

Como ejemplo se realizó la simulación de un crédito de \$10.000 a pagar en 12 cuotas, arrojando los siguientes resultados:

 Simulador de Préstamos Asociación Mutual Club Atlético Argentino					
Línea Solidaria · \$ 10,000 en 12 cuotas					
Cuota	Capital	Interés	Prev. (S.V.)*	Monto Cuota Socio Activo	Monto Cuota Socio Adherente
1	\$ 882.75	\$ 2,205.50	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
2	\$ 979.85	\$ 2,108.40	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
3	\$ 1,087.63	\$ 2,000.61	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
4	\$ 1,207.27	\$ 1,880.98	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
5	\$ 1,340.07	\$ 1,748.18	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
6	\$ 1,487.48	\$ 1,600.77	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
7	\$ 1,651.10	\$ 1,437.14	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
8	\$ 1,832.72	\$ 1,255.52	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
9	\$ 2,034.32	\$ 1,053.92	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
10	\$ 2,258.10	\$ 830.15	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
11	\$ 2,506.49	\$ 581.76	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
12	\$ 2,782.20	\$ 306.04	\$ 100.00	\$ 3,188.25	\$ 4,188.25
TEM 11.00 % · TNA 132.00 %					

Fuente: www.mutualargentino.com.ar

Para el caso planteado vamos a tomar como referencia el monto de cuota para los créditos otorgados a “Socio Activo” que es de \$3.188, 25. Tener en cuenta que con el monto de cuota de “Socio Adherente” el beneficio sería mayor para la Mutua.

En el desarrollo de este crédito si se da la situación que resaltamos en el 1° caso, en donde muchas veces se muestra una tasa TNA pero luego dentro del prestamos se incluyen otros gastos que terminan haciendo que el mismo sea mucho más caro.

Por eso es importante desde el lado del cliente que va a sacar un crédito fijarse el CFT del prestamos, que en este caso no lo muestra, pero debería hacerlo.

Con la tasa TNA del 132% que plantea la Mutua, en 12 cuotas y para un capital de \$10.000, el crédito en la simulación debería ser la siguiente manera:

Capital	10.000						
Cuotas	12	TNA					
Tasa	9,20548%	112,00%					
						CFT	240,79%
		Intereses	Amortización	IVA 21%	Total	-10.000,00	20/02/2019
1	10.000,00	920,55	436,60	193,32	1.550,46	1.550,46	27/03/2019
2	9.563,40	880,36	485,23	184,88	1.550,46	1.550,46	27/04/2019
3	9.078,18	835,69	539,27	175,49	1.550,46	1.550,46	27/05/2019
4	8.538,90	786,05	599,34	165,07	1.550,46	1.550,46	27/06/2019
5	7.939,56	730,87	666,10	153,48	1.550,46	1.550,46	27/07/2019
6	7.273,46	669,56	740,30	140,61	1.550,46	1.550,46	27/08/2019
7	6.533,16	601,41	822,75	126,30	1.550,46	1.550,46	27/09/2019
8	5.710,41	525,67	914,40	110,39	1.550,46	1.550,46	27/10/2019
9	4.796,01	441,50	1.016,25	92,71	1.550,46	1.550,46	27/11/2019
10	3.779,76	347,95	1.129,45	73,07	1.550,46	1.550,46	27/12/2019
11	2.650,32	243,97	1.255,25	51,23	1.550,46	1.550,46	27/01/2020
12	1.395,07	128,42	1.395,07	26,97	1.550,46	1.550,46	27/02/2020

Por lo que la cuota con una TNA de 112% sin costos adicionales debería ser de \$1.550, 46.

Como se muestra en el simulador para tener una referencia de que TNA debería ser el crédito para que la cuota sea de 3.188, 25, la misma debería ser de TNA de 307, 54%.

Capital	10.000						
Cuotas	12	TNA					
Tasa	25,28%	307,54%					
				IVA		CFT	2045,24%
		Intereses	Amortización	21%	Total	-10.000,00	20/02/2019
1	10.000,00	2.527,76	129,66	530,83	3.188,25	3.188,25	27/03/2019
2	9.870,34	2.494,99	169,31	523,95	3.188,25	3.188,25	27/04/2019
3	9.701,03	2.452,19	221,10	514,96	3.188,25	3.188,25	27/05/2019
4	9.479,93	2.396,30	288,73	503,22	3.188,25	3.188,25	27/06/2019
5	9.191,20	2.323,32	377,04	487,90	3.188,25	3.188,25	27/07/2019
6	8.814,17	2.228,01	492,35	467,88	3.188,25	3.188,25	27/08/2019
7	8.321,81	2.103,55	642,95	441,75	3.188,25	3.188,25	27/09/2019
8	7.678,87	1.941,03	839,60	407,62	3.188,25	3.188,25	27/10/2019
9	6.839,27	1.728,80	1.096,39	363,05	3.188,25	3.188,25	27/11/2019
10	5.742,88	1.451,66	1.431,74	304,85	3.188,25	3.188,25	27/12/2019
11	4.311,14	1.089,75	1.869,65	228,85	3.188,25	3.188,25	27/01/2020
12	2.441,49	617,15	2.441,49	129,60	3.188,25	3.188,25	27/02/2020

Antes de seguir con el caso es importante resaltar las altas tasas que se cobran muchas veces por partes de las entidades y los clientes por desconocimiento terminan pidiendo igualmente estos créditos.

Luego la mutual podría juntar la cartera de créditos que haya otorgado de esta forma y cederlos al banco a una tasa de 138%.

A modo de ejemplo se toma como que cedería ese único crédito mencionado:

			Fecha liquidacion	26/9/2023					
			Tasa	138,000%		11,34247%			
NDoc	Deudor	HroCuota	Vto	MontoCuota	Plazo	Coficiente	VA	Intereses	IVA
33689685	MAS, PEDRO	1	24/10/2023	3.188,25	28	0,904586053	2884,05	304,20	31,94
33689685	MAS, PEDRO	2	24/11/2023	3.188,25	59	0,809531386	2580,99	607,26	63,76
33689685	MAS, PEDRO	3	24/12/2023	3.188,25	89	0,72706436	2318,06	870,19	91,37
33689685	MAS, PEDRO	4	24/1/2024	3.188,25	120	0,650663823	2074,48	1113,77	116,95
33689685	MAS, PEDRO	5	24/2/2024	3.188,25	151	0,582291519	1856,49	1331,76	139,83
33689685	MAS, PEDRO	6	24/3/2024	3.188,25	180	0,524849746	1673,35	1514,90	159,06
33689685	MAS, PEDRO	7	24/4/2024	3.188,25	211	0,469698091	1497,51	1690,74	177,53
33689685	MAS, PEDRO	8	24/5/2024	3.188,25	241	0,42184991	1344,96	1843,29	193,55
33689685	MAS, PEDRO	9	24/6/2024	3.188,25	272	0,377521565	1203,63	1984,62	208,38
33689685	MAS, PEDRO	10	24/7/2024	3.188,25	302	0,339063413	1081,02	2107,23	221,26
33689685	MAS, PEDRO	11	24/8/2024	3.188,25	333	0,303434343	967,42	2220,83	233,19
33689685	MAS, PEDRO	12	24/9/2024	3.188,25	364	0,271549206	865,77	2322,48	243,86
				38.259,00			20.347,74	17911,26	1880,68



Descontando el crédito a la tasa del 138% le queda la siguiente operación de venta de cartera:

Informe Resumido			
Compra Cartera: Asociación Mutual Club Atlético Argentino			
Fecha Compra Cartera: 26/09/2023			
T.N.A Cpra Cartera: 138%			
Vencimiento	Valor Nominal	Valor Actual	Intereses
24/10/2023	3.188,25	2.884,05	304,20
24/11/2023	3.188,25	2.580,99	607,26
24/12/2023	3.188,25	2.318,06	870,19
24/1/2024	3.188,25	2.074,48	1.113,77
24/2/2024	3.188,25	1.856,49	1.331,76
24/3/2024	3.188,25	1.673,35	1.514,90
24/4/2024	3.188,25	1.497,51	1.690,74
24/5/2024	3.188,25	1.344,96	1.843,29
24/6/2024	3.188,25	1.203,63	1.984,62
24/7/2024	3.188,25	1.081,02	2.107,23
24/8/2024	3.188,25	967,42	2.220,83
24/9/2024	3.188,25	865,77	2.322,48
	38.259,00	20.347,74	17.607,06
Valor Nominal	38.259,00		
Valor Actual	20.347,74		
Intereses	17.607,06		
I.V.A. (10.5%)	1.848,74		
Neto a Pagar	18.499,00		

Como se describe en los cálculos realizados, se puede ver que la Mutual estaría otorgando un crédito que la significaría un egreso de dinero de \$10.000 y en el momento podría cederlo en una operación de venta de cartera, haciéndose de liquidez inmediata por un monto de \$18.499.

Lo que generaría un resultado financiero positivo inmediato en términos nominales, previo a considerar costos operativos, impositivos y riesgos asociados de \$8.499 y tendría nuevamente el capital para seguir otorgando créditos a otros asociados.

Todo esto significa una ganancia muy importante si lo llevamos a una cartera de muchos créditos, que termina siendo de 84.99%, una ganancia significativa sin tener en cuenta de más cuestiones.

En consecuencia, la cesión de cartera se presenta como una herramienta que puede mejorar la liquidez y el resultado financiero de las entidades, aunque su conveniencia dependerá de una adecuada gestión del riesgo y de las condiciones específicas de cada operación.

6.2. FIJACIÓN DE TASA PARA CESIONES DE CARTERA

La fijación de la tasa para las operaciones de cartera las calcula el área de finanzas de la entidad cesionaria.

Para la misma se parte de la base que hoy en día por una cuestión de beneficios en cuanto a encajes y por rendimientos, la mayor parte de los depósitos que reciben los bancos, son colocados en letras de liquidez (LELIQ) emitidas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA)

Desde el 14 de agosto de 2023 el BCRA decidió aumentar la tasa de política monetaria, es decir la tasa a la que se descuentan las LELIQ a una TNA de 118%.¹⁵

Teniendo en cuenta esta tasa de 118% o la tasa en donde el área de finanzas considera más provechoso colocar los depósitos, es que se le suman unos puntos a la misma para realizar otras operaciones teniendo en cuenta los riesgos.

Es por eso que para operaciones de cesión de cartera hay que hacer una diferencia al momento de fijar la tasa:

- Cuando los créditos a comprar provienen de una cartera en donde los clientes son empleados públicos y las cuotas se les descuenta directamente del recibo de sueldo. Lo que se considera una cartera de bajo riesgo, los puntos de suba de la tasa a fijar son de entre un 2 y 5 por ciento. Dando una tasa de descuento entre el 120% y 123% como se observará más adelante en el caso planteado sobre la empresa Sidecreer.
- Cuando los créditos a comprar, provienen de una cartera donde los clientes pagan voluntariamente las cuotas.

¹⁵ https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables.asp

Lo que se considera una cartera con un nivel más elevado de riesgo, los puntos por encima de la tasa a fijar son entre un 20 y 25 por ciento.

Lo que lleva a que la tasa para la operatoria sea entre 138% y 143% como se describe en el segundo caso planteado más adelante.

Es importante resaltar que todas estas tasas van en continuo movimiento con la tasa de política monetaria que fije el BCRA, ya que cuando hay un aumento o una disminución de la misma, esto se replica en las demás tasas de todo el sistema como es las tasas de créditos, las tasas de operaciones de cartera, las tasas de plazo fijo y generalmente van siguiendo una dinámica de moverse en las mismas dimensiones en que se mueve esa tasa.

6.3. EFECTO MULTIPLICADOR EN LA CESIÓN DE CARTERA

La cesión de carteras de créditos es una herramienta financiera tanto para mutuales y cooperativas que su impacto va más allá de la mera transferencia de activos. Detrás de esta operación, se esconde un efecto multiplicador que puede potenciar significativamente el alcance y la capacidad de estas entidades.

Cuando una mutual o cooperativa cede una parte de su cartera de créditos, libera capital que antes tenía inmovilizado en esos préstamos otorgados. Este capital no se pierde, sino que lo que se hace es se reinvierte.

Esto le genera una ampliación de la capacidad de otorgamiento de créditos ya que con el capital liberado, la mutual no solo puede reponer los créditos cedidos, sino que tiene la posibilidad de expandir su volumen de préstamos. Esto significa que más socios pueden acceder a financiamiento, lo que a su vez impulsa el consumo, la inversión y el desarrollo productivo en la comunidad.

En este punto tratado en el párrafo anterior es importante destacar que esto también le genera mayor liquidez, esta liquidez puede ser utilizada para otorgar nuevos préstamos a sus socios, financiar proyectos de inversión, o cubrir otras necesidades operativas. Es decir, el mismo dinero, una vez recuperado, vuelve a circular dentro del circuito financiero de la mutual.

La cesión de carteras no es una simple desinversión, sino una estrategia proactiva que permite a las mutuales reciclar capital, ampliar su capacidad de acción y, en última instancia, generar un impacto económico y social mayor en sus comunidades. Este efecto multiplicador es clave para entender cómo las mutuales y cooperativas pueden seguir cumpliendo su rol fundamental de fomento y desarrollo, adaptándose a las dinámicas del mercado financiero.

Cada vez que una mutual o cooperativas cede una cartera, recupera liquidez. Si esa liquidez se reinvierte en nuevos créditos, el ciclo se repite. A medida que se realizan más operaciones de cesión, la velocidad de rotación del capital aumenta. Esto significa que el mismo capital puede financiar un volumen mucho mayor de préstamos a lo largo del tiempo, generando más interés y, potencialmente, más recursos para la mutual.

6.4. CÁLCULO DEL EFECTO MULTIPLICADOR

1) Supuestos:

- Al comienzo, la cooperativa financia todos sus activos con recursos propios, y presta a sus asociados el 50% de los mismos. Es decir, el balance inicial sería el siguiente:

Activo		Pasivo más P Neto	
Créditos a socios	50	Deuda	0
Otros activos	50	Patrimonio Neto	100
Total	100	Total	100

- Los créditos que otorga a sus asociados la cooperativa son todos iguales. Es decir, todos se rigen por las siguientes condiciones:
 - Préstamos por Sistema Francés, a un año de plazo.
 - Pagadero en 12 cuotas mensuales vencidas.
 - Tasa de interés, 8% efectivo mensual.
- La cooperativa realiza cesión de crédito por el 50% de los créditos otorgados. El retardo para realizar la operación en el banco es de 0 meses.

- Las condiciones de las cesiones de crédito que se realizan con el banco son todas iguales. Es decir, todas se rigen por las siguientes condiciones:
 - Préstamos por Sistema Francés a un año de plazo.
 - Pagadero en 12 cuotas mensuales vencidas.
 - Tasa de interés, 6% efectivo mensual.

2) Cuota créditos cedidos

El Sistema Francés se basa en cuotas fijas, por lo que la cuota mensual C se calcula con la fórmula:

$$C = P \cdot \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Donde:

P = 50 (monto prestado)

i = 0.08 (tasa de interés mensual)

n = 12 meses

$$C = 50 \cdot \frac{0.08(1+0.08)^{12}}{(1+0.08)^{12} - 1} = 6.63$$

Como la cesión de cartera se realiza por el 50% de los créditos otorgados, el valor de cuota es 3.315 (6.63 x 50).

3) Valor presente de las cuotas

Como dijimos el banco descuenta ese flujo a una tasa del 6% mensual.

$$VP = C \cdot \frac{1 - (1 + r)^{-n}}{r}$$

Donde:

$$C = 3.315$$

$$r = 0.06$$

$$n = 12$$

$$VP = 3.315 \cdot \frac{1 - (1 + 0.06)^{-12}}{0.06} = 27.78$$

4) Cálculo del multiplicador

Lo hacemos en dos pasos:

- 1) Calculamos el porcentaje que se incrementa la capacidad prestable en cada una de las rondas. Esto lo hacemos en la siguiente tabla (los cálculos auxiliares están en el Excel).

Ronda	Monto prestado al inicio ¹	Total a cobrar por mes, por lo prestado ²	Porcentaje cedido al banco	Monto obtenido por la cesión ³	Porcentaje incremento capacidad prestable ⁴
1	50	6,63	50%	27,81	55,62%
2	27,81	3,69	50%	15,47	55,62%
3	15,47	2,05	50%	8,61	55,62%
4	...	...	...	...	

Aclaraciones:

- (1) Desde la 2da ronda, es el monto obtenido en la cesión de la ronda anterior.
- (2) Es la cuota a pagar en un préstamo de 12 cuotas, al 8% mensual, por Sistema Frances. Se calcula sobre el monto total prestado al inicio.
- (3) Es el valor actual del 50% de las doce cuotas, descontado a la tasa del 6%.
- (4) Es el cociente de la columna 5 sobre la columna 2.

2) Como el porcentaje que se incrementa la capacidad prestable es constante en cada ronda, podemos calcular el incremento total de la capacidad prestable con el siguiente razonamiento:

- Si al monto prestado al inicio lo simbolizamos $\Delta c_0 = 50$, el incremento de la capacidad prestable de la primera ronda, que simbolizamos Δc_1 , será:

$$\Delta c_1 = 0,5562 \cdot \Delta c_0 = 0,5562 \cdot 50 = 27,81$$

- Si pasamos a la segunda ronda, el incremento en la capacidad prestable que simbolizamos Δc_2 , será:

$$\Delta c_2 = 0,5562 \cdot \Delta c_1 = 0,5562 \cdot 0,5562 \cdot \Delta c_0 = (0,5562)^2 \cdot \Delta c_0 = 15,47$$

- Si pasamos a la tercera ronda, el incremento en la capacidad prestable que simbolizamos Δc_3 , será:

$$\Delta c_3 = 0,5562 \cdot \Delta c_2 = 0,5562 \cdot (0,5562)^2 \cdot \Delta c_0 = (0,5562)^3 \cdot \Delta c_0 = 8,61$$

- Los pasos anteriores, nos permiten observar que el incremento de la capacidad prestable total (que simbolizaremos Δc_T) requiere muchas más de tres rondas, pero, se puede obtener observando que cumple con lo siguiente:

$$\Delta c_T = \Delta c_0 + \Delta c_1 + \Delta c_2 + \Delta c_3 + \dots$$

La fórmula anterior, usando los resultados obtenidos en los pasos anteriores, puede expresarse:

$$\Delta c_T = \Delta c_0 + 0,5562 \cdot \Delta c_0 + (0,5562)^2 \cdot \Delta c_0 + (0,5562)^3 \cdot \Delta c_0 + \dots$$

- La expresión anterior nos dice que la capacidad prestable total, Δc_T , no es más que la suma de los infinitos términos de una sucesión geométrica, cuyo primer término es Δc_0 y la razón $q = 0,5562$. Como dicha razón es menor que uno, dicha suma existe y puede obtenerse calculando el siguiente límite:

$$\Delta c_T = \lim_{n \rightarrow \infty} \Delta c_0 \cdot \frac{q^n - 1}{q - 1}$$

Donde: n denota los términos de la sucesión, Δc_0 es el primer término, y q la razón de dicha serie geométrica.

- La resolución del límite anterior nos permite concluir que la capacidad prestable total, cuando se alcance el estado de régimen, será:

$$\Delta c_T = \Delta c_0 \cdot \frac{1}{(1 - q)} = 50 \cdot \frac{1}{(1 - 0,5562)} = 112,66$$

- Finalmente, podemos calcular el incremento porcentual total de la capacidad prestable (lo que simbolizamos $\Delta\%c_T$), que operar en forma regular con la cesión de crédito generará. Esto es:

$$\Delta\%c_T = \left(\frac{112,66}{50} - 1 \right) \cdot 100 = 125,33\%$$

5) Resultados para la cooperativa de crédito

Surgen de comparar los resultados que generaría la situación inicial, sin recurrir a la cesión de créditos, con los resultados que se obtendrían si se usa la cesión de crédito para incrementar la capacidad prestable. Concretamente, estos resultados son los siguientes:

- Si no se recurre a la cesión de crédito, el balance de la cooperativa es el que presentamos al principio. En consecuencia,
 - El total de préstamos a otorgar a asociados será sólo de \$ 50.
 - La ganancia mensual de la cooperativa ascendería a: $G_{mes} = 50 \cdot 0,08 = \4 .
- Si se recurre a la cesión de créditos, el balance de la cooperativa pasaría a ser:

Activo		Pasivo más P Neto	
Créditos a socios originales	50.00	Deuda inicial	0.00
Créditos a socios por cesión	62.66	Cesión de créditos	62.66
Otros activos	50.00	Patrimonio Neto	100.00
Total	162.66	Total	162.66

En consecuencia:

- El total de préstamos otorgados a asociados, como vimos, se incrementará en un 125,33%, ascendiendo a \$ 112,66. Es decir, la entidad tendrá una mayor presencia con los asociados, brindándoles mayores beneficios.
- La ganancia mensual de la cooperativa pasará a ser:

$$G_{mes} = 50 \cdot 0,08 + 62,66 \cdot (0,08 - 0,06) = \$5,25$$

Lo cual señala que la ganancia se incrementará en un **31,25%**.

$$\left(\frac{5.25}{4} - 1 \right) \cdot 100 = 31.25\%$$

En el escenario analizado, la operatoria de cesión de créditos permite que, partiendo de un monto inicial de préstamos de \$50, la cooperativa alcance una capacidad prestable total de \$112,66, lo que implica un incremento del 125,33%. Este resultado pone de manifiesto que la cesión de cartera no se limita a una simple transferencia de activos, sino que actúa como un instrumento de apalancamiento operativo, capaz de ampliar de forma sustancial el impacto económico de los recursos propios de la entidad.

Asimismo, el análisis evidencia que este aumento en la capacidad prestable no se logra a costa de una reducción de la rentabilidad, sino que, por el contrario, genera una mejora en los resultados económicos de la cooperativa. La ganancia mensual se incrementa en un 31,25%, producto tanto del mayor volumen total de créditos otorgados como del margen financiero positivo obtenido sobre la porción de préstamos financiada indirectamente a través del banco.

7. CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN

El presente trabajo tuvo como objetivo analizar la cesión de cartera de créditos como herramienta estratégica de gestión financiera para mutuales y cooperativas, evaluando además su potencial efecto multiplicador sobre la capacidad de otorgamiento de créditos a sus asociados. A lo largo de la investigación, a partir del marco teórico, el análisis empírico y los casos prácticos desarrollados, se corroboró que esta operatoria constituye un instrumento de alto valor para las entidades de la economía social.

Los resultados obtenidos mediante las encuestas a mutuales y cooperativas de la provincia de Santa Fe evidencian que estas entidades financian sus operaciones principalmente con recursos propios, mientras que el uso de fuentes externas de financiamiento es limitado. Esta situación no responde únicamente a una decisión deliberada, sino que se encuentra condicionada por el desconocimiento de herramientas financieras disponibles, entre ellas la cesión de cartera de créditos, y por las dificultades que impone el sistema bancario tradicional para acceder al crédito.

En este contexto, la cesión de cartera se presenta como una alternativa especialmente adecuada para mutuales y cooperativas, ya que permite transformar activos ilíquidos en liquidez inmediata sin recurrir a endeudamiento adicional ni comprometer su estructura patrimonial. Asimismo, facilita una mejor administración del riesgo crediticio, contribuye al ordenamiento del balance y brinda mayor previsibilidad financiera, aspectos fundamentales para entidades con un rol social relevante que operan, en muchos casos, con márgenes acotados.

Uno de los aportes centrales de este trabajo es la demostración del efecto multiplicador de la cesión sistemática de créditos. El modelo desarrollado muestra que la reiteración de operaciones permite ampliar significativamente la capacidad prestable de una cooperativa, de manera que un mismo volumen de recursos propios respalde un monto sustancialmente mayor de financiamiento a lo largo del tiempo. Este incremento se traduce no solo en una mayor cantidad de créditos otorgados a los asociados, sino también en una mejora de la rentabilidad de la entidad, incluso bajo supuestos conservadores.

Desde la perspectiva del sistema financiero, la entrevista realizada al gerente de la sucursal bancaria evidencia que la cesión de cartera es valorada como una herramienta estratégica, aunque aún no se utiliza de manera masiva. Se destaca que las mutuales y cooperativas representan un segmento relevante y, en muchos casos, desatendido por la banca

tradicional, conformado por personas y actividades económicas que no siempre califican como sujetos de crédito bajo los criterios habituales. En este sentido, la cesión de cartera permite al banco canalizar financiamiento hacia estos sectores de manera indirecta, reduciendo riesgos y fortaleciendo vínculos institucionales de largo plazo.

En definitiva, la cesión de cartera de créditos no debe considerarse una solución puntual frente a necesidades de liquidez, sino una herramienta estructural de gestión financiera. Por ello, se recomienda que cooperativas y mutuales incorporen esta operatoria como parte de su gestión habitual, superando su utilización meramente coyuntural.

Para lograrlo, resulta necesario fortalecer la capacitación de los equipos directivos y administrativos, de modo que puedan evaluar adecuadamente los beneficios, costos y riesgos de la operación, aplicándola dentro de un marco prudencial coherente con los principios de la economía social.

Finalmente, se destaca la importancia de promover, desde el ámbito público y los organismos de control, acciones que faciliten la difusión y comprensión de esta herramienta, así como un entorno normativo y operativo que incentive su implementación. Estas medidas contribuirán a consolidar la cesión de cartera de créditos como un instrumento estratégico para el desarrollo sostenible de cooperativas y mutuales, fortaleciendo un sistema financiero más eficiente, inclusivo y equilibrado.

BIBLIOGRAFÍA

- Alaniz B. (2014) “Conceptos básicos de Cálculo Financiero”. Apunte de cátedra. Inédito. FCE. UNL. Santa Fe.
-
- Fundamentos De Finanzas Corporativas. Ross Westerfield Jordán. Undécima Edición.
- Norma Banco Central de la República Argentina “A”6639 “Cesión de Cartera de Créditos” – Texto ordenado al 25/01/2019.
-
- Principios de Finanzas Corporativas. Brealey Myers Allen. Decimotercera Edición.
-
- Finanzas Corporativas “Un enfoque Latinoamericano”. Guillermo Dumrauf. Tercera Edición.
-
- Lisoprawski – Gerscovich (1997) “Factoring, Análisis Integral del Negocio”.
-
- Slotnisky, Ariel. (2006) “Factoring de la A a la Z”.
-
- Norma Banco Central de la República Argentina “A”7024 “Previsiones mínimas por riesgo de incobrabilidad” – Texto ordenado al 26/05/2020.
-
- Norma Banco Central de la República Argentina “A”7245 “Clasificación de deudores” – Texto ordenado al 25/03/2021.
-
- Código Civil Argentino Titulo IV “De la cesión de créditos”.
-
- Manual interno de un banco de la ciudad de Santa Fe sobre “Compra de Cartera”



- Factor Chain Internacional (FCI). Estadísticas. <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>
- https://www.bcra.gob.ar/PublicacionesEstadisticas/Principales_variables.asp
- Damodarán, A. Finanzas Corporativas. Ed. Wiley. EEUU (1999).
- https://www.bancoprovincia.com.ar/CDN/Get/A5388_Banca_Empresa_tasas_costos_condiciones_vigentes

Anexo I: Empresas encuestadas.

Número de Cuit	Nombre
30714062278	1 DE JULIO COOP DE VIV CRED Y CONS LIMITADA
30624454789	A M A E AYA CLUB MARIA JUANA
30717189325	A. M. LITORAL PAMPA
30630580737	A.M.A.S.C.A.
30687008630	A.M.I.U.T.A. ASOC.MUTUAL
30568918300	A.M.S.A.P.P.
30710872216	AMPROMER
30707657819	ARGON COOPERATIVA DE CRED LTDA
30708553413	ARRAYANES COOP VIV CRE CONS LT
30712237631	ASO MUT HURACAN DE LA CRIOLLA
30714579408	ASO MUT SANTO TOMAS DE AQUINO
30709366633	ASO MUT SP S JORGE Y CJ MILMAR
30710358504	ASOC ARG DE SOCORROS MUTUOS
30674621171	ASOC COSM SOC MUT LA FRATERNAL
30669146643	ASOC MUT 9 DE JULIO OLIM FREYR
30714917117	ASOC MUT ASIST AL ADULTO MAYOR
30628342128	ASOC MUT AY. E AYA CA LIBERTAD
30712222537	ASOC MUT AYUDA A Y A SAN JOSE
30712221549	ASOC MUT AYUDA AYA BOM VOL ESP
30658336297	ASOC MUT BELGRANO GDOR CRESPO
30631792045	ASOC MUT C.T.F Y DEP MORTEROS
30638183729	ASOC MUT CLUB ATLET ARGENTINO
30632844057	ASOC MUT CLUB ATLETICO PILAR
30644876744	ASOC MUT CLUB COLON SAN JUSTO
30637260665	ASOC MUT CLUB CTRAL SAN CARLOS
30714427179	ASOC MUT CLUB NAUTICO QUILLA
30625379209	ASOC MUT CLUB SPORTIVO BEN HUR
30708804947	ASOC MUT DE AYUDA SOLIDARIA
30671227782	ASOC MUT DE EMP DE LA JUST ELECT Y FED DE PARANA



30715084216	ASOC MUT DE EMPL CORREOS PRIV
30711626324	ASOC MUT DE M.E.P DE MALABRIGO
30712297804	ASOC MUT DE VOLUNTARIOS SOC RA
30715506498	ASOC MUT EMPLEADOS ATER
30710803273	ASOC MUT EMPLEADOS BONAERENSES
30674582680	ASOC MUT JUB Y PENS FERROV SF
30647333261	ASOC MUT LEA DE AHORRO Y ESTIM
30707679804	ASOC MUT LLAMBI CAMPBELL DE AY
30632576478	ASOC MUT O PUBLICAS DE LA NAC
30714569682	ASOC MUT S CLUB A ARG DE LOPEZ
30711316430	ASOC MUT SCSYD DEF DE LA COSTA
30615807415	ASOC MUT TRABAJADORES ARG EST
30712243453	ASOC MUTUAL 10 DE ABRIL
30709087645	ASOC MUTUAL 18 DE JULIO
30711277281	ASOC MUTUAL CALCHAQUI F C
30633565593	ASOC MUTUAL CLUB ATL SARMIENTO
30629475784	ASOC MUTUAL CLUB DEP LIBERTAD
30711914389	ASOC MUTUAL COMP Y BEN 25 DE NOVIEMBRE
30716842513	ASOC MUTUAL COMUNA DESVIO ARIJON
30715230417	ASOC MUTUAL COTELVO
33715220909	ASOC MUTUAL CTRO SOC SARMIENTO
30709060569	ASOC MUTUAL DE ASIS REC D.A.R.
30650032868	ASOC MUTUAL DE ASOCIADOS Y ADH DEL CENTRO JUVENIL SPORTIVO BELGRANO
30646953142	ASOC MUTUAL DE AYUDA ENTRE ASOC. Y A. DE ROMANG FC
30619630056	ASOC MUTUAL DE AYUDA ENTRE ASOCIADOS Y ADH DEL CLUB AT UNION
30715456989	ASOC MUTUAL DE LA ACTIV AGROIN
30715269577	ASOC MUTUAL DE PILOTOS Y MECAN
30698521984	ASOC MUTUAL DE SOC DE LA COOP DE VIV, OBR Y SVS PUB DE SANTIAGO TEMPLE
30716967774	ASOC MUTUAL DE TRABAJADORES INDEP Y DE LA ECONOMIA SOCIAL
30709598097	ASOC MUTUAL DEL COMERCIO Y AFI



33715017089	ASOC MUTUAL EMPLEADOS DEL ESTADO NACIONAL
30625334302	ASOC MUTUAL GENERAL SAN MARTIN
30714489433	ASOC MUTUAL GRAL DE EMPREN ARG
30709058882	ASOC MUTUAL INT SOLIDARIA VILLA MARIA
30711998256	ASOC MUTUAL LIBERTAD DE NELSON
30709983861	ASOC MUTUAL MALVINAS SANTA FE
30709280046	ASOC MUTUAL PATAGONICA DE LOS EMPLEADOS PUBLICOS
30709173126	ASOC MUTUAL PRESTACIONES SANTA FE PARA LA SALUD, FARMACIA Y VIVIENDA
30598364237	ASOC MUTUAL SERVICIOS INTERNACIONES Y OPERACIONES
30716658569	ASOC MUTUAL SOCIOS CLUB NEWELLS OLD BOYS EL ARAZA
30717516482	ASOC MUTUAL TRABAJADORES INDEPENDIENTES DE SANTA FE
30714515485	ASOC MUTUAL Y SOCIAL GRANADEROS ATLETIC CLUB DE LAS VARAS
30716709287	ASOC MUTUAL ZARATE 12 DE OCTUBRE
30708896221	ASOC P LA INV Y LA DOC UNIV AR
30543696168	ASOC. MUT. DE EMP. PUBLICOS
30693664175	ASOC. MUT. UNION SOLIDARIA
30709522821	ASOC. MUTUAL DE MUJERES PROFESIONALES Y EMPRESARIAS
30699927240	ASOC. MUTUAL JUAN MANTOVANI
33657879199	ASOC. MUTUAL P. SOC. LEY 5110
33716221569	ASOC.MUT. DE SOC DEL CLUB ATLETICO MATIENZO DE ROMANG
30710923384	ASOC.MUT.DE AY.SOL GRAL OBLIGA
30619658961	ASOC.MUT.GUASTAVINO-IMBERT SRL
30715667211	ASOC.MUTUAL DE SERV.SANTA FE
30709363103	ASOC.MUTUAL PROD.ASES.SEG.E.R.
30712273549	ASOC.MUTUAL PROGRESO ENTRERRIA
30709826324	ASOCIAC. M. S. FE DE LA V.CRUZ
30700195356	ASOCIACION MUTUAL VERDE
30717631745	ASOCIACION CML DE GUARDAVIDAS DEL NORTE Y AFINES RECONQUISTA STA FE
33717068969	ASOCIACION CML RECONQUISITA CLUB DE FUTBOL
30715084186	ASOCIACION DE NEUROLOGIA DE SANTA FE



30714094226	ASOCIACION MUTUAL 23 DE SETIEMBRE
30709618497	ASOCIACION MUTUAL 29 DE NOVIEMBRE
33708579659	ASOCIACIÓN MUTUAL ALAS
30641995645	ASOCIACION MUTUAL ALMA JUNIORS
30711650241	ASOCIACION MUTUAL ALTOS DE CHIPION
30709416223	ASOCIACION MUTUAL ARGENTINA
30642998826	ASOCIACION MUTUAL AROCENA
30708709804	ASOCIACION MUTUAL ASIS
30633593503	ASOCIACION MUTUAL C.A. TOSTADO
33708707029	ASOCIACION MUTUAL CELESOL
30710947844	ASOCIACION MUTUAL CLUB LITORAL
30707939148	ASOCIACION MUTUAL CTRO LITORAL
30707346848	ASOCIACION MUTUAL DARDO ROCHA
30716554275	ASOCIACION MUTUAL DE ASOCIADOS DEL CLUB SUNCHALES DE LA CIUDAD DE SANTA FE
30638397427	ASOCIACION MUTUAL DE AYUDA ENTRE ASOC Y ADHER DEL CLUB A SOC D RACING DE VILL
30631480930	ASOCIACION MUTUAL DE AYUDA ENTRE ASOCIADOS Y ADHERENTES DEL SPORTIVO ATL D
30714520640	ASOCIACION MUTUAL DE BANCARIOS
30712226435	ASOCIACION MUTUAL DE EMPLEADOS, DIRECTIVOS Y TRABAJADORES INDEPENDIENTES (A
30711814163	ASOCIACION MUTUAL DE EMPRENDEDORES DEL LITORAL
30711081689	ASOCIACION MUTUAL DE LA FAMILIA DEL CALZADO
30678562846	ASOCIACION MUTUAL DE PROTECCION FAMILIAR
30708329181	ASOCIACION MUTUAL DEL CENTRO COMERCIAL INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS DE RIO TERC
30712081720	ASOCIACION MUTUAL DEL CENTRO REGIONAL
30643610287	ASOCIACION MUTUAL DEL CLUB ALMAFUERTE DE LAS VARILLAS
33709247099	ASOCIACION MUTUAL DEMOS SALUD
30714140457	ASOCIACION MUTUAL DEPORTIVA Y AYUDA RECIPROCA
30714537381	ASOCIACION MUTUAL EMPRENDEDORES SOLIDARIOS AMES
30708243724	ASOCIACION MUTUAL ENFERMERO DONNET
30624156281	ASOCIACION MUTUAL FIAT CONCORD
30709501239	ASOCIACION MUTUAL GRUPO GUEMES



30711612137	ASOCIACION MUTUAL HOGAR
30712129170	ASOCIACION MUTUAL LA COSTERITA
30717063844	ASOCIACION MUTUAL MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE LA PROVINCIA DE SANTA F
30700166429	ASOCIACION MUTUAL MODELO DE ER
30708384840	ASOCIACION MUTUAL NET
30709506435	ASOCIACION MUTUAL NOSOTRAS DE LA PROVINCIA DE ENTRE RIOS
30708969059	ASOCIACION MUTUAL PERSONAL DE LA ALIMENTACION
30710459386	ASOCIACION MUTUAL PYME RURAL
30567510138	ASOCIACION MUTUAL RURALISTA
30641900245	ASOCIACION MUTUAL S M LASPIUR
30711136025	ASOCIACION MUTUAL SAN ROMAN
30709599433	ASOCIACION MUTUAL SICILIANA ALCARA LI FUSI
30712006435	ASOCIACION MUTUAL SI VENDIA
30581150799	ASOCIACION MUTUALISTA DEL PERSONAL DE SUCESORES DE ALFREDO WILLINER S A
33574494589	BICA COOP. E. M. LTDA.
30700188910	C.A.D.E.R. COOPERATIVAS ASOC. DE ENTRE RIOS LTDA
30708011459	CAM ASOC MUTUAL DE SALUD
30717208745	CASA ANFIBIA
33708195109	CATALINAS COOPERATIVA DE CREDITO CONSUMO Y VIVIENDA LTDA
30709703265	CENTRO CULTURAL Y DEPORTIVO BERNARDO MONTEAGUDO
30556628447	CENTRO DE AY MUT E COMER IND Y
30652889936	CIRC.POL.DE OFICIALES ASOC.MUT
30526602540	CLUB ATLET SAN JORGE MUT Y SOC
30623001683	CLUB ATLETICO SASTRE MUT S Y D
30655120293	CLUB JORGE NEWBERY MUTUAL, SOCIAL Y DEPORTIVA
30707835180	CONSTRUYENDO A.M. DE LA CONST.
30584743871	COOP CONCREDE DE CREDITO Y VIVIENDA LTDA
30682714006	COOP CRED CONS Y VIV VIDEGAR
30536494185	COOP DE VIV Y CONS FLORIDA LTA
30707054871	COOP DE CRE CONS Y VIV NUEVO SIGLO LTDA



33709276099	COOP DE CRED CON Y VIV MASELE LTDA
30694625114	COOP DE CRED Y CONS PALMARES
30545732315	COOP DE ELECT Y SERV ANEX LTDA DE ZARATE
30665086506	COOP DE P O Y S P C V C Y S S CUENCA DEL SALADO LT
30710830734	COOP DE PROV DE SERV P TRANSP
30709113387	COOP DE SERV PUB DE RQTA LTDA
30715728156	COOP DE TRAB DESARROLL Y TRAB
30709176516	COOP DE TRAB LA CONSTRUCTORA L
30712344705	COOP DE TRAB LA PRIMERA LIMITA
30709221708	COOP DE TRAB LA RECONQUISTEÑA
33715803939	COOP DE TRAB SOÑAR SALUD LTDA
33715099999	COOP DE TRABAJO 11 DE OCTUBRE
30667645359	COOP DE TRABAJO 3 DE JULIO LTDA
30712305122	COOP DE TRABAJO CERRO BLANCO LTDA.
30714268216	COOP DE TRABAJO CO.CUI.DO LTDA
33717786349	COOP DE TRABAJO CRE.AR LTDA
30715064398	COOP DE TRABAJO EL OMBU LTDA
30714276529	COOP DE TRABAJO EL PUEBLO LTDA
30717458016	COOP DE TRABAJO FUERZAS UNIDAS LTDA.
30715482602	COOP DE TRABAJO GALLETTI LTDA
30717453529	COOP DE TRABAJO GRUPO AZUL LTDA
30715064371	COOP DE TRABAJO LOS SAUCES DEL
30717433536	COOP DE TRABAJO MENTHORIA LTDA
30717298094	COOP DE TRABAJO NUCLEAR LTDA
30717349853	COOP DE TRABAJO NUTRIENDO SUEÑOS LTDA
33715648089	COOP DE TRABAJO PROTAGONISTAS
30715064479	COOP DE TRABAJO PROVINCIAS UNI
30714522295	COOP DE TRABAJO QOMPI LTDA
30712279040	COOP DE TRABAJO SANOR LIMITADA
30717140393	COOP DE TRABAJO SHEKINA LTDA



30717365522	COOP DE TRABAJO TODOS POR SANTA FE
30717552780	COOP DE TRABAJO TODOS POR SANTA FE LTDA
30717220516	COOP DE TRABAJO VIRGEN DE GUADALUPE LTDA
30715206303	COOP DE TRABAJO YOSOYOTROTU LI
30688522435	COOP DE VIV CRE Y CONS DEL ATLANTICO LTDA
30657801786	COOP DE VIV CRED CONS CREDICAL LTDA
33708403119	COOP DE VIV CRED Y CONS CREDIKOT LTDA
30709810932	COOP DE VIV CRED Y CONS LA INTEGRADORA LTDA
30715169319	COOP DE VIV Y SS ASIST DE DISC
33699929609	COOP SERVILUZ LIMITADA
30670767473	COOP VI.CR.CO. CONCEPCION LTDA
30711129401	COOP VIV CON CRE BICENTENARIA
33708536259	COOP VIV CRE CON CREDIAYUDA LT
33711357179	COOP VIV CRE CON LA SOCIAL LTD
30685179462	COOP VIV CRE CONS PARA EL DESARROLLO LTDA
30710881282	COOP VIV CRED Y CONS COPEMO
30708030712	COOP VIV CRED Y CONS PIRAMIDE
30709338443	COOP. APICOLA DEL PARANA LTDA.
30710922574	COOP. DE CREDITO CANAL LTDA.
33545732489	COOP. DE SERV. PUB. DE AVDA
30715208802	COOP. DE TRABAJO AXON LIMITADA
30712173595	COOP. DE TRABAJO COPRINF LTDA.
30716979624	COOP. DE TRABAJO LOS CORTADEÑOS
30709290726	COOP. DE TRABAJO MICRON 70 LTA
30714623172	COOP. DE TRABAJO NORTE CONSTRUCCIONES LIMITADA
30715148141	COOP. DE TRABAJO SERCAR LTDA.
30714949787	COOP. HORTICOLA GRANJERA DE IND. TRANSF. Y COMERC. GERMINAR LTDA
30532347110	COOP.AGR.MIXTA DE MARGARITA LT
30707807128	COOPER. CHACO DE C. CRED Y VIV
30674587186	COOPERACION Y CULTURA FUNDACION PROFESOR LUIS RAVERA



33711356369	COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE DE VIVIENDA, CREDITO Y CONSUMO
30717571998	COOPERATIVA CONSTRUYENDO FUTURO
30710349475	COOPERATIVA DE CREDITO PIM LTDA
30646570197	COOPERATIVA DE CREDITO Y CONSUMO RAFAELA LTDA
30634713006	COOPERATIVA DE CREDITO Y VIVIENDA UNICRED LIMITADA
30691399768	COOPERATIVA DE CREDITO, CONSUMO Y SERVICIOS SOCIALES LA PLATA LTDA
30571302205	COOPERATIVA DE EMPRENDIMIENTOS MULTIPLES SUDECOR LITORAL LIMITADA
30589148505	COOPERATIVA DE PROVISION DE SERVICIOS DE AGUA POTABLE DE GESSLER LIMITADA O.
33623088419	COOPERATIVA DE TAMBEROS CERES LIMITADA
30711521018	COOPERATIVA DE TRABAJO 15 DE MARZO LIMITADA
30717458334	COOPERATIVA DE TRABAJO ACCIONAR LIMITADA
30717818926	COOPERATIVA DE TRABAJO AGROECO ARGENTINA LTDA
30717249018	COOPERATIVA DE TRABAJO AUFBAU LIMITADA
30717513424	COOPERATIVA DE TRABAJO CASA TOMADA LTDA.
30717745228	COOPERATIVA DE TRABAJO CONECTAR LIMITADA
30709176230	COOPERATIVA DE TRABAJO DEL CENTRO LTDA.
30717488764	COOPERATIVA DE TRABAJO EL NORTE CRECIMIENTO LIMITADA
33715714189	COOPERATIVA DE TRABAJO EMPATIO
30717470938	COOPERATIVA DE TRABAJO EN ACCION LIMITADA
30716141469	COOPERATIVA DE TRABAJO ESPACIO DE TRABAJO LIMITADA
30717570665	COOPERATIVA DE TRABAJO LA CONSTRUCTORA LIMITADA
30717740129	COOPERATIVA DE TRABAJO LAS 4C LIMITADA
30714552550	COOPERATIVA DE TRABAJO LITORAL CONSTRUCCIONES LIMITADA
30716508125	COOPERATIVA DE TRABAJO LOS CIPRESES LIMITADA
30717695816	COOPERATIVA DE TRABAJO LOS PIONEROS LIMITADA
30717498077	COOPERATIVA DE TRABAJO LOTE 32 LIMITADA
30717487644	COOPERATIVA DE TRABAJO MANOS LIBRES LIMITADA
30712158022	COOPERATIVA DE TRABAJO NARANPOL LTDA
30717673375	COOPERATIVA DE TRABAJO PATRIA DEL NORTE LIMITADA
30716801590	COOPERATIVA DE TRABAJO PROFEGA LIMITADA



30713587504	COOPERATIVA DE TRABAJO PUFI LIMITADA
30717429733	COOPERATIVA DE TRABAJO QOM ALPHI LIMITADA
30717114929	COOPERATIVA DE TRABAJO RED COMENZAR LTDA.
30717693279	COOPERATIVA DE TRABAJO RENACER LIMITADA
30717476006	COOPERATIVA DE TRABAJO REUNIDOS LIMITADA
30715536710	COOPERATIVA DE TRABAJO SAN JORGE LIMITADA
30717473384	COOPERATIVA DE TRABAJO SANTA FE CRECE LIMITADA
30717751627	COOPERATIVA DE TRABAJO UMBRAL URBANO LTDA
33716033029	COOPERATIVA DE TRABAJO UNIDOS Y SOLIDARIOS LIMITADA
30656497854	COOPERATIVA DE VIVIENDA CREDITO Y CONSUMO AMIGAL LTDA
30709077364	COOPERATIVA DE VIVIENDA, CREDITO Y CONSUMO 20 DE MAYO LTDA.
30700854171	COOPERATIVA DE VIVIENDA, CREDITO Y CONSUMO DEL LITORAL LTDA
33709707189	COOPERATIVA DE VIVIENDA, CREDITO Y CONSUMO MAWLKAN LIMITADA
30715642634	COOPERATIVA DE VIVIENDA, CREDITO Y CONSUMO VYMER CONSTRUCCIONES LIMITADA
30628498128	COOPERATIVA DE VIVIENDAS, PROV
30708469641	COOPERATIVA DE TRABAJO TRABAJAR
30618135779	COOPERATIVA LIMITADA DE TAMBEROS LA AURELIA
33714143889	COOPERATIVA MUNDO LITORAL LTDA
30714279897	COOPERATIVA NUEVO MILENIO LIMITADA
30582435541	COOPERATIVA SERV. PUBLICOS TRE
30700191849	COOPERATIVAS AGROPECUARIAS FED
30714789194	CREDIMAX COOP DE CRED VIV Y CO
30709493589	CRINA COOP DE CRED CONS Y VIV LTDA
30708212748	CROMWELL COOP CRE CONS VIV LT
30529398227	CTRO SOCIAL Y MUT JOCKEY ROS
30710655347	CTRO.COMERCIAL DE STAFE ASOC.
30709228419	DAP COOP DE CRED Y CONS LIMIT
33688999109	DEL PAIS COOP CRED, CON Y VIV
33544480389	FED ARG COOP CRED LTDA
30683061537	FED INS AYUDA ECONOMICA MUTUAL

Anexo II: Preguntas de la encuesta

Introducción del cuestionario enviado a las empresas.

Esta encuesta tiene como objetivo evaluar el grado de conocimiento que se tiene sobre la operatoria de venta de cartera y las formas de financiamiento que utilizan las empresas para obtener liquidez.

La misma se realiza de forma anónima con el fin de obtener datos para una tesis final de posgrado.

¿Cuántas Personas Trabajan en la Empresa?

- ☐ 01 - 10
- ☐ 11 - 50
- ☐ 51 - 250
- ☐ Más de 251

Objetivo: Saber el tamaño de las empresas encuestadas.

¿En qué Sector se Encuadra la Misma?

- ☐ Servicios
- ☐ Comercio
- ☐ Industria
- ☐ Construcción
- ☐ Otra...

Objetivo: Conocer de qué rubro son las empresas.



¿Utilizan en la Empresa como Herramienta de Financiación la Venta de Cartera también conocida como Factoring?

☐ SI

☐ NO

Dependiendo la respuesta lleva a una sección de pregunta o a otra.

PREGUNTAS EN CASO DE RESPUESTA POSITIVA:

¿Qué Tipo de Factoring Utilizan?

☐ Con recurso

☐ Sin recurso

☐ Sin recurso con responsabilidad

☐ Otra...

¿Cómo se Compone la Cartera de Cuentas por Cobrar de la Empresa?

☐ Mayormente por créditos

☐ Mayormente por cheques

☐ Mayormente por facturas

☐ Mayormente por pagares

☐ Otra...

¿El Plazo del Cobro de las Cuentas por Cobrar les Genera Problemas de Liquidez? *

☐ SI

☐ NO

Dependiendo la respuesta lleva a diferentes secciones.

¿Por qué causas le genera problemas de liquidez?

- ☐ Mora en los créditos
- ☐ Plazo de los créditos
- ☐ Otra...

¿De qué Manera se Financia la Empresa?

- ☐ Aporte De Los Socios
- ☐ Préstamo Bancario
- ☐ Venta De Cartera
- ☐ Proveedores
- ☐ Otros

¿Actualmente tienen Créditos Adquiridos en Alguna Entidad Financiera?

- ☐ SI
- ☐ NO

Dependiendo la respuesta lleva a diferentes secciones.

¿Qué tipo de crédito, tasa y garantía tiene el crédito tomado?

Texto de respuesta largo

¿Cuál es el motivo por el que la empresa no tiene créditos vigentes?

Texto de respuesta largo

¿Desea expresar algún comentario sobre la operatoria?