



Trabajo Fin de Grado

**ANÁLISIS  
FINANCIERO,  
CONTABLE Y FISCAL  
DEL CONFIRMING**

**Alumno: Laura Sánchez Ortega**

**Enero 2019**

## **RESUMEN**

En la cancelación de operaciones mercantiles y financieras se utilizan los medios de pago para su finalización. En cada Estado han surgido distintos métodos con modalidades similares fruto del desarrollo de cada uno de ellos, que debido a su cultura han originado características particulares. De esta forma ha obtenido cada uno su modelo de financiación particular y propio.

Los medios de pago más utilizados en el entorno económico son: pagaré, cheque, transferencia bancaria, divisas, tarjetas de débito o crédito y casi en su extinción se encuentra la letra de cambio. Tienen el nexo común de ser fuentes de financiación para liquidar las deudas contraídas, pero cada una de ellas tiene sus particularidades. Lo más importante de indicar en este punto es que no garantizan el pago por completo de las deudas contraídas, a no ser que se realice en efectivo en el momento de la transacción o cuando se realice el título valor por firma solvente. Por ello, empresas e instituciones ponen a disposición un producto administrativo-financiero que cubre todos los aspectos relativos a la gestión de pago a proveedores.

El Confirming nace como fuente de financiación con aportación de seguridad al librado, a través de una orden de pago, de que abonará la deuda contraída y además con seguridad y garantía de que así será. (Eliseo Santandreu, 1998)

El desarrollo de esta fuente de financiación se ha ido modificando presentando importantes diferencias con su configuración inicial. En el siguiente trabajo se va a realizar el estudio del confirming: definición, proceso, modalidades..., para posteriormente efectuar el análisis financiero, contable y fiscal, diferenciando a la vez, las partes vinculantes de la relación.

## **ABSTRACT**

When we talk about the market and financial transaction cancellations, we normally use the payment ways for their ending.

In each state, different methods, with similar modalities have appeared, due to the development and cultural factors.

That's the reason why each state has obtained their own financial model.

The most common ways of payment that are used in the economic world are: cheques, currencies, promissory notes, transfers, credit and debit cards and at the bottom of the last and practically disappeared, the bill of exchange.

They have the common link of being funded sources to pay off the acquired debts, but each one has its peculiarities.

The most important thing to indicate at this point, is that they don't guarantee the full payment of the acquired debts, unless you realize the payment by cash at the very moment of the transaction, or if use any kind of legal document.

That's why businesses and institutions offer a financial-administrative product that cover the whole aspects linked to the dealer's payment management.

Confirming appeared as a funding source with security assistance to the client, through a payment order, which says that you will liquidate the acquired debt and also with the security and guarantee that it will happen. (Eliseo Santandreu, 1998).

The development of this funding source has been modified adding important differences with its initial configuration.

In the following work issue, I'm going to realize the study of confirming: Meaning, process, types, etc. in order to do, later, the financial, accounting, and tax analysis, distinguishing also the binding parts of it.

# ÍNDICE

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
ÍNDICE .....	4
1. INTRODUCCIÓN .....	6
1.1. GESTIÓN DEL CIRCULANTE.....	6
1.2. FINANCIACIÓN DEL CIRCULANTE.....	6
1.3. ELECCIÓN DE UNA FINANCIACIÓN ADECUADA.....	7
2. CONFIRMING.....	10
2.1. ORIGEN.....	10
2.2. CONCEPTO DE CONFIRMING .....	11
2.3. SUJETOS DEL CONFIRMING .....	11
2.3.1. El cliente.....	12
2.3.2. Los proveedores y acreedores .....	12
2.3.3. La entidad de confirming .....	12
2.5. MODALIDADES.....	14
2.5.1. En función de los servicios que la entidad de confirming se comprometa a prestar al cliente .....	14
2.5.2. Desde la perspectiva de los proveedores.....	16
2.5.3. En función del riesgo asumido.....	18
2.5.4. Relación entre las modalidades de los contratos de confirming .....	20
2.5.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES.....	21
2.5.5.1. Para el Cliente .....	21
2.5.5.2. Para la Entidad .....	22
- La entidad obtiene poder para financiar el descuento de facturas a los diversos proveedores. También obtiene poder en la financiación de sus clientes mediante la póliza de crédito.....	22
2.5.5.3. Para el Proveedor .....	22
2.6. Relación del Confirming con los criterios de selección de alternativas de financiación ..	23
3. ANÁLISIS CONTABLE DEL CONFIRMING .....	25
3.1. INTRODUCCIÓN .....	25
3.2. PARA EL CLIENTE.....	25
3.3. PARA LA ENTIDAD FINANCIERA.....	27
3.3.1. Cesión de los derechos de cobro mediante confirming.....	27
3.4. PARA EL PROVEEDOR .....	28
3.4.1. Costes por intereses.....	28
3.4.2. Ingresos por ventas y prestación de servicios: .....	29
3.5. propuesta de asientos contables.....	29
3.5.1. Desde la perspectiva del cliente .....	29
3.5.1.1. Gastos generales de contratación del servicio de confirming.....	30
3.5.1.2. Asientos contables en un confirming sin descuento a proveedores.....	30
3.5.1.3. Asientos contables en un confirming con descuento a proveedores.....	31
3.5.1.4. Asientos contables en un confirming de inversión .....	32
3.5.1.5. Asientos contables en un confirming de financiación .....	32
3.5.1.6. Asientos contables en un confirming de descuento por pronto pago.....	34
3.5.2. Desde la perspectiva del proveedor.....	35

3.5.2.1. Confirming con recurso .....	35
3.5.2.1.1. Sí realiza el anticipo de la factura. ....	36
3.5.2.1.2. No realiza el anticipo de la factura. ....	36
3.5.2.2. Confirming sin recurso .....	37
3.5.2.2.1. sí anticipa la factura.....	37
3.5.2.2.2. No anticipa la factura: .....	38
3.5.2.3. Confirming con descuento por pronto pago.....	38
3.6. RATIOS .....	39
3.6.1. Análisis contable para el cliente.....	39
3.6.1.1. Ratios financieros.....	39
3.6.1.2. Ratios de rentabilidad.....	40
3.6.1.3. Ratios de gestión .....	40
3.6.1.4. conclusión.....	41
3.6.2. Desde la perspectiva del proveedor.....	41
3.6.2.1. Ratios financieros.....	41
3.6.2.2. Ratios de rentabilidad.....	42
3.6.2.3. Ratios de gestión .....	43
3.6.2.4. Conclusión.....	44
4. ANÁLISIS FISCAL .....	45
4.1. CLIENTE .....	45
4.2. ENTIDAD FINANCIERA .....	47
4.3. PROVEEDOR.....	48
5. ANÁLISIS FINANCIERO DEL CONFIRMING .....	50
5.1. INTRODUCCIÓN .....	50
5.2. BALANCE DE SITUACIÓN .....	50
5.2.1. Afectación del Confirming a la Estructura del Balance.....	50
5.3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	51
5.3.1. Afectación de la cuenta de Pérdidas y Ganancias al Confirming .....	51
5.4. Análisis del Balance de Situación de la empresa y Variación de Ingresos y Gastos en la Cuenta de P y G.....	51
5.5. ANÁLISIS DE INGRESOS Y GASTOS .....	53
6. conclusión general.....	56
7. Bibliografía.....	57
7.1. BIBLIOGRAFÍA.....	57
7.2. REFERENCIAS LEGALES .....	57
7.3. WEBGRAFIA .....	58

# **1. INTRODUCCIÓN**

Una empresa es una organización que tiene el objetivo de crear valor a través de su actividad económica, es decir, la venta de mercaderías o servicios que cubra alguna necesidad y por lo que obtenga beneficios.

Para conseguir el objetivo lo más importante es que la empresa sea eficiente a partir del correcto funcionamiento de sus funciones. Entre las funciones más importantes están la correcta gestión del circulante (inversiones) así como su financiación.

## **1.1. GESTIÓN DEL CIRCULANTE**

La creación de valor es el objetivo principal de una empresa. Para ello, este tipo de organizaciones tienen la necesidad de la creación de productos y/o servicios de los cuales se producen una serie de gastos e ingresos, responsables del resultado del ejercicio.

Para la fabricación de bienes o creación de servicios, así como su manipulación y comercialización, hacen falta una serie de inversiones: inmuebles, maquinaria, mobiliario...

- Las inversiones no corrientes permanecerán en la empresa con un carácter de inversión fijo, las cuales se financian con el capital inicial aportado por los accionistas o por préstamos a largo plazo, por ejemplo: pólizas de créditos, préstamos, leasing...

- Y las inversiones corrientes permanecerán en la empresa un periodo inferior a un año, cómo pueden ser la producción de la empresa o los créditos a clientes, los cuales se financiarán con los pasivos corrientes.

Para un análisis financiero se deben de estudiar las inversiones no corrientes y corrientes, así como su respectiva financiación no corriente y corriente.

(Santandreu, 2009)

## **1.2. FINANCIACIÓN DEL CIRCULANTE**

La financiación del circulante se refiere a los pasivos corrientes de una empresa conseguidos para hacer frente a los pagos a corto plazo de la misma y, por tanto, poder realizar los pagos del activo corriente. La mala gestión financiera puede llevar consecuencias a la empresa teniendo un gasto excesivo respecto a la financiación llevada a cabo e incluso provocar una situación de suspensión de pagos.

El equilibrio de las masas patrimoniales de activo y pasivo está bien realizado cuando una empresa es capaz de afrontar sus financiaciones a corto plazo con sus activos corrientes, así como poder hacer frente a sus pasivos a largo plazo con sus inversiones a largo plazo.

Hay que tener en cuenta que dentro de los activos a corto plazo se encuentra una diversidad de varios tipos de activos. por lo que debe tenerse muy en cuenta qué financiación corresponde a cada gasto, y qué tipo de financiación a corto plazo es la que mejor se adapta a cada necesidad.

Para el curso de la actividad ordinaria de la empresa se deben de conocer las necesidades operativas de fondos. En el cálculo se tiene que tener en cuenta:

- El importe de compra de materia prima, productos semielaborados, productos terminados, productos auxiliares, envases y embalajes, etc:
- Importe de los ingresos por ventas: Los componentes más importantes son la cantidad de mercancía, el precio por unidad y los plazos de cobro.
- Gastos que generará la empresa por su actividad productiva (nóminas, suministros, material de oficina, teléfono, etc.) para realizar el objetivo marcado.
- Gastos de financiación: también se tiene que tener en cuenta la capacidad de la empresa para la devolución de la cantidad financiada externamente, ya sea de la financiación propia del circulante o de la parte a corto plazo de las inversiones a largo plazo. (Lorenzana, 2014), (Financiación del Circulante, características y tipos, 2016)

### **1.3. ELECCIÓN DE UNA FINANCIACIÓN ADECUADA**

La financiación de una empresa se puede dividir en: financiación interna y financiación externa.

- *Financiación interna:*

Son los fondos resultantes de la actividad de la empresa, es decir, no precisan de aportaciones de capital ni de crédito: amortizaciones, provisiones y reservas.

- *Financiación externa:*

No bancaria: renace de la actividad de la empresa, se produce cuando se aplaza el pago a los acreedores o proveedores.

Bancaria: empleo de productos financieros para atender las obligaciones de pago:

- *Tarjetas de débito y crédito:* Tarjeta emitida por una institución financiera a nombre de una persona y que permite a ésta la compra de bienes y servicios.

En el caso de la tarjeta de débito, el cargo por cualquier tipo de compra se carga de forma inmediata en la cuenta del titular. Por otro lado, en la tarjeta de crédito los gastos serán cargados en la cuenta del titular en la fecha fijada. A su vez la entidad financiera cobra una comisión a los establecimientos, así como una cuota fija a sus poseedores.

- *Pólizas de crédito*: también llamada línea de crédito se utiliza cuando en el corto plazo existen períodos en los que se dispone de insuficiente liquidez. La entidad bancaria realiza la apertura de una cuenta al cliente con el importe solicitado y va disponiendo del crédito en función de sus necesidades.

- *Préstamo*: se conoce como préstamo a aquella cantidad monetaria que adquiere una persona de otra, o un organismo público de otro, para devolvérselo transcurrido un período estipulado de tiempo, lo que normalmente conlleva el pago de unos intereses.

- *Descuento comercial*: es la presentación de créditos pendientes de cobro formalizados (cheques, pagarés o letras de cambio) de una empresa a una entidad financiera. La empresa poseedora de dichos documentos puede solicitar del banco que le anticipe el importe antes de llegar a la fecha de vencimiento del documento.

- *Leasing*: El leasing o arrendamiento financiero es un contrato de alquiler que incluye una posibilidad de compra por parte del arrendatario, una vez finalice el contrato, no existiendo dudas al iniciar el alquiler, de que una vez finalizado el contrato se producirá la compra del bien.

- *Renting*: Alquiler de un bien con el propósito de que se realicen en él tareas productivas y que a diferencia del leasing no permite la opción de compra del bien al finalizar su alquiler.

- *Fortaiting*: Es un tipo de financiación de exportaciones en el cual se produce un descuento de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para realizar el pago diferido de operaciones comerciales de compra/venta.

- *Crédito documentario*: Según el banco de España, es una operación en la cual una entidad financiera se compromete a poner un importe de dinero a disposición de un cliente con la condición de que este aporte determinados documentos y cumpla ciertos requisitos, que respalden que la devolución del crédito se va a realizar conforme a lo estipulado.

- *Factoring*: Es la venta de cuentas a cobrar, por la cual una empresa mercantil puede cobrar sus facturas contra clientes cediéndole sus derechos a un factor o a una sociedad de factoring que las compre.

- *Confirming*: contrato entre una empresa y una entidad financiera, para que esta segunda, se encargue de las facturas que la primera tiene con sus proveedores. El objetivo que tiene esta modalidad de contrato es ampliar los períodos de pago a proveedores.

La elección de la fuente de financiación más adecuada debe de tener las características que más se adapte a las necesidades de la empresa. Se toma la decisión a partir de los siguientes factores: Importe máximo de financiación, coste de financiación, período en el que vamos a realizar la devolución de la financiación necesaria, riesgo, garantías exigidas, existencia de un plazo de carencia o no, el Periodo de tramitación, según el plazo necesario para que la inversión comience a dar resultados positivos, afectación en la imagen de la empresa (la rentabilidad, solvencia y liquidez de una empresa).

## 2. CONFIRMING

Después de la puesta en escena con la diversa variedad de productos financieros y las características más importantes para una buena elección, se va a continuar con el análisis de investigación del confirming para enfocar su afectación al análisis financiero, fiscal y contable.

### 2.1. ORIGEN

Por las fuentes disponibles de información, parece ser que el confirming<sup>1</sup> según lo conocemos nace en Londres en el siglo XIX, y posteriormente en Francia en el año 1958. (Rolin, 1974).

En Inglaterra surgió como forma para financiar las relaciones de comercio exterior, de manera que fuera tan eficiente como el pago al contado y sin recurso. Fue creado por una serie de bancos llamados “Confirming houses”. Ofrecían el producto a los empresarios (clientes importadores), como alternativa de garantizar el cobro de las mercancías a crédito a sus proveedores (exportadores), asumiendo el riesgo de impago por parte del importador. (Artículo 124. CONTRATO DE CONFIRMING, s.f.)

Las entidades con oferta de este “producto”, les han dado un nombre diferente, por ejemplo:

- Santander de factoring, Caixabank, BBVA → Confirming<sup>2</sup>
- Bansabadell factoring → Control integrado de pagos.
- Citibank → Rapidcash.
- Factorcat → Gestión de pagos a proveedores. (Eliseo Santandreu, 1998)

El Tribunal Supremo después determinó que no hay riesgo de confusión por las diferencias gráficas y fonéticas. Sentenció que la palabra confirming es un nombre genérico que designa un tipo de recurso financiero y ha dejado de ser un signo solamente utilizado por los contratos de Santander. (Tribunal Supremo, 2009)

---

<sup>1</sup> Antes de iniciar una profundización sobre la actividad del confirming, se va a realizar una breve alusión terminológica al término utilizado de “Confirming”. Es una palabra de origen anglosajón. Nuestro vocabulario ha tenido una época, en la cual, tuvo un gran crecimiento en la utilización de palabras de este idioma. Pero “confirming” cuenta con su correspondiente traducción en castellano, “confirmación de pagos” o “gestión de pagos a proveedores”. (Banco Santander)

<sup>2</sup> El vocablo “confirming”, anteriormente indicado, de origen anglosajón, fue registrado por Santander de Factoring, S.A. como marca en 1993 para distinguir los “servicios administrativos-financieros prestados a empresas clientes en la gestión de pago a proveedores (Industrial, 1993)



### **2.3.1. El cliente**

En general, todo empresario puede formar parte de un confirming, pero en la actividad comercial suele ser un medio de pago utilizado por medianas y grandes empresas con un alto volumen de movimientos en pagos a proveedores.

Las entidades especializadas además tienen que estudiar a sus clientes para saber el riesgo de solvencia al que se someten, les ayuda a evitar el impago de facturas confirmadas.

En definitiva, el prototipo actual de cliente de confirming son empresarios de medianas y grandes empresas, extendiéndose también a las pequeñas empresas desde la pasada crisis financiera y también las Administraciones Públicas.

### **2.3.2. Los proveedores y acreedores**

Para la confirmación del contrato de confirming, los proveedores no son una parte que tenga que crear este vínculo, se crea independientemente de su voluntad.

En todos los contratos de confirming que tenemos a disposición se puede afirmar que está establecida la posibilidad de que la entidad ofrezca el anticipo de las facturas a los proveedores. Es una relación independiente al cliente de confirming, creada a través de un contrato de factoring adicional respecto a la actividad principal. Los proveedores pueden aceptar o no las condiciones del contrato que en algunos casos ya habrán sido negociadas por parte del cliente y en otros casos podrán ser negociadas o modificadas por parte de los proveedores y la entidad. Será explicado más adelante detalladamente.

### **2.3.3. La entidad de confirming**

Las operaciones de confirming en derecho bancario se consideran neutras o de servicio porque en su modalidad más simple no realiza la intermediación de crédito, simplemente actúa de intermediaria en la gestión de los pagos.

Los servicios de confirming son prestados por las entidades financieras en su red de oficinas, en concreto por sus filiales que se dedican a la actividad de servicios concretos con su mayor peculiaridad de que están imposibilitadas a recibir divisas del público. Se dedican a servicios concretos y están reguladas por el RD Leg. 1298/1986 y RD 692/1996.

En el art. 51 de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las entidades de crédito, se establece la competencia para dictar este tipo de contratos por entidades extranjeras → dice: “Las entidades de crédito autorizadas en otro Estado miembro de la

Comunidad Europea podrán realizar en España, bien mediante la apertura de una sucursal, bien en régimen de libre prestación de servicios, las actividades que se señalan en el artículo 52<sup>4</sup>”.

En España el 90 % de las operaciones financieras son realizadas por la red de entidades crédito y el restante 10 % es realizado por mercados bursátiles secundarios, etc. Por eso la legislación bancaria ampara a los establecimientos financieros de crédito en la realización de factoring o confirming.

## **2.4. PROCESO DEL CONFIRMING**

*1- Envío de Remesas:* Al comienzo del proceso, se desarrolla el contrato de confirming entre el cliente y la entidad. La información entre la entidad y su cliente será remitida de acuerdo con una serie de especificaciones técnicas.

Seguidamente, el cliente comenzará con la transmisión de las remesas junto con la carta de solicitud de cliente a través de canales como puede ser: software de la entidad correspondiente, e-mail, disquete, fax, etc. Enviará las remesas siempre con la periodicidad negociada en el contrato y establecida, normalmente cada semana.

*2- Proceso de Remesas:* Cuando la entidad recibe las remesas, también lo harán las órdenes de pago a los proveedores. La entidad analiza cada remesa y la conformidad de todas las facturas. También se visualiza la fecha que se ha asignado al cliente para la liquidación de las facturas.

*3- Notificación de Pago:* Cuando la entidad verifica las remesas, envía la carta de notificación a los proveedores de la que constan dos objetivos:

- Informa al proveedor en cuanto al número de facturas, importes y vencimientos de las órdenes de pago que hayan sido conformadas por el cliente.
- Ofrecer la posibilidad de financiar las órdenes de pago a unas condiciones económicas del mercado.

*4- Solicitud de Anticipos:* El proveedor puede tener la opción de solicitar financiación mediante un método más cómodo y sencillo, sin necesidad de tener que ir a una entidad financiera.

Lo hará remitiendo la carta de notificación a los proveedores cumplimentando la información solicitada (facturas a financiar, fecha de inicio de transferencia, domiciliación bancaria... y firmada por una persona apoderada). Esta información, según con la entidad con la que se trabaje, podrá realizarse a través de los distintos medios: software, e-mail, fax, etc.

---

<sup>4</sup> En este artículo se mencionan las actividades de: préstamo y crédito, las de factoring y los servicios de pago tal y como se definen en el artículo 1 de la ley de servicios de pago (Ley 16/2009, 13 de noviembre. , 2009)

En el caso de que el proveedor no envíe esta información, se da por hecho que quiere el pago de las facturas en la fecha de vencimiento sin solicitar ningún anticipo.

5- *Liquidación y pago de las facturas*: Las liquidaciones de las órdenes de pago se realizan a través de cheque, o de transferencia bancaria a la entidad que el proveedor haya solicitado, etc. Haciéndole llegar paralelamente la liquidación de intereses.

El proceso finaliza con la liquidación del cliente con la entidad, lo que conlleva los costes del servicio (comisiones e intereses), pago de las facturas en la fecha de vencimiento, en fecha posterior al vencimiento o en fecha anticipada con sus correspondientes liquidaciones de intereses. (Santander Central Hispano Factoring y Confirming, 2017) (Banco Santander)

## 2.5. MODALIDADES

### 2.5.1. En función de los servicios que la entidad de confirming se comprometa a prestar al cliente

a) **Confirming Simple**: Las entidades realizan la labor exclusiva del pago a proveedores. La empresa comunica a la entidad las órdenes de pago de las facturas que deben de abonarse a los proveedores<sup>5</sup>, a través del correspondiente soporte informático<sup>6</sup>. El abono a los proveedores se realiza el mismo día en el que tiene vencimiento la factura confirmada o conformada (según la terminología usada por el cliente), con cargo a la cuenta del cliente, que en un principio tendrá que tener una provisión de fondos para que el banco realice el indicado servicio, indicando la fecha y el modo de pago.

Figura 2. Funcionamiento de un "Confirming Simple"



<sup>5</sup> No es necesario que el cliente se comprometa a realizar todos los pagos a proveedores a través de este servicio, se puede limitar a los proveedores que él elija.

<sup>6</sup> En el soporte informático se deberán de incluir los datos: fecha de envío, importe total de las facturas, NIIF, nombre, dirección, código del proveedor, fecha de emisión, importe y fecha de pago de las facturas.

Tiene una variante, cuando la entidad realiza los pagos a través de cheques. Se produce un “floating”, la demora de unos días. Ésta característica se pacta con la entidad financiera en función del retraso con que abona o compensa los cheques.



**b) Confirming de inversión para el cliente:** El cliente deudor anticipa el pago de las facturas a través de la cuenta corriente que está obligada a abrir con la entidad, siendo posteriormente liquidadas las deudas con los proveedores. En este tipo de contrato el cliente podrá deducirse del pago obligado por la prestación de servicios que le realiza la entidad, el importe del descuento financiero correspondiente.

Cómo se puede observar, se puede deducir que el confirming simple y de inversión es muy parecido, la diferencia está que en este tipo de contrato se puede incluir la cláusula de permitir el descuento de las facturas por los proveedores.

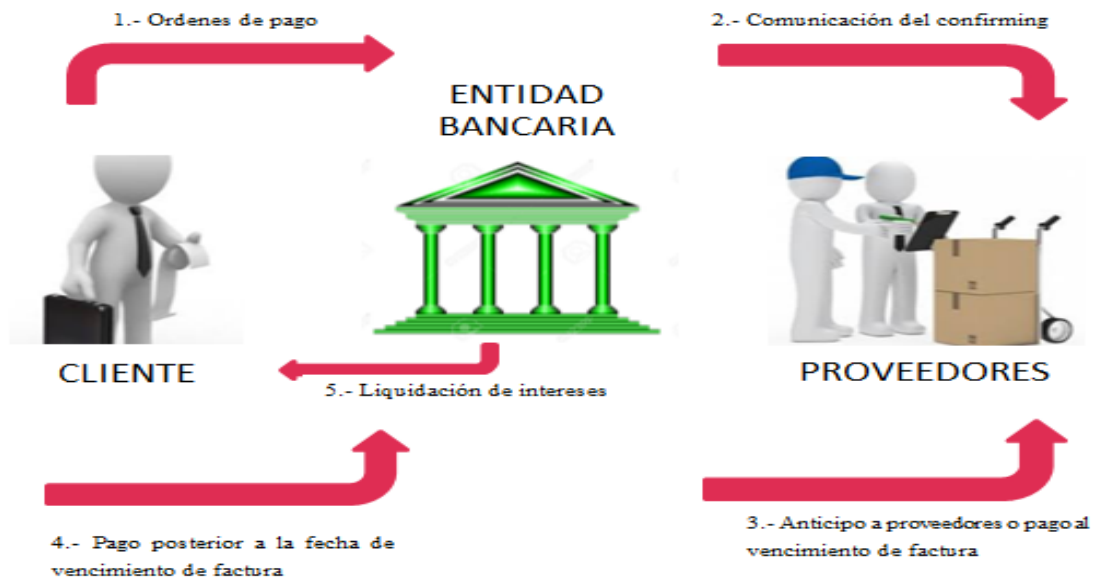
**Figura 3. Funcionamiento del “Confirming de inversión para el cliente”:**



**c) Confirming con financiación para el cliente:** En este caso la entidad financiera también permite financiación al cliente. En el confirming simple o de inversión, descrito anteriormente, el cliente se obliga a aportar los fondos necesarios para cubrir el importe de las deudas al vencimiento de las facturas o al vencimiento medio ponderado, pero en el confirming de financiación la entidad anticipa los fondos precisos para la liquidación de las deudas con los proveedores, y a su vez el cliente se obliga a liquidarlas en las condiciones pactadas con sus correspondientes intereses y comisiones, calculados desde la fecha de vencimiento de la factura y el día en que se liquide el importe anticipado por la entidad. Las facturas se consideran

pagadas a la fecha de vencimiento, siendo independiente la financiación del cliente o la inversión de aportación de fondos.

Figura 4. Funcionamiento del “Confirming con financiación para el cliente”



## 2.5.2. Desde la perspectiva de los proveedores.

a) **Confirming sin descuento para los proveedores:** En la fecha de vencimiento de la factura el proveedor debe dirigirse a la entidad de confirming indicada por su cliente para el cobro de la factura sin que pueda haberlo percibido anteriormente

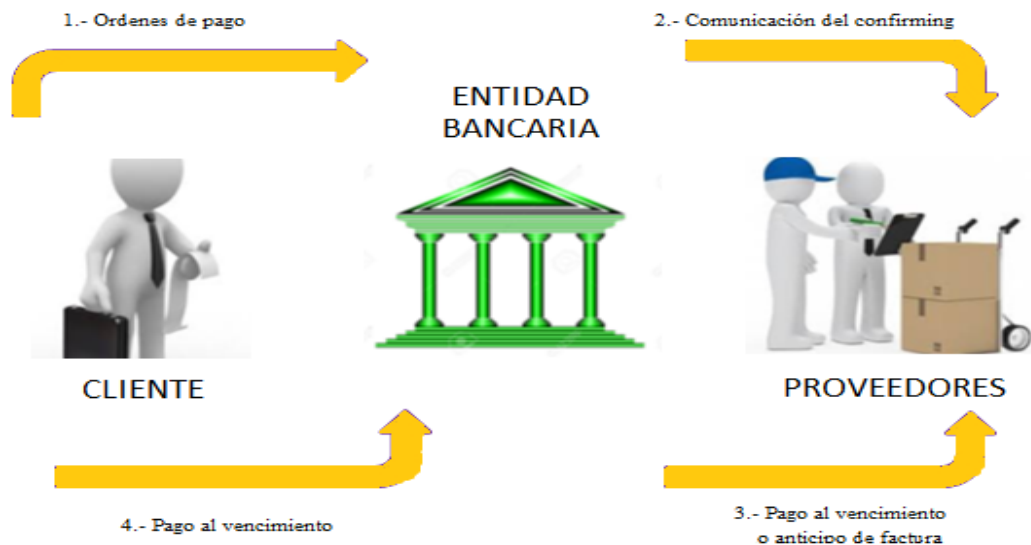
Figura 5. Funcionamiento del “Confirming sin descuento para los proveedores”



b) **Confirming con descuento para los proveedores** (también llamado confirming con anticipo): esta condición es la más común en los contratos de confirming, porque es la que

genera mayor volumen de negocios para la entidad. Se realiza al anticipar el importe de las facturas a los proveedores, como si de un descuento se tratará.

**Figura 6. Funcionamiento del “Confirming con descuento para los proveedores”**



En el caso de que el cliente realice la provisión de fondos de las remesas, podría pactar con la entidad financiera el cobro de una parte de los intereses cobrados del anticipo de la factura, desde la fecha en que se realiza la provisión al vencimiento de la factura. O también podría negociar la retribución por el negocio financiero generado, que permite realizar a la entidad el descuento a los diferentes proveedores.

El confirming con descuento para los proveedores puede dividirse en:

- *De anticipo puntual:* se adelanta el importe de la factura o facturas que el proveedor quiera e indique a través del documento de “Notificación de confirming” en el que se le informa del servicio de confirming de su cliente.
- *De anticipo automático:* adelanto de los respectivos importes de las facturas a los proveedores de forma automática y periódica.

En el documento dónde se responde de la elección anterior debe incluir el período mínimo de días hábiles antes de la fecha de vencimiento de la factura, así como la operativa que se va a establecer para anticipar el importe, que puede ser a través de correo postal, Internet, teléfono, etcétera.

**c) Confirming por pronto pago:** es un confirming con descuento para los proveedores. Se realiza la contratación de confirming para la obtención de los descuentos de proveedores por

pronto pago. Su funcionamiento consiste en anticipar el importe de las facturas confirmadas al proveedor, cobrando éste la mercancía o servicios al contado, sin cobrar comisiones ni intereses al beneficiario de la factura. El diferencial existente entre el descuento y los costes de financiación es beneficioso para los clientes. (Banco de Sabadell, 2016)

**Figura 7. Funcionamiento del “Confirming por pronto pago”**



Una variante del confirming por pronto pago consiste en anticipar el pago al proveedor el importe de la factura (de anticipo automático), descontando los correspondientes intereses y comisiones a los proveedores (generalmente con un coste inferior que una línea de descuento normal), y a su vez poder beneficiarse los empresarios del descuento por pronto pago. (Indicator, 2012)

En este contrato pueden incluirse derivadas cláusulas cómo las siguientes:

- Confirming con recompra: éste prevé la posibilidad de recomprar a la entidad especializada los créditos anticipados a los proveedores.
- Otra cláusula que se puede negociar es la inversión de los proveedores con la entidad de confirming, retrasando el cobro de las facturas más allá de la fecha de vencimiento, recibiendo una remuneración al tipo de interés pactado. (Industrial, 1993) (Eliseo Santandreu, 1998)

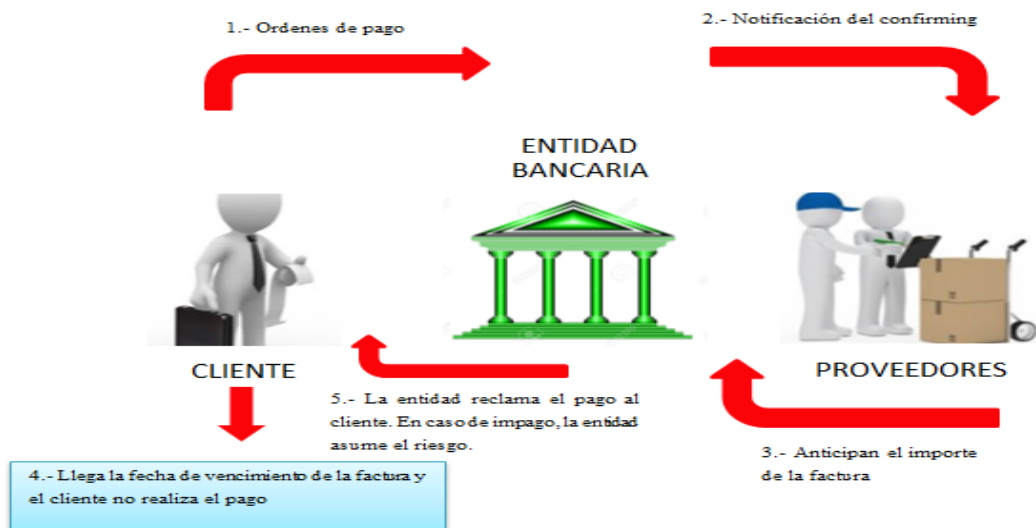
### **2.5.3. En función del riesgo asumido.**

El contrato de confirming se divide en dos partes elaboradas por dos subcontratos diferentes: La primera es el servicio de gestión de pago a los proveedores (relación cliente y entidad), es el contrato que goza de ser considerado sin recurso porque hasta este punto, el cliente es

responsable de sus deudas con la entidad; la segunda parte es el posible contrato realizado entre entidad y proveedores, se desarrolla cuando se descuenta el importe de las facturas confirmadas antes de la fecha de vencimiento. Aquí ya pasa a realizarse un nuevo contrato entre la entidad y los proveedores en el que puede ser:

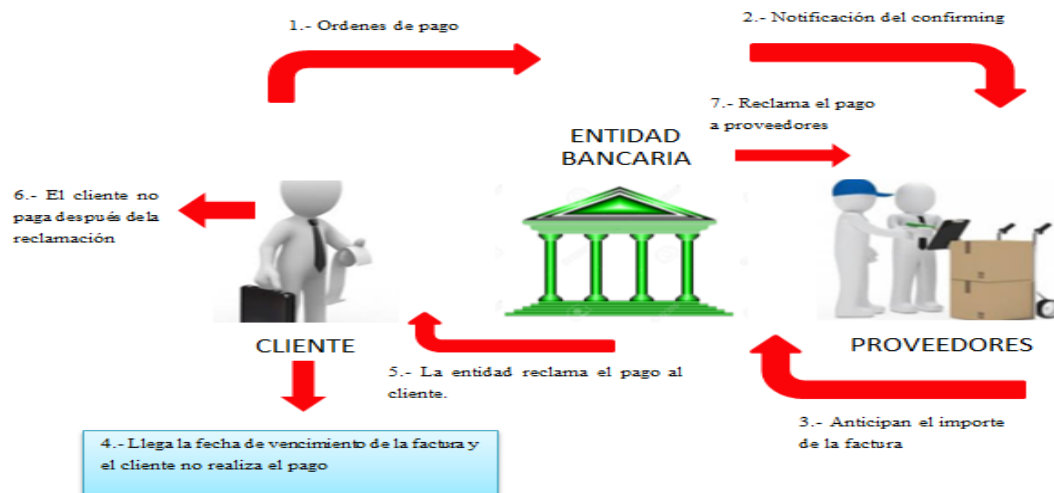
- **Sin recurso:** en el estimado caso de haberse producido el descuento de la factura confirmada antes de la fecha de vencimiento y llegada ésta el cliente de confirming no ha efectuado el pago de dicho importe a la entidad. En este tipo la entidad no puede reclamar el importe de la deuda al proveedor, el cliente es el responsable de la deuda asumiendo la entidad el riesgo de impago.

Figura 8. Funcionamiento del “Confirming sin recurso”



- **Con recurso:** en este caso la entidad puede reclamar el importe de la deuda al proveedor, el cliente no es responsable de la deuda cuando el proveedor realiza el descuento de la factura, asumiendo el riesgo de impago el proveedor, es decir, descrito con otras palabras, se elimina la seguridad en el cobro y hace que esta fuente de financiación se parezca a otras modalidades como es el descuento comercial. (Eliseo Santandreu, 1998) (Artículo 124. CONTRATO DE CONFIRMING, s.f.) (Banco de Sabadell, 2016)

Figura 9. Funcionamiento del “Confirming con recurso”



### 2.5.4. Relación entre las modalidades de los contratos de confirming

Una vez realizado el estudio de las modalidades de confirming se puede observar una clara relación entre ellas y en las que existen diversas variedades de contratos de confirming. Cada cliente contratará el servicio según sus intereses y características, teniendo en cuenta también el servicio que las entidades especializadas estén dispuestas a ofertarles, tras un determinado estudio de los clientes individualizado y de sus respectivos proveedores.

A continuación del estudio de las modalidades en los contratos de confirming, se puede observar que estas clasificaciones también se pueden unir entre sí, a lo que da lugar la amplia gama de cláusulas que se pueden incluir en un solo contrato.

Una forma interesante de unir las modalidades sería partiendo de la clasificación del riesgo de impago con ayuda de modelos de contratos de diversas entidades bancarias, de esta forma se han podido identificar las siguientes:

**SIN RECURSO:**

- Simple
  - o Sin descuento para los proveedores
- De inversión
  - o Sin descuento para los proveedores
  - o Con descuento para los proveedores
- De financiación
  - o Sin descuento para los proveedores
  - o Con descuento para los proveedores
- Por pronto pago

**CON RECURSO**

- De inversión
  - o Con descuento para los proveedores
- De financiación
  - o Con descuento para los proveedores

## **2.5.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES**

### **2.5.5.1. Para el Cliente**

#### **Ventajas:**

- Elimina la realización de trabajos administrativos de la empresa cliente. Evita saldos ociosos y la pérdida de documentos.
- Permite la iniciativa en los pagos. Adopta la modalidad de pago deseada frente a sus proveedores, no depende de las acciones de cobro iniciadas por los proveedores y evita la repercusión de los costes en los que los proveedores puedan incurrir motivados fundamentalmente por el timbrado de documentos.
- Simplifica la conciliación, control y contabilización en los pagos. El envío de sus pagos agrupados, por remesas, simplifica la conciliación de apuntes contables en sus cuentas a pagar y sintetiza el control de los pagos de sus proveedores y la contabilización de los mismos.
- Mejora en la gestión de la tesorería facilitando el control y gestión del circulante, ya que posibilita la simplificación de los flujos de caja.
- Herramienta de negociación con proveedores.
- Aumenta la capacidad de endeudamiento, es decir, el crédito concedido por los proveedores.
- Facilita la ampliación de los plazos de pago.

Fortalece la imagen del cliente y la vinculación con los proveedores (mejora de solvencia e imagen de pagos por la posibilidad de cobrar anticipadamente sus facturas).

- Evita costes iniciales de letras de cambio, cheques o pagarés, así como la manipulación de letras de cambio, evita también las incidencias producidas en las domiciliaciones de recibos y llamadas telefónicas realizadas por parte de los proveedores.
- Obtención de ingresos financieros adicionales (sí se pacta reparto de intereses y/o comisiones).
- Se puede pagar en diferentes divisas a los proveedores y fuera o dentro de España.

(Santander Central Hispano Factoring y Confirming, 2017) (Banco Santander) (Fernando, 2016)

#### **Desventajas:**

Se obliga a trabajar con una determinada entidad por lo que le resta capacidad de maniobra.

(Asesores Bancarios y Financieros, s.f.)

### **2.5.5.2. Para la Entidad**

#### **Ventajas:**

- Beneficios obtenidos sobre el servicio prestado al cliente.
- Abarata los costes de gestión: la entidad asume los costes de la operación por el servicio de gestión de pagos, los cuales se abaratan al ampliarse el plazo de financiación dentro de una misma operación.
- La entidad obtiene poder para financiar el descuento de facturas a los diversos proveedores. También obtiene poder en la financiación de sus clientes mediante la póliza de crédito.
- Consigue un crecimiento en su volumen de negocios a través de los intereses, comisiones y también a otras muchas posibilidades que puede proponer a sus clientes y a los proveedores (ampliar su base de clientes) (Santander Central Hispano Factoring y Confirming, 2017) (school, 2016)

#### **Desventajas:**

- Asume el riesgo de impago de la operación financiera por parte del emisor, sobre todo en el caso de que sea un confirming “sin recurso”. (Fernando, 2016)

### **2.5.5.3. Para el Proveedor**

#### **Ventajas:**

- Cuando el confirming en “sin recurso” el cobro está garantizado. Normalmente, a no ser que se pacte lo contrario, los confirming son sin recurso.
- Ahorro en costes: Al estar el cobro garantizado, provoca un ahorro en costes por gestión de pagos y morosidad, eficacia en el cobro de la facturación, se ahorra la prima del seguro de crédito y se reduce el uso del descuento comercial.
- No es necesaria la apertura de una línea de crédito para la financiación, por lo que no tienen que aportar ningún documento informativo sobre su situación financiera ni garantía alguna.
- Puede financiar hasta el 100% de las facturas conformadas por la institución cliente.
- El pago se recibe en la fecha de vencimiento o como anticipo puntualmente en los que se deducirán los intereses y comisiones, realizado mediante la fuente de financiación elegida por el cliente (cheque, domiciliación...).
- El proveedor puede domiciliar sus anticipos en cualquier entidad bancaria.

- Eliminación de trabajos administrativos (como puede ser la confección de letras, recibos...) y les gestiona el cobro de los mismos.
- Información de sus facturas: Se les informa a través de la carta de notificación, a través de la web que utilice la entidad el proveedor puede consultar el estado de sus facturas y para más ayuda el proveedor puede pedir más información a la entidad de cualquier duda que se le plantee.
- Los anticipos son cobros en firme (siempre que sea confirming “sin recurso”), por lo que el proveedor los puede dar de baja de la cuenta de clientes de su balance, mejorando por lo tanto sus ratios de liquidez y tesorería.
- La financiación solicitada (confirming “sin recurso”), no le consume al proveedor riesgo bancario, por lo que le permite tener una mayor capacidad de endeudamiento. (Fernando, 2016) (Santander Central Hispano Factoring y Confirming, 2017)

#### **Desventajas:**

- El coste es pagado por el proveedor, es decir, sí desean anticipar el importe de las facturas ellos son los que estarán sometidos al pago de la comisión por anticipo y respectivos intereses<sup>7</sup> (Fernando, 2016)
- Pierde la iniciativa en el cobro cediéndosela a sus clientes. (Asesores Bancarios y Financieros, s.f.)

## **2.6. RELACIÓN DEL CONFIRMING CON LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN**

Realizado el análisis de investigación del Confirming, se va a relacionar sus características con los criterios de selección de alternativas de financiación, con el objetivo de comprobar que este producto cumple de manera óptima con las condiciones necesarias por parte de los clientes que necesiten financiación con un alto volumen de facturación y para proveedores que necesitan financiar sus ventas

### **1. Importe máximo de financiación:**

Por parte del cliente se ajusta a la cantidad que necesita financiar en cada momento habiendo estimado con antelación una cantidad máxima, cómo sí de una línea de descuento se tratara.

---

<sup>7</sup> - Normalmente los intereses y comisiones de esta fuente de financiación son más baratos que sí el proveedor lo hiciera a través de una línea de descuento por ejemplo.

- En un confirming por pronto pago ésta desventaja no afecta a los proveedores porque no incurren en ningún tipo de comisiones ni intereses.

Por parte del proveedor se ajusta a las necesidades de financiación por cuanto siempre podrá financiar el total de las facturas que la entidad financiera le comunique dentro de los límites que se han concedido al cliente.

## 2. Coste de la financiación:

Para el cliente: el coste de este producto financiero suele ser elevado debido al servicio prestado de la gestión de pagos y la financiación ofrecida. Aun así, hay una compensación con la reducción de los costes administrativos ocasionados por el proceso de pago y en el control de proveedores.

Para el proveedor: el coste de esta financiación en general es más elevado que el coste del descuento comercial, pero será inferior al que se pueda aplicar en el caso de un Factoring. Hay que tener en cuenta la particularidad del confirming para los proveedores, ya que lo más probable es que sea sin recurso y que, por tanto, en el coste financiero se incluya una “prima” por la cobertura del riesgo de crédito.

3. El plazo de amortización coincidirá con el vencimiento de las facturas en un confirming normal, o se podrá ampliar la fecha de vencimiento sí se trata de un confirming de financiación o adelantarlo sí es de inversión, es decir, tiene una alternativa de inversión para el caso de que tenga exceso de liquidez.

4. Riesgo: En el caso de que el confirming sea sin recurso, no existe ningún riesgo para el proveedor por el descuento de la factura correspondiente.

5. Garantías exigidas: No hay ninguna garantía necesaria, ni personal, ni real que se demande del proveedor para financiar.

6. Existencia o no de un periodo de carencia en el pago de la deuda: con el Confirming no se genera ninguna deuda, sino que se dispone ya de tesorería definitiva.

7. El periodo de tramitación es inmediato desde el momento en que el proveedor decide financiar una factura.

8. Variabilidad de la ganancia o de los flujos de renta obtenidos: Esta financiación permite mejorar la gestión del ciclo financiero de las empresas.

9. La afectación en la imagen del cliente es positiva, como la financiación del confirming es sin recurso, mejoran los ratios de solvencia a corto plazo y de liquidez de los proveedores y, con ello, la imagen de la empresa proveedora.

Es un producto financiero ideal para su uso sí el cliente necesita financiación, teniendo un alto número de proveedores y facturación para que le sea rentable por causa de sus costes financieros más elevados, y la empresa quiera mejorar su imagen con los proveedores, aportándoles más confianza en el pago. (Mario, 2015)

### **3. ANÁLISIS CONTABLE DEL CONFIRMING**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN**

Para el estudio contable de las operaciones de confirming se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- El Plan General de contabilidad vigente hasta el 31 de diciembre de 2007 o el Nuevo Plan General de Contabilidad no regula el registro de las operaciones de confirming.
- Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIIF O NIC) tampoco lo registran.

No obstante, el tema ha sido objeto de varias consultas al ICAC. Para el registro de este producto financiero se tiene que acudir a ellas junto con las normas contables generales según las características a las que esté sometido el servicio, teniendo en cuenta también el papel del individuo, en función de si es el cliente, la entidad o el proveedor.

#### **3.2. PARA EL CLIENTE**

La operación realizada por el cliente es la venta de sus obligaciones de pago transfiriendo los riesgos y beneficios adjuntos de forma sustancial a una entidad financiera por un importe neto, calculado sobre el nominal de crédito descontado más los intereses y comisiones financieras propias, sin reconocer un pasivo financiero en el balance de situación. (NIIF – NIC 39 – y USGAAP – ASC 860 )

Pero, para realizar la contabilidad del confirming por parte del cliente disponemos de la Consulta 10 del ICAC. Lo primero que se encuentra en la consulta es la definición del producto financiero y a continuación indica la forma de cómo tiene que realizar la empresa la contabilización. Acerca de esta información cabe resaltar lo siguiente:

1. Clasificación del saldo de proveedores a una cuenta de acreedores porque la deuda pasa a ser de la entidad que realiza el servicio.
2. Se emplea una cuenta de pasivo financiero, por lo que la empresa va a obtener financiación aumentando su deuda financiera, lo que va a provocar también aparecer en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) ya que la entidad asume un riesgo con el cliente.
3. Obviamente, en el epígrafe 6 del Balance de Situación publicado en el Plan General de contabilidad muestra las cuentas a utilizar.

El ICAC comunica los apuntes de las distintas modalidades que se han presentado de confirming, la primera es el “Confirming con Descuento a Proveedores”

1. El cliente debe contabilizar cuando el proveedor acepta el anticipo de la factura, de la cuenta (400) Proveedores, a una cuenta que se puede crear, cómo, por ejemplo, la (4005) Proveedores de Confirming. También indica cuando el cliente recibe ingresos por parte de la entidad financiera de los beneficios obtenidos por el anticipo de los proveedores, con una cuenta del subgrupo (75), por ejemplo, la (756) Ingresos por Confirming.
2. Complementariamente dice como deberá realizar la contabilidad cuando los proveedores realizan el descuento de la factura. Para el cliente este hecho cambia el acreedor de la deuda y desde que tenga certificación del cambio de titularidad, debe de cambiar esa clasificación de su pasivo. Puede crear una cuenta que se puede denominar (5207) “Deudas por Operaciones de Confirming” y dar de baja la (4005). De esta forma se registra adecuadamente el hecho contable y una deuda con la entidad de confirming, con lo cual, desde esta situación, la entidad asume un riesgo con el cliente al haber anticipado los fondos al proveedor. También es importante destacar la situación del cliente como deudor de la entidad en la declaración CIRBE.
3. En ocasiones, el cliente contrata con la entidad descuentos de los débitos cuando se producen diversos acontecimientos, como puede ser el descuento de factura de los proveedores. Los ingresos correspondientes se registran en la cuenta de P y G, en una subcuenta dentro de “Otros Ingresos Financieros”, por ejemplo (7560) “Ingresos por Confirming”. Así se registra correctamente el principio de devengo como nos indica la primera parte del Plan General de Contabilidad.

La segunda es el “Confirming de Financiación”<sup>8</sup>, se emplea cuando el cliente al vencimiento de la factura confirmada no dispone de liquidez suficiente para el pago de la deuda y la entidad le da la posibilidad de trasponer la fecha de vencimiento. La entidad le concederá la financiación a un tipo y con una financiación previamente pactada en el contrato.

Y finalmente, la consulta expone el tratamiento en un “Confirming de Inversión”, cuando el cliente tiene excedente de tesorería y quiere sacarle provecho con el confirming:

---

<sup>8</sup> “Por otra parte, la consulta plantea una modalidad de “Confirming” denominada de financiación, por la cual la sociedad que ostenta la obligación de pago al proveedor, a su vencimiento solicita al banco que le sea ampliado el plazo.

En este caso, hay que indicar que en tanto la sociedad está recibiendo financiación de una entidad de crédito para pagar a sus proveedores, deberá registrar esta deuda de acuerdo con su nueva naturaleza e incluirla en el modelo normal de balance en el epígrafe del pasivo E.II. “Deudas con entidades de crédito” (en la medida que sean a corto plazo)”. (Consulta 10 del ICAC, 1999)

1. Cuando el cliente entrega los fondos a la entidad, da de baja la deuda siempre que la sociedad quede emancipada de cualquier obligación en relación con el último pago al proveedor de estos fondos; en caso contrario, el cliente debería mantener en su pasivo la deuda y reconocer en su activo el crédito derivado por las cantidades adelantadas.
2. Se emplea como un depósito dónde los fondos se pueden retirar antes de la fecha de pago a la entidad sí el cliente se ve con la necesidad de financiación o mantener los fondos hasta el vencimiento de la deuda, que en este caso pagará la deuda menos el importe del depósito<sup>9</sup>.

El Plan General de Contabilidad también registra unas pautas de los instrumentos financieros en las “Normas de Registro y Valoración” en la norma novena:

1. El Confirming es un servicio utilizado para el pago de las deudas con proveedores y acreedores por la actividad comercial de la empresa.
2. Estos pasivos están incluidos en la norma novena y se valoran por su valor razonable, que excepto cuando se indique lo contrario, será el precio de transacción ajustado con los costes de transacción por el servicio recibido.
3. Es conveniente indicar, que los débitos por operaciones comerciales con vencimiento igual o inferior a un año y que no tengan un tipo de interés contractual cuyo importe se espera pagar en un plazo corto de tiempo, se podrán calcular por su valor nominal, cuando el importe de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo.

### **3.3. PARA LA ENTIDAD FINANCIERA**

La entidad adquiere las obligaciones de pago con sus riesgos y beneficios. Realiza una operación financiera ordinaria regida por las normas de valoración de activos financieros y las suyas particulares como entidades financieras. (Plan General de Contabilidad, Norma de Valoración 9) (Plan General de Contabilidad para PYMES, Normas de Valoración 8, 9, 10 Y 11).

#### **3.3.1. Cesión de los derechos de cobro mediante confirming**

En el Plan General de Contabilidad no hace mención de la cesión de los derechos de cobro mediante confirming, pero sí sobre el “factoring sin recurso” que desde el punto de vista contable obtienen en mismo tratamiento. La operación se encuentra en la Norma de Valoración 9 apartado 2.9, desarrolla el procedimiento para dar de baja un activo financiero: “cuando el

activo financiero se dé de baja, la diferencia entre la contraprestación recibida neta de los costes de transacción atribuibles, considerando cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido, y el valor en libros del activo financiero, más todo aquel importe atesorado que se haya reconocido directamente en el patrimonio neto, acordará la ganancia o la pérdida producida al dar de baja dicho activo, y formará parte del resultado del ejercicio en que ésta se produce”.

También nos vamos a encontrar con la consulta 4 publicada en el BOICAC 38 de junio de 1999, sobre el factoring sin recurso, indicando lo siguiente: “el registro de esta operación supondrá que el cedente deberá dar de baja el importe de las cuentas a cobrar cedidas”. En cuanto a la contrapartida de esta baja (cargos) se establece que por un lado será la tesorería correspondiente y por otro “un gasto financiero de similar naturaleza y concepto al descuento por pronto pago que se produciría si la venta se hubiera cobrado al contado, se deberá reflejar en una partida de gastos financieros y gastos asimilados de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produzca la cesión de los créditos”.

Las referencias anteriores guían para deducir que sí el confirming es el medio habitual utilizado para el cobro de las ventas de la empresa o una parte de ellas, la organización estaría ante dos operaciones comerciales: venta y anticipo del crédito, obteniendo un resultado económico previo conocido, afectándole directamente la norma anterior: “se valorarán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir”.

Sí se trata de operaciones puntuales se incorpora a la Cuenta de Resultados en el apartado correspondiente y se registra más adelante sin corregir la cifra de ventas.

### **3.4. PARA EL PROVEEDOR**

El proveedor es el beneficiario del servicio, el propietario de los derechos de cobro por un importe neto, calculado sobre el nominal de la factura restando el descuento financiero más las comisiones e intereses.

Las normas contables empleadas para el proveedor son, entre otras, las destacadas a continuación:

#### **3.4.1. Costes por intereses**

La NIC 23, párrafo 5 dice: “son costes por intereses los intereses y otros costes, en los que la entidad incurre, que están relacionados con los fondos que ha tomado prestado”.

La cuenta 665 en el Plan General de Contabilidad, se define como: “Intereses por descuento de efectos y operaciones de “factoring”, establece que recogerá “los intereses de las operaciones de descuento de letras y otros efectos, así como en operaciones de «factoring» en las que la empresa retiene sustancialmente los riesgos y beneficios de los derechos de cobro”. Esta cuenta se utilizará cuando sea un confirming con recurso, porque cuando el proveedor realice el descuento con la entidad, sí el cliente no salda la deuda, la entidad le reclamará el pago al proveedor, contablemente sería, dar de baja un activo financiero y reconocer un pasivo financiero.

Los resultados por la baja de activos financieros en el confirming, de acuerdo con lo recogido de la NRV 9.2.9 se reconocen en el momento de la baja, sin la utilización de ningún método financiero para su reconocimiento temporal en la cuenta de resultados. El resultado o coste de esta estructura será parte del resultado de explotación dentro del apartado de otros gastos de explotación.

### **3.4.2. Ingresos por ventas y prestación de servicios:**

Los ingresos se valorarán por el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, a no ser que se haya acordado valor distinto, deducido cualquier descuento, rappels o similares y los intereses o comisiones posibles anexos al nominal del descuento comercial.

El Plan General de Contabilidad incorpora los descuentos por pronto pago en una cuenta (706), disminuyendo el importe de las ventas dentro del importe neto de la cifra de negocios de la cuenta resultados de explotación.

## **3.5. PROPUESTA DE ASIENTOS CONTABLES**

Después del análisis anterior se va a proceder a realizar la propuesta de asientos contables desde el punto de vista del cliente y desde el punto de vista del proveedor diferenciando a la vez por cada clase de confirming.

### **3.5.1. Desde la perspectiva del cliente**

La propuesta de asientos contables desde el punto de vista del cliente es la siguiente. Se va a realizar los asientos contables correspondientes a los costes generales del servicio y a continuación diferenciándolos entre: Confirming sin descuento a proveedores, Confirming con descuento a proveedores, Confirming de inversión, Confirming de financiación, Confirming de descuento por pronto pago

### 3.5.1.1. Gastos generales de contratación del servicio de confirming

1. Al contratar el servicio de confirming en la entidad bancaria, ésta va a cobrar las comisiones de apertura y de estudio más el IVA correspondiente. Las comisiones se calculan multiplicando el nominal del confirming por la comisión pactada en el contrato y se registran en la cuenta de otros gastos financieros:

01/01/XX	626000	COMISIÓN DE APERTURA		
	626000	COMISIÓN DE ESTUDIO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 626 y 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

2. Después de la apertura del confirming el cliente, sí lo necesita, puede pedir una ampliación del crédito de la línea a la entidad que también deberá estar de acuerdo. Para ello realizarían:

01/02/XX	626000	COMISIÓN POR AMPLIACIÓN O EXCESO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 626 y 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

3. Pasado el período de contratación del servicio, el cliente va a tener la opción de seguir utilizándolo o no, sí desea continuar el banco le volverá a cobrar unas comisiones:

01/01/XX+1	626000	COMISIÓN POR RENOVACIÓN O PRÓRROGA		
	626000	COMISIÓN DE ESTUDIO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 626 y 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

### 3.5.1.2. Asientos contables en un confirming sin descuento a proveedores

1. Clasificación de los proveedores. Se va a registrar la clasificación en todas las clases de confirming como nos indican en el ICAC:

01/01/XX	400000	PROVEEDORES A C/P		
	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 400 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4005 (anotación al haber)

2. Cuando llegue el vencimiento de la factura conformada, la entidad liquidará al cliente. También va a incluir la liquidación de intereses de este servicio, pero la entidad lo puede realizar en una fecha distinta. Los intereses se calculan multiplicando el nominal, por la división de los días correspondientes de la liquidación entre días del año, por el tipo de interés negociado.

01/02/XX	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES (COMISIÓN DE COBRO E INTERESES)		
	472000	HP. IVA SOPORTADO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 4005, 472y 626 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación en el haber)

### 3.5.1.3. Asientos contables en un confirming con descuento a proveedores

#### 1. Clasificación de los proveedores:

01/01/XX	400000	PROVEEDORES A C/P		
	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 400000 (anotación en el debe) - \*Cuenta 400500 (anotación al haber)

2. El cliente envía la factura al banco y éste informa al proveedor. El proveedor acepta el anticipo de la factura y la entidad debe de informar al cliente. Esta obligación de pago pasa a ser con la entidad de confirming y la tiene que clasificar el deudor de la siguiente forma:

05/01/XX	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	520900	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 4005 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5209 (anotación al haber)

3. Cuando el proveedor anticipa la factura conformada, hay casos en los que el cliente obtiene un interés a cargo de la entidad correspondiente a una parte de los intereses que cobra la entidad al proveedor al realizar el anticipo. El porcentaje correspondiente debe de venir incluido en la contratación. Este es el asiento que deberá de realizar el cliente cuando el banco le liquide estos intereses:

05/01/XX	572000	BANCOS		
	756000	INGRESOS POR CONFIRMING (DESC. REMESAS POR PROV. E INT.FLOATING)		
	477000	HP. IVA REPERCUTIDO		

\*Cuenta 572000 (anotación en el debe) - \*Cuenta 756000 y 477000 (anotación al haber)

4. Llega el vencimiento de la factura y el cliente liquida la deuda con el banco, registrará el hecho imponible anulando la deuda que tiene con la entidad y liquida los intereses a los que está sometido, aunque esta liquidación la podría haber realizado en otro momento:

30/01/XX	520700	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 520700, 626000, 472000 y 572000 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572000 (anotación al haber)

### 3.5.1.4. Asientos contables en un confirming de inversión

1. Clasificación de los proveedores:

22/03/XX	400000	PROVEEDORES A C/P		
	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 400 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4005(anotación al haber)

2. En este tipo de confirming el cliente tiene exceso de tesorería y entrega al banco una provisión de fondos:

01/02/XX	574000	BANCO DEPÓSITO DE CONFIRMING		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 574 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

3. Al llegar el vencimiento de la factura conformada, la entidad de crédito liquida al cliente con los intereses a favor debido a la provisión de fondos y en contra por los gastos del servicio de la gestión de pago (hay que tener en cuenta que la liquidación de los intereses los puede realizar en momentos distintos):

17/04/XX	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	473000	HP RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA POR CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	769000	OTROS INGRESOS FIN. (CONFIRMING)		
	574000	BANCO CUENTA DE AHORRO		

\*Cuenta 400, 473, 626, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 769, 574 (anotación al haber)

Sí por el pago de muchas facturas la provisión de fondos se agota, en vez de utilizar la cuenta 574 para liquidar el pago, se utilizará la cuenta 572

Se ha utilizado la cuenta 626 con su respectivo IVA porque el banco cobra comisión por el servicio de gestión de pagos.

### 3.5.1.5. Asientos contables en un confirming de financiación

1. Clasificación de los proveedores:

07/04/XX	400000	PROVEEDORES A C/P		
	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 400 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4005(anotación al haber)

2. Hay dos opciones, una es que el proveedor se dirige a la entidad y realiza el anticipo de la factura o no realiza el anticipo, por lo tanto, sí no lo realiza se quedaría sin hacer la siguiente clasificación de la deuda:

10/04/XX	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	520700	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 4005 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5207 (anotación al haber)

3. Al vencimiento de la factura conformada, la entidad liquida los costes por el servicio de gestión de pagos y hace otra reclasificación de la deuda debido al pago aplazado por el cliente:

31/05/XX	520700 O 400500	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING o PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		

\*Cuenta 5207 o 4005, 626, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación al haber)

4. El banco liquidará los intereses a favor del cliente en caso de que le pertenezcan

XX/XX/XX	572000	BANCO 3		
	473000	HP RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA POR CONFIRMING		
	769000	OTROS INGRESOS FIN. (CONFIRMING)		

\*Cuenta 572, 473 (anotación en el debe) - \*Cuenta 769 (anotación al haber)

\*AHORA NOS ENCONTRAMOS CON DOS CASOS, SÍ EL CLIENTE REALIZA EL PAGO AL VENCIMIENTO DE LA FECHA DE FINANCIACIÓN O SÍ NO REALIZA EL PAGO. EN EL PRIMER CASO, REALIZA LOS ASIENTOS DEL APARTADO 5 Y SÍ NO LOS DEL APARTADO 6.

5. Llegado el vencimiento de la fecha de financiación el cliente realiza el pago de la deuda:

30/06/2018	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	662300	INTERESES DE DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCO 3		

\*Cuenta 626, 6623, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación en el haber)

30/06/XX	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CREDITO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 5201 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

6. El cliente al no realizar el pago a la entidad financiera, realizaría el asiento 4 con abono a la cuenta 5201, y el banco le seguirá sumando comisiones e intereses hasta que se salde la deuda:

30/07/XX	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	662300	INTERESES DE DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CREDITO		

\*Cuenta 626, 6623, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación en el haber)

30/08/XX	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CREDITO		
	572000	BANCOS		

\*Cuenta 5201 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

### 3.5.1.6. Asientos contables en un confirming de descuento por pronto pago

1. Clasificación de los proveedores, en este confirming la clasificación la podrá hacer la empresa directamente porque el anticipo al proveedor es seguro, a no ser que el cliente haya dispuesto de todo el saldo de la línea de confirming:

07/04/XX	400000	PROVEEDORES A C/P		
	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 400 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4005 anotación al haber)

2. La entidad financiera paga al proveedor como sí de un pago al contado se tratara:

09/04/XX	400500	PROVEEDORES DE CONFIRMING		
	520700	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 4005 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5207 (anotación al haber)

\*SE PRESENTAN DOS CASOS, QUE EL CLIENTE AL VENCIMIENTO DE PAGO DE LA FACTURA LIQUIDE LA DEUDA CON LA ENTIDAD DE CONFIRMING O QUE REALICE EL PAGO PASADO EL VENCIMIENTO. CUANDO REALICE EL PAGO DESDE UN PRINCIPIO, EL CLIENTE VA A REALIZAR EL ASIENTO N° 3 Y CUANDO NO REALIZARÁ EL 3B, 4B Y 5B.

3. El cliente paga a la entidad en la fecha de vencimiento de la factura, realizando la liquidación de intereses también en este momento (podría hacerla en un período de tiempo diferente):

<i>3. Cuando llega el vencimiento de la factura y el cliente paga al banco</i>			DEBE	HABER
01/06/XX	520700	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	572000	BANCO 4		

\*Cuenta 5207, 626 y 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

4. El cliente no paga a la entidad, con lo cual tendrá más gastos de intereses y comisiones que irán aumentando hasta que se liquide la deuda:

<i>3.b. Cuando llega el vencimiento de la factura y el cliente no paga al banco</i>			DEBE	HABER
01/06/XX	520700	DEUDAS POR OPERACIONES DE CONFIRMING		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		

\*Cuenta 5207, 626 y 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación al haber)

<i>4.b. Liquidación de las comisiones e intereses de demora con la entidad de crédito</i>			DEBE	HABER
30/06/XX	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	662300	INTERESES DE DEUDAS CON ENTIDADES DE CRÉDITO		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		

\*Cuenta 626, 6623, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación al haber)

<i>5.b. Cuando se liquida la deuda con la entidad financiera</i>			DEBE	HABER
30/06/XX	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CREDITO		
	572003	BANCO 3		

\*Cuenta 5201 (anotación en el debe) - \*Cuenta 572 (anotación al haber)

### 3.5.2. Desde la perspectiva del proveedor

La propuesta de asientos contables desde el punto de vista del proveedor es la siguiente. Se va a realizar los asientos contables correspondientes según los tipos de confirming diferenciándolos entre: confirming con recurso, confirming sin recurso y confirming de descuento por pronto pago.

#### 3.5.2.1. Confirming con recurso

La contabilidad por parte del proveedor cuando se utiliza un confirming con recurso es similar a cuando una empresa utiliza el descuento comercial para cobrar sus facturas. Se va a diferenciar la contabilidad entre sí el proveedor realiza el anticipo de la factura o no:

### 3.5.2.1.1. Sí realiza el anticipo de la factura.

1. Desde esta perspectiva también se va a diferenciar la cuenta de clientes, se pasa de clientes a clientes de confirmig:

01/01/XX	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		
	430000	CLIENTES		

\*Cuenta 4305 (anotación en el debe) - \*Cuenta 430 (anotación al haber)

2. El proveedor después de ser informado del confirming, va a aceptar el anticipo de la factura:

03/01/XX	572000	BANCOS		
	665800	INTERESES POR ANTICIPO DE CRÉDITOS COMERCIALES EN OTRAS ENTIDADES DE CRÉDITO		
	626000	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472000	HP IVA SOPORTADO		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		

\*Cuenta 572, 6658, 626, 472 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación al haber)

3. Al vencimiento de la factura, el cliente realiza el pago a la entidad financiera y el cliente da de baja la cuenta de deudas y la de clientes:

01/02/XX	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		
	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 5201 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 (anotación al haber)

\* EN EL CASO DE QUE EL CLIENTE NO PAGUE SU DEUDA, EL BANCO RECLAMARÁ EL IMPORTE AL PROVEEDOR, CON LO CUAL, DEBERÁ DE SALDAR SU DEUDA CON EL BANCO. Y LOS CLIENTES PASARÍAN A CLASIFICARSE DE DUDOSO COBRO HASTA QUE PAGUEN SU DEUDA O EL PROVEEDOR TENDRÁ QUE IMPUTARLO A SU RESULTADO DEL EJERCICIO COMO PÉRDIDAS.

### 3.5.2.1.2. No realiza el anticipo de la factura.

1. Se realiza la clasificación de los proveedores:

03/04/XX	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		
	430000	CLIENTES		

\*Cuenta 4305 (anotación en el debe) - \*Cuenta 430 (anotación al haber)

\*El banco en este punto va a tener 4 opciones:

a). Liquidación del proveedor al vencimiento de la factura porque el cliente ha realizado el pago

28/04/XX	572000	BANCOS		
	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 572 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 (anotación al haber)

b). Liquidar al proveedor cuando el cliente realice el pago.

01/05/XX	572000	BANCOS		
	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 572 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 (anotación al haber)

c). Liquidar al proveedor al vencimiento sin que el cliente realice el pago, es decir, el banco estará financiando al cliente.

28/04/XX	572000	BANCOS		
	520100	DEUDAS A C/P CON ENT. CRDTO		

\*Cuenta 572 (anotación en el debe) - \*Cuenta 5201 (anotación al haber)

01/05/XX	520100	DEUDAS A C/P CON ENTIDADES DE CRÉDITO		
	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 5201 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 (anotación al haber)

\*En el caso de que el cliente no pague su deuda, el banco reclamará el importe al proveedor, con lo cual, deberá de saldar su deuda con el banco. Los clientes pasarían a clasificarse de dudoso cobro hasta que paguen su deuda o el proveedor tendrá que imputarlo a su resultado del ejercicio como pérdidas.

d) 4. Liquidar al proveedor cuando ha realizado recompra o retraso del cobro de la factura con la entidad financiera, es decir, el banco le ofreció una inversión y el proveedor aceptó, ganando unos intereses el proveedor a favor.

		BANCO 3		
		HP RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA		
		OTROS INGRESOS FINANCIEROS (POR RECOMPRA O RETRASO)		
		CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 572 y 473 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 y 769 (anotación al haber)

### 3.5.2.2. Confirming sin recurso

En este confirming el proveedor tiene que proceder a realizar la contabilidad de la siguiente forma. Es muy sencilla debido a que anticipe o no el importe de la factura, no va a estar sometido en ningún momento a responder sobre el impago del cliente a la entidad, es decir, la entidad asume este riesgo por parte del cliente.

Nos vamos a encontrar con los dos casos: que el proveedor anticipe o no la factura:

#### 3.5.2.2.1. Sí anticipa la factura

1. Clasificación de los clientes:

03/04/XX	4305	CLIENTES DE CONFIRMING		
	430	CLIENTES		

\*Cuenta 4305 (anotación en el debe) - \*Cuenta 430 (anotación al haber)

## 2. El proveedor ejecuta el anticipo de la factura conformada

08/04/XX	572	BANCO C/C		
	473	HP RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA		
	626	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		
	472	HP IVA SOPORTADO		
	769	OTROS INGRESOS FINANCIEROS (POR RECOMPRA O RETRASO)		
	4305	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 572, 626, 472 y 473 (anotación en el debe) - \*Cuenta 769 y 4305 (anotación al haber)

### 3.5.2.2.2. No anticipa la factura:

#### 1. Clasificación de los clientes:

03/04/XX	4305	CLIENTES DE CONFIRMING		
	430	CLIENTES		

\*Cuenta 4305 (anotación en el debe) - \*Cuenta 430 (anotación al haber)

#### 2. El proveedor al vencimiento de la factura recibe el importe correspondiente o también tiene la opción de retrasar el pago y así recibiría unos intereses a favor en la fecha dispuesta:

01/08/XX	572000	BANCOS		
	473000	HP RETENCIONES Y PAGOS A CUENTA		
	769000	OTROS INGRESOS FINANCIEROS (POR RECOMPRA O RETRASO)		
	430500	CLIENTES DE CONFIRMING		

\*Cuenta 572 y 473 (anotación en el debe) - \*Cuenta 4305 y 769 (anotación al haber)

### 3.5.2.3. Confirming con descuento por pronto pago

Este confirming desde el punto de vista del proveedor es muy sencillo, como si de un pago al contado se tratara. El asiento realizado es:

01/06/XX	572000	BANCOS		
	430000	CLIENTES		

\*Cuenta 572 (anotación en el debe) - \*Cuenta 430 (anotación al haber)

## 3.6. RATIOS

Las ratios son la relación entre dos o más variables. Se utilizan para analizar los estados financieros y contables de una empresa. Al relacionar las variables se obtiene resultados sobre la situación financiera de la organización dando a conocer una buena o mala gestión. Con el confirming estos marcadores varían tanto desde la perspectiva del cliente, como desde la perspectiva del proveedor.

Nos encontramos con varias clases de ratios que ayudan a realizar el análisis contable: ratios financieros, ratios de rentabilidad y ratios de gestión, como también se va a proceder a la interpretación de la variación de resultados en el balance de situación y la cuenta de resultados.

### 3.6.1. Análisis contable para el cliente

#### 3.6.1.1. Ratios financieros

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Liquidez	Activo circulante / Pasivo Circulante	AUMENTA
Disponibilidad	Disponible / Exigible a c/p	AUMENTA
Endeudamiento	Pasivo exigible / Recursos propios	AUMENTA
Calidad	Deudas c/p / Deudas	DISMINUYE
Capacidad de devolución de préstamos	Benef. Neto + Amortización / Préstamos Recibidos	AUMENTA
Gastos financieros sobre ventas	Gastos Financieros / Ventas	DISMINUYE

\*Color azul: favorable

\*Color rojo: desfavorable

- Liquidez: indica la proporción de deudas a corto plazo que se pueden cubrir por elementos del activo. La empresa cuando implanta el confirming mejora sus resultados.
- Disponibilidad: Es una medida más afinada de la capacidad que tiene una empresa para afrontar sus deudas a corto plazo con elementos de activo, puesto que resta de estos elementos los que forman parte del inventario. El confirming mejora esta ratio porque la empresa tiene menor saldo de proveedores y dispone de más liquidez.
- Endeudamiento: Con el Confirming el cliente mejora su ratio de endeudamiento debido a los mayores plazos de pago que la entidad le facilita y la clasificación de la deuda en otra cuenta de explotación.
- Calidad: La ratio mejora el resultado producido por la eliminación de deuda c/p con el confirming.
- Capacidad de devolución de préstamos: Esta ratio mejora porque el cliente ha obtenido mayores beneficios implantando el confirming por los ahorros que ha tenido en personal y

también está maquillado porque la deuda con entidad financiera es menor con la aplicación del confirming.

- Gastos financieros sobre ventas: Mejora un poco porque, aunque no es lo normal, el cliente tenía unos costes financieros más elevados que con el confirming.

### 3.6.1.2. Ratios de rentabilidad

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Financiera	Activo circulante / Pasivo Circulante	<b>DISMINUYE</b>
Recursos Propios	Disponible / Exigible a c/p	<b>DISMINUYE</b>
Global	Pasivo exigible / Recursos propios	<b>DISMINUYE</b>
De capital	Deudas c/p / Deudas	<b>DISMINUYE</b>
Rentabilidad Ventas	Benef. Neto + Amortización / Préstamos Recibidos	<b>DISMINUYE</b>

\*Color azul: favorable

\*Color rojo: desfavorable

- Financiera: Es la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a través de la financiación elegida. Se observa un empeoramiento en la ratio debido a que el cliente obtiene menos beneficios porque el confirming es una fuente de financiación más cara.

- Recursos Propios: Con el confirming empeora el resultado por los mayores costes, por lo tanto, la empresa tendrá menos capacidad para remunerar a sus accionistas.

- Global: Empeora el resultado, la empresa genera menor rentabilidad con los recursos aportados.

- De capital: Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más bajo significa una situación menos próspera para la empresa y sus accionistas.

- Rentabilidad Ventas: Con el cambio empeora la ratio debido a que incurre en costes más elevados con esta financiación.

### 3.6.1.3. RATIOS DE GESTIÓN

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Días de pago a proveedores	Activo circulante / Pasivo Circulante	<b>IGUAL</b>
Rotación de Tesorería	Disponible / Exigible a c/p	<b>AUMENTA</b>
Productividad	Pasivo exigible / Recursos propios	<b>AUMENTA</b>
Financiación a clientes por proveedores	Deudas c/p / Deudas	<b>DISMINUYE</b>

Financiación de existencias por proveedores	Benef. Neto + Amortización / Préstamos Recibidos	<b>INDIFERENTE</b>
---	--	--------------------

\*Color azul: favorable

\*Color rojo: desfavorable

- Días de pago a proveedores: El promedio de pago a proveedores va a ir aumentando a medida que el banco nos permita un periodo de pago a proveedores más amplio.
- Rotación de tesorería: Días de compra cubiertos con el saldo disponible. Mejor resultado al disponer de más liquidez.
- Productividad: El resultado en este caso mejora. En condiciones generales la empresa al utilizar la gestión de pagos externa incurre en menos gastos de personal por no tener que realizar este servicio.
- Financiación a clientes por proveedores: Con el confirming la empresa pasa de financiarse con los proveedores a realizarlo con financiación ajena, por lo tanto, la ratio empeora.
- Financiación de existencias por proveedores: El resultado de la ratio aumenta porque al ofrecerle este tipo de financiación al proveedor, la empresa tiene que mantener mayor número de existencias en su almacén, pero al ser una variación por el confirming no se puede interpretar la ratio de esta forma, porque la empresa disminuye el saldo de proveedores, pero pasa a tener la deuda con la entidad de confirming.

### 3.6.1.4. Conclusión

Para realizar la conclusión de este ejemplo expuesto, a parte de la interpretación de las ratios, nos vamos a fijar también en los resultados obtenidos con los cálculos.

Observando los datos nos damos cuenta de que esta organización no necesita financiación ajena, es más, necesita invertir porque está teniendo recursos ociosos en la empresa. Todas las ratios están muy por encima de los niveles y con la aplicación del confirming han aumentado más aún. La opción de la empresa es la utilización de un confirming de inversión para obtener mayores beneficios y a su vez se beneficia de la gestión de pagos a proveedores disminuyendo gastos de personal. Sería una opción de inversión para la empresa.

## 3.6.2. Desde la perspectiva del proveedor

### 3.6.2.1. Ratios financieros

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Endeudamiento	Pasivo exigible / Recursos propios	<b>AUMENTA</b>
Calidad	Deudas c/p / Deudas	<b>DISMINUYE</b>
Capacidad de devolución de préstamos	Benef. Neto + Amortización / Préstamos Recibidos	<b>AUMENTA</b>

Gastos financieros sobre ventas	Gastos Financieros / Ventas	<b>IGUAL</b>
Estabilidad	Inmovil. / Exigible a l/p + Recursos Propios	<b>DISMINUYE</b>
Capital de Trabajo	Recursos l/p – Inmovilizado	<b>AUMENTA</b>

\*Color azul: favorable

\*Color rojo: desfavorable

- Endeudamiento: Al estudiar el resultado en un primer juicio vemos que el ratio de endeudamiento ha empeorado, lo que sería perjudicial para la empresa, pero consultamos el análisis del balance y observamos que la empresa ha aumentado sus recursos propios y ha disminuido la deuda a c/p con entidades financieras, lo que resulta más favorable.
- Calidad: Mejora la ratio porque la empresa sustituye financiación bancaria por el confirming, eliminando deuda financiera a c/p y ha aumentado los recursos propios de la empresa. El confirming es beneficioso y mejora la calidad de la deuda.
- Capacidad de devolución de préstamos: Capacidad de la empresa para devolver sus préstamos. El proveedor con el confirming mejora su disponible, por lo tanto, es capaz de atender mejor a sus deudas.
- Gastos financieros sobre ventas: Apreciación de gastos financieros excesivos. Como regla general, el confirming es un servicio con costes más elevados. Con esta ratio se puede apreciar si aumentan excesivamente o se mantienen los gastos a los que están sometidos. La ratio se mantiene en este caso.
- Estabilidad: Estructura de financiación del inmovilizado. Si el resultado fuera mayor que 1 significaría que parte del activo fijo sería financiado por exigible a corto plazo con la amenaza constante de suspensión de pagos. Observamos que el resultado con esta forma de pago del proveedor empieza a mejorar y la empresa podrá atender mejor a sus pagos.
- Capital de trabajo: Apreciación de gastos financieros excesivos. Como regla general, el confirming es un servicio con costes más elevados. Con esta ratio se puede apreciar si aumentan excesivamente o se mantienen los gastos a los que están sometidos. La ratio se mantiene en este caso. Observando los datos de la cuenta de resultados comparativa, se observa que los costes financieros han disminuido, con lo cual, es favorable para la empresa.

### 3.6.2.2. Ratios de rentabilidad

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Financiera	Activo circulante / Pasivo Circulante	<b>AUMENTA</b>
Recursos Propios	Disponible / Exigible a c/p	<b>AUMENTA</b>
Global	Pasivo exigible / Recursos propios	<b>AUMENTA</b>
De capital	Deudas c/p / Deudas	<b>AUMENTA</b>
Rentabilidad Ventas	Benef. Neto + Amortización / Préstamos Recibidos	<b>AUMENTA</b>

- Financiera: Es la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a través de la financiación elegida. Se observa la mejora de la ratio al utilizar el servicio de confirming por parte de los proveedores, obtiene mejores resultados.
- Recursos Propios: Se observa la mejora del resultado. La empresa es capaz de remunerar a sus accionistas de una forma más eficiente cuando utiliza el servicio de confirming del proveedor.
- Global: Rentabilidad económica de todos los recursos empleados. Capacidad de generar rentabilidad a través de todos los recursos aportados por la empresa. La empresa mejora la ratio debido a la disponibilidad de tener más recursos propios disponibles.
- De capital: Mide la rentabilidad del patrimonio propiedad de los accionistas, tanto del aportado por ellos, como el generado por el negocio empresarial. Un valor más alto significa una situación más próspera para la empresa y sus accionistas. La empleabilidad del confirming es favorable para los proveedores.
- Rentabilidad Ventas: Esta mide la eficiencia que alcanza una empresa durante sus operaciones y ayuda a tomar decisiones para mejorarla.

### 3.6.2.3. Ratios de gestión

RATIOS	FÓRMULA	VARIACIÓN
Días de cobro a clientes	$365 * \text{Clientes} / \text{Ventas}$	DISMINUYE
Rotación de Tesorería	$\text{Disponible} / \text{Exigible a c/p}$	AUMENTA
Productividad	$\text{Pasivo exigible} / \text{Recursos propios}$	DISMINUYE
Financiación a clientes por proveedores	$\text{Deudas c/p} / \text{Deudas}$	AUMENTA

- Días de cobro a clientes: Plazo medio concedido a clientes. Mejora de la ratio a consecuencia de trabajar con confirming, el proveedor obtiene mayor liquidez y disminuye el saldo que tenga pendiente de proveedores en un periodo más corto.
- Rotación de tesorería: Días de compra cubiertos con el saldo disponible debido a la ampliación de los plazos de pago
- Productividad: La utilización del servicio disminuye los costes en personal al externalizar la gestión de pagos, pero se ha obtenido unos resultados más bajos debido a los costes del confirming más elevados.

- Financiación a clientes por proveedores: Permite cuantificar que parte de la inversión en clientes es financiada por los proveedores. La ratio mejora el resultado al disminuir su saldo de clientes.

#### **3.6.2.4. Conclusión**

Para los proveedores el confirming es un producto financiero muy beneficioso. El proveedor en el análisis mejora todas las ratios de rentabilidad, financieros y los de gestión exceptuando el de productividad debido a los mayores gastos financieros del confirming, esto genera unos resultados de beneficios menores.

En el análisis se observa que los proveedores aumentan elevadamente los gastos de explotación, no es beneficioso en este aspecto el uso del servicio. Por otra parte, el proveedor no tiene problemas de liquidez, lo que le permite la opción de no descontar la factura hasta la fecha de vencimiento de la misma, y con el confirming el pago de su cliente lo tiene asegurado, con lo cual, es más beneficioso para el proveedor la utilización de confirming.

## 4. ANÁLISIS FISCAL

En la realización del análisis fiscal del Confirming hay que tener en cuenta que el cliente no es sujeto pasivo<sup>10</sup> de ningún impuesto. Obviamente, se va a realizar el estudio fiscal del producto financiero porque, aunque no sea sujeto pasivo de ningún impuesto, está formado por operaciones que sí lo son.

Los impuestos aplicables son:

1. *Para el cliente:* Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y el Impuesto sobre el Valor Añadido.
2. *Para la Entidad Financiera:* Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre el Valor Añadido y el Impuesto sobre Actividades Económicas.
3. *Y para el Proveedor:* Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas y el Impuesto sobre el Valor Añadido.

### 4.1. CLIENTE

#### 4.1.1. Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas:

Este impuesto es de carácter directo que grava la renta de las personas físicas. La base imponible está formada por los ingresos y gastos de cada persona, teniendo en cuenta las características específicas de cada una de ellas. Es uno de los pilares básicos de la fiscalidad española junto con el IS, para la sostenibilidad del gasto público según la capacidad de cada contribuyente.

La entidad de confirming cobra a los empresarios por el servicio prestado un importe. Para las personas físicas esta cantidad es un gasto deducible en el IRPF cuando determine sus rendimientos por estimación directa o estimación directa simplificada, pero no lo será cuando es por estimación objetiva (módulos o índices).

Sí el empresario es una persona jurídica, no es sujeto pasivo del impuesto.

#### 4.1.2. Impuesto sobre Sociedades:

Es un impuesto de carácter directo que grava la actividad económica sobre las personas jurídicas. La base imponible de este impuesto parte sobre el resultado del ejercicio de la empresa, siempre que haya obtenido beneficios.

---

<sup>10</sup> Sujeto pasivo: es la persona física o jurídica obligada al cumplimiento de las obligaciones tributarias, bien como responsable último del impuesto o como contribuyente.

El confirming se ve afectado por el tributo en su contabilidad y hay que tener en cuenta los siguientes puntos:

- **Gastos deducibles:** la comisión que cobra la entidad de crédito por el servicio prestado es integrada al realizar la contabilidad correspondiente (ya sea por parte del cliente como gasto o por parte de la entidad de confirming como ingreso), con lo cual forma parte de la Base Imponible del IS.

El importe correspondiente a los anticipos que realiza la entidad de crédito a los proveedores no se integra en la base imponible del impuesto, es decir, cuando los proveedores cobran la factura confirmada por parte de la entidad financiera queda reflejado en la contabilidad del cliente como una deuda que debe liquidar junto con las comisiones e intereses, en el plazo correspondiente con la entidad.

El tipo general de gravamen para los contribuyentes de este impuesto es de un 25%, no obstante, se realizan también otros tipos de gravámenes según las condiciones que cumpla cada sociedad que pueden ser de 15%, 20%, 10%, 1% o al 30% los resultados extracooperativos. (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, Art. 29, 2015)

- **Retenciones y pagos a cuenta:** es una obligación legal que nace para los contribuyentes obligados al pago del IS.

El confirming se ve afectado en la realización de estas retenciones cuando el cliente recibe ingresos de intereses a favor de la entidad financiera. El porcentaje aplicado corresponde al 19 % (tipo general) sobre los intereses recibidos. La entidad será la encargada del trámite. (Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, Art. 41)

#### *4.1.3. Impuesto sobre el Valor Añadido:*

Es un impuesto de carácter indirecto, es decir, no tiene en cuenta las particularidades de los individuos y tanto las personas físicas como las personas jurídicas se ven implicadas. Toda operación de consumo está gravada por dicho impuesto, en todas las operaciones de adquisición de productos o servicios.

Los empresarios declaran el IVA correspondiente de las facturas de sus proveedores o acreedores, las comisiones de la entidad de crédito están gravadas por el impuesto porque corresponden a la adquisición de un servicio. El cliente se deducirá estos pagos en la declaración de IVA como IVA soportado.

Cuando se haya negociado y estipulado en el contrato el descuento anticipado de las facturas a los proveedores y acordado el reparto de los intereses entre el cliente y la entidad, el empresario tendrá que integrar el correspondiente ingreso en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades o el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, pero estos ingresos no devengan IVA. (Referencias legales: Artículo 20.1.18 de la Ley del IVA y artículo 10.1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades)

Hay varios tipos impositivos del impuesto aplicables a la base imponible: el tipo general al 21%, tipo reducido al 10% o 4% y las operaciones exentas. (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, Art. 40 y 41, 1993)

## **4.2. ENTIDAD FINANCIERA**

### *4.2.1. Impuesto sobre Sociedades:*

Los ingresos y las comisiones recibidos por el servicio prestado son declarados en la base imponible del impuesto. Estos importes son registrados en la contabilidad de la entidad, con lo cual, están integrados en su base imponible. Las entidades de crédito se deducirán este impuesto con características propias detalladas en la Ley de este tributo.

### *4.2.2. Impuesto sobre el Valor añadido:*

Cómo norma general las operaciones financieras están exentas de IVA, pero la exención no se extiende a los servicios prestados al cedente en el marco de los contratos de "factoring", el IVA recaerá sobre las comisiones de cobranza de este servicio financiero con excepción de los anticipos de fondos que, en su caso, se puedan prestar en estos contratos (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido).

### *4.2.3. Impuesto sobre Actividades Económicas:*

El Impuesto de Actividades Económicas es un tributo directo de carácter real. El acto por el cual se crea éste, está compuesto por el ejercicio de actividades empresariales, profesionales o artísticas, llevadas a cabo o no en local determinado y se encuentren o no específicas en las tarifas del impuesto en territorio nacional. Están obligadas a la liquidación de este impuesto todas aquellas entidades que ejerzan una actividad económica, o el grupo al que pertenecen, haya obtenido un importe neto de cifra de negocios superior o igual a 1.000.000,00 € durante el penúltimo año anterior del devengo del IAE.

Las entidades de crédito como regla general tienen esta obligación, y se acogen a su epígrafe correspondiente para la realización de su cálculo.

No se encuentra ninguna variación ni exención en el tratamiento del confirming, una parte del impuesto será por los ingresos recibidos del servicio.

En este punto, es necesario indicar que el confirming es un servicio financiero el cual está exento del ITPAJD (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados). El contrato de confirming sin recurso, es decir, aquél en el que la entidad pacta con el librado que los proveedores podrán descontar las facturas que presenten a la entidad financiera en ejecución del contrato de confirming, substituye la financiación mediante letras de cambio o las líneas de descuento realizadas a través de cheques, pagarés, etc. Constituye una práctica comercial habitual el libramiento de efectos comerciales a un plazo fijo a la expedición de la factura. Este libramiento está sujeto al timbre de los efectos establecido en la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, desapareciendo esta carga tributaria si se opta por la solución de la gestión de pagos mediante el contrato de confirming lo que permite un ahorro de tributación en el Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados.

### **4.3. PROVEEDOR**

#### *4.3.1. Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas:*

Cuando el proveedor ha entregado la mercancía o ha prestado el servicio, ya habrá calculado la cantidad correspondiente a la venta, el hecho del pago no tiene transcendencia fiscal en este impuesto, no obstante, sí es un profesional acogido al criterio de caja, se le habrá anticipado con el cobro el devengo del ingreso.

En el caso de que el cobro sea un anticipo, es decir, cuando un cliente ha anticipado un importe sin haberse producido la puesta a disposición de mercancías o un servicio, se habrá contabilizado un anticipo, sin que se produzca una venta, con lo cual a ese importe no se le realizaría cobro del devengo del ingreso.

#### *4.3.2. Impuesto sobre Sociedades:*

Los ingresos que reciben los proveedores por la venta de su actividad formarán parte de la Base Imponible del IS, el cobro no afecta al impuesto. Al igual que se ha comentado en el apartado anterior, al importe de los anticipos recibidos por parte de sus clientes, no se les realizaría cobro del devengo del ingreso.

Asimismo, la venta del proveedor devengará en el Impuesto sobre Sociedades, sin ninguna particularidad con las operaciones ordinarias.

#### *4.3.3. Impuesto sobre el Valor Añadido:*

El proveedor se repercutirá el IVA correspondiente de la factura emitida a su cliente. Se deducirá estos pagos en la declaración de IVA como IVA repercutido.

Cuando el cliente y la entidad ha negociado y estipulado en el contrato el descuento anticipado de las facturas a los proveedores, y los proveedores aceptan el anticipo, la entidad le cobrará el IVA de la comisión en el caso de ser “confirming con descuento a proveedores”.

En el caso de ser “confirming con descuento por pronto pago”, el proveedor no tiene ninguna comisión por el cobro del importe de su venta.

El impago por parte del cliente o la posible financiación que pueda ofrecer el Banco confirmante no cambia esta calificación. (Referencias legales: Artículo 75.1 Ley del IVA)

## **5. ANÁLISIS FINANCIERO DEL CONFIRMING**

### **5.1. INTRODUCCIÓN**

El confirming es un producto financiero que permite al deudor obtener una financiación fuera del balance. La utilización del servicio supone para la empresa el reconocimiento de un gasto en la Cuenta de Resultados sin tener que registrar un pasivo financiero. Este tipo de financiación influye en el balance de situación y la cuenta de resultados de la empresa, por lo tanto, para el estudio financiero nos vamos a fijar en la estructura de estas Cuentas Anuales para posteriormente analizar los resultados de la diferencia entre ingresos y gastos y los resultados de las ratios que ayudan en este tipo de análisis. El objetivo de un análisis financiero es conocer los resultados de la solvencia, la rentabilidad y la gestión de una empresa, así como su interpretación.

### **5.2. BALANCE DE SITUACIÓN**

El balance de situación es un documento que representa la imagen fiel y real de una empresa en un momento dado. Refleja una serie de datos, una parte son los activos; es decir, las inversiones, y otra son los pasivos, deudas y obligaciones. Por último, en el balance de situación aparece el Patrimonio Neto de la empresa, los fondos propios o fuentes de financiación no exigibles, como el capital social, las reservas y los beneficios acumulados.

#### **5.2.1. Afectación del Confirming a la Estructura del Balance**

El balance de una empresa se ve afectado cuando utilice el servicio de confirming. Las afectaciones principales del balance son en su comportamiento como clientes o como proveedores, en la descripción del circuito de contabilización.

- Cliente: El Confirming afecta a la partida de acreedores comerciales del Exigible a corto plazo. La financiación obtenida por la empresa a través de los acreedores o proveedores no tiene coste financiero, por lo que sí ante un mismo volumen de compras la empresa se financia con deuda ajena, ésta obtendrá unos resultados diferentes.

Las partes del balance que se ven afectadas desde la perspectiva del cliente son:

\* La cuenta de proveedores, deudas a c/p, otras deudas a c/p y el disponible.

- Proveedor: el proveedor cuando trabaja con confirming de sus clientes afecta al activo de la empresa, pasa a tener más disponible (liquidez) y menos realizable (saldo de clientes).

Las partidas del balance afectadas por el confirming son:

\*Deudores comerciales, disponible, beneficios, reservas y las deudas a c/p.

### **5.3. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Cuenta de Pérdidas y Ganancias o Cuenta de resultados es la síntesis del conjunto de los ingresos y los gastos que produce una organización en el transcurso de un ejercicio contable.

Está reunido en el Plan General de Contabilidad, conjunto con todas las normas para su realización correcta.

#### **5.3.1. Afectación de la cuenta de Pérdidas y Ganancias al Confirming**

Las características del confirming afectan de forma distinta a los clientes y a los proveedores.

El cliente se verá afectado principalmente en las cuentas de: Otros gastos de explotación<sup>11</sup>, Sueldos y salarios, Descuento sobre compras por pronto pago

El proveedor se verá afectado mayoritariamente en las cuentas de: Gastos de personal y seguros sociales, Otros gastos de explotación y Gastos financieros.

### **5.4. Análisis del Balance de Situación de la empresa y Variación de Ingresos y Gastos en la Cuenta de P y G.**

*\* Desde la perspectiva de clientes*

En el Balance de situación se observa las siguientes cuestiones:

- Disponible: la empresa comienza a disponer de más liquidez para atender sus obligaciones de pago debido a la utilización de financiación ajena.
- Reservas: el cliente aumenta los recursos propios de la empresa.
- Proveedores: disminuye el saldo de proveedores por el pago de sus deudas más adelantado.
- Entidades de crédito: las deudas a c/p con las entidades de crédito disminuye. El confirming nos proporciona financiación fuera del balance de la empresa, por ello se refleja en esta cuenta, va a haber menos deuda registrada.

En la cuenta de resultados se observa las siguientes cuestiones:

---

<sup>11</sup> En el confirming como regla general los gastos de comisiones e intereses se van a considerar de este tipo, disminuyendo a su vez los gastos financieros porque va a eliminar el gasto que obtenía hasta ahora con el pago del timbre en documentos jurídicos documentados (para realizar cheques, pagarés...)

- Gastos de personal y Seguros sociales: la cuenta se ve afectada al utilizar este servicio porque la gestión de pago a los proveedores se ha asignado a la entidad, por lo tanto, en este aspecto, el producto financiero nos ahorra en costes.

- Otros gastos: esta cuenta aumenta porque es donde se imputan los gastos del confirming, formando parte del resultado de explotación para que las ratios después de aplicar este servicio no se vean maquilladas y nos muestre la imagen fiel de la empresa.

- Gastos financieros: la empresa anteriormente utilizaba documentos jurídicos como son los cheques o pagarés dónde está sometido a los gastos de timbres. Estos gastos con el confirming producen un ahorro en su cuenta de resultados.

Tras el análisis de las distintas partidas, se observa el resultado y se han obtenido menos beneficios. Esto es porque el confirming es una fuente de financiación con un coste elevado pero tiene numerosas ventajas de cara a los proveedores.

#### ***\* Desde la perspectiva de proveedores***

En el Balance de situación se observa las siguientes cuestiones:

- Disponible: la empresa comienza a disponer de más liquidez para atender sus obligaciones de pago debido a la utilización de financiación ajena y al cobro de sus clientes con un periodo de tiempo más corto.

- Clientes: el saldo de clientes va disminuyendo a medida que se utiliza el confirming como gestión de cobro. El saldo pasa de estar en el realizable a estar líquido para la empresa.

- Reservas: el proveedor aumenta los recursos propios de la empresa con la utilización del servicio. La variación de la cuenta de resultados se destina a esta partida.

- Entidades de crédito: las deudas a c/p con las entidades de crédito disminuye. El confirming nos proporciona financiación fuera del balance de la empresa, por ello se refleja en esta cuenta, va a haber menos deuda.

En la cuenta de resultados se observa las siguientes cuestiones:

- Gastos de personal y Seguros sociales: la cuenta se ve afectada al utilizar este servicio porque la gestión de cobro a los clientes se ha asignado a la entidad, por lo tanto, en este aspecto, el producto financiero nos ahorra en costes.

- Otros gastos: esta cuenta aumenta porque es donde se imputan los gastos del confirming, formando parte del resultado de explotación para que las ratios después de aplicar este servicio no se vean maquillados y nos muestre la imagen fiel de la empresa.

- Gastos financieros: la empresa anteriormente utilizaba otros productos financieros como el descuento comercial. El confirming produce un gasto mayor en costes financieros para el proveedor.

## 5.5. ANÁLISIS DE INGRESOS Y GASTOS

En el estudio de los ingresos y gastos se va a proceder a analizar los resultados obtenidos de cada clase de confirming. Como ya se ha comentado anteriormente, las modalidades de este servicio tienen distintas características, lo cual, se ha visto reflejado en los ejemplos.

Se ha utilizado para los cálculos el Balance de Situación de una empresa, junto con las características de los confirming deseados. Hemos obtenido los siguientes resultados en la liquidación de clientes:

COMISIONES ANUALES	BANCO 1	BANCO 2	BANCO 3	BANCO 4
COMISIÓN DE APERTURA	12.750,00 €	150,00 €	12.750,00 €	0,00 €
COMISIÓN DE ESTUDIO	5.100,00 €	150,00 €	5.100,00 €	0,00 €
	17.850,00 €	300,00 €	17.850,00 €	0,00 €

### COSTES POR GESTIÓN DE PAGO DE FACTURAS

Comisión por la gestión de pagos	7.650,00 €	2.550,00 €	6.375,00 €	7.650,00 €
Intereses por la gestión de pagos	10.625,00 €	212,50 €	8.500,00 €	7.650,00 €
Comisión por aplazamiento o financiación	255,00 €	0,00 €	255,00 €	612,00 €
Intereses por aplazamiento o financiación	3.400,00 €	0,00 €	2.125,00 €	2.550,00 €
Comisión por reclamación de posiciones deudoras.	3.825,00 €	0,00 €	1.912,50 €	3.060,00 €
Intereses por reclamación de posiciones deudoras.	212,50 €	0,00 €	212,50 €	212,50 €

### INGRESOS A FAVOR

Intereses percibidos por el adelanto de factura o provisión de fondos	-51,00 €	-5.100,00 €	-255,00 €	0,00 €
Intereses percibidos de descuento de remesas por el proveedor	-5.737,50 €	-5.737,50 €	-6.375,00 €	0,00 €
Intereses por floating	-51,00 €	-76,50 €	-255,00 €	0,00 €

<b>GASTOS / INGRESOS LÍNEA DE CONFIRMING</b>	<b>37.978,00 €</b>	<b>-7.851,50 €</b>	<b>30.345,00 €</b>	<b>21.734,50 €</b>
--	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

El cliente en el Banco 1 va a registrar un gasto de 37.978,00 € **Confirming con descuento a proveedores**. El banco le ofrece el servicio de gestión de pagos y financiación hasta el vencimiento de factura, pero si necesita un período de pago a proveedores mayor, los intereses son más elevados.

En el Banco 2 se genera un beneficio de 7.551,50 €, como ya se ha estudiado, este confirming es de inversión, por lo tanto, tiene características especiales, tiene que aportar un fondo de

inversión y sobre él, obtiene los intereses a favor. Se ha considerado que ha adelantado el importe de todas las facturas.

El Banco 3 se corresponde con un confirming de financiación, se utiliza cuando el cliente necesita ampliar el período medio de pago a proveedores. Obtiene un resultado de 30.345,00 €, menos que en el confirming de descuento por pronto pago. Se debe a porque sí tenemos contratado un confirming de descuento a proveedores y en algún momento dado nos tienen que financiar en algún pago, los intereses son más elevados que sí contratamos desde un principio un confirming de financiación.

En el Banco 4 tenemos un confirming de descuento por pronto pago, es utilizado cuando nuestros proveedores nos ofrecen descuentos en factura por pagar al contado. Sí es de este modo, podemos beneficiarnos del servicio ya que el banco nos va a cobrar el gasto de comisiones e intereses, pero por los descuentos de factura se ha obtenido un ingreso, el cual, en algunos casos, la diferencia es a favor, como ocurre en nuestro ejemplo:

Gastos de confirming = 21.734,50 €

Desc. de proveedores = 2.550.000,00 € (saldo proveedores) \* 4 % (D.P.P) = 1E02.000,00 €

Beneficio neto = 80.265,50 €.

En la liquidación de proveedores se han registrado los siguientes resultados:

LIQUIDACIÓN PROVEEDOR		BANCO 1	BANCO 2	BANCO 3	BANCO 4
SALDO CLIENTES	11.709.680,00 €				
- Período medio de cobro clientes:	30 días				
- Comisiones e intereses por descuento de facturas	INTERESES	73.185,50 €	68.306,47 €	62.939,53 €	0,00 €
	COMIS.	175.645,20 €	234.193,60 €	169.790,36 €	0,00 €
- Descuento por pronto pago	4% ventas				468.387,20 €
- Comisión por recompra de facturas anticipadas		-11.709,68 €	-5.854,84 €	-17.564,52 €	0,00 €
- Retraso del cobro de facturas (más allá de la fecha de vencimiento)		-16.393,55 €	-5.854,84 €	-23.419,36 €	0,00 €
<b>GASTOS / INGRESOS PROVEEDOR</b>		<b>220.727,47 €</b>	<b>290.790,39 €</b>	<b>191.746,01 €</b>	<b>468.387,20 €</b>

En el Banco 1, se corresponde al confirming de descuento a proveedores, que para el proveedor tiene la ventaja de ser sin recurso, es decir, tiene la seguridad de que va a recibir el pago de su factura. Tiene unos gastos de 220.727.47 €, superiores a los del banco 3, pero en este banco es con recurso.

En el Banco 2, es el confirming de inversión, para los proveedores tiene unos intereses más elevados, lo cual es perjudicial para ellos, pero también es sin recurso.

En el Banco 3 se obtienen los mejores resultados, los proveedores tienen la opción de descontar las facturas con unos intereses más bajos, pero tiene el inconveniente de que es un confirming con recurso, como sí de un descuento comercial normal se tratara.

En el Banco 4, los proveedores han concedido descuentos por pronto pago al cliente, en los cuales obtendrán el importe de sus ventas al contado, pero al realizarles este descuento salen peor parados que sí utilizaran otro tipo de confirming. Los gastos a los que están sometidos son superiores. El importe asciende a 468.387,20 €.

## **6. CONCLUSIÓN GENERAL**

Desde el punto de vista del cliente se observa la mejora de los ratios financieros (liquidez, disponibilidad, endeudamiento, calidad, capacidad de devolución de préstamos), en los ratios de rentabilidad se observa el empeoramiento de los resultados producidos por los mayores costes de esta fuente de financiación, que se compensan en una parte con los gastos de ahorro de personal debido a la externalización de la gestión de pago a proveedores, aunque mientras no supere el importe de los beneficios de la inversión, el cliente se puede decidir hacia el uso de este servicio y, por último, en los ratios de gestión, se produce un resultado favorable: se puede aumentar el periodo de pago a proveedores, mayor rotación de tesorería y mayor productividad.

Desde la perspectiva del proveedor se observa con el análisis de los datos, mejores resultados en ratios financieros, de rentabilidad y en de gestión. Su mayor ventaja es disminuir el periodo de cobro de clientes a los proveedores, pudiendo conseguir liquidez de forma inmediata, siendo el cliente el que está sometido al estudio de la entidad de confirming para responder a las obligaciones de pago. Los proveedores mejoran su liquidez, al conseguir mejores plazos de cobro de los clientes, aunque con una desventaja, suele tener unos costes más elevados. El servicio mejora la imagen de los clientes ante los proveedores.

Este servicio es ideal para empresas con una diversidad amplia de proveedores, la obtención de un servicio eficaz de gestión de pagos, con un volumen muy alto de ventas, con necesidad de financiación ajena a la empresa y le preocupa la imagen dada a sus proveedores ya que ellos son los más beneficiados generalmente.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

### 7.1. BIBLIOGRAFÍA

- BOICAC. (38 de Junio de 1999). Consulta 10 del ICAC. (Junio de 1999). *Balance, Cuentas Anuales y Confirming*.
- Delgado Bonilla, M. I. (varios). *La Gestión de Pagos a Proveedores y La Ley de Ordenación del Comercio Minorista*. Universidad de Castilla-La Mancha, Área de Política Económica.
- Eliseo Santandreu, M. S. (1998). *Confirming, Factoring y Renting*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.
- Fernández-Florez, J. R. (2000). *Manuales de Empresa. Operaciones Bancarias*. Valencia: CISS, S.A.
- Fernando, M. B. (2016). *Operaciones Bancarias de Activo (Instrumentos de Financiación a Corto Plazo)*.
- Martínez, J. M. (2009). *Diccionario Jurídico*. Thomson Reuters.
- Rolin. (1974). *El factoring*. Madrid.
- Santandreu, P. (2009). *La Gestión del Circulante como Política Empresarial*. *Revista de Contabilidad y Dirección*, (pp. 11-26).
- Soley, J. (2011). *La eterna y compleja relación entre la banca y la empresa*. *Revista de Contabilidad y Dirección*, (pp.12, 33 – 54).
- Santander Central Hispano Factoring y Confirming, S. (2017). *Confirming. Un servicio para instituciones*. Madrid. Banco de Sabadell, S. (2016). *Financiación Especializada*.

### 7.2. REFERENCIAS LEGALES

- *Artículo 20.1.18 de la Ley del IVA y artículo 10.1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades*.
- *Artículo 75.1 Ley del IVA*.
- *Ley 16/2009, 13 de noviembre. (2009). Servicios de Pago*.
- *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, Art. 29. (01 de 01 de 2015)*.
- *Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, Art. 41*.
- *Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (Jefatura del Estado 29 de 12 de 1992)*.
- *Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, Art. 40 y 41. (01 de*

01 de 1993).

– NIIF – NIC 39 – y USGAAP – ASC 860.

– Plan General de Contabilidad para PYMES, Normas de Valoración 8, 9, 10 Y 11.

– Plan General de Contabilidad, Norma de Valoración 9.

### 7.3. WEBGRAFIA

– Fundación Wolters Kluwer. Confirming (Derecho Mercantil)

Obtenido de:

<http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEA MtMSbF1jTAAAUMjIFYrSy0qzszPswVyLAzMDSxAAplpLS75ySGVBam2aYk5xakAq2p4 hjUAAAA=WKE#I6>.

– Audiencia Provincial de Madrid (30 de Mayo de 2006). *Recurso de apelación. Sentencia*

Obtenido de:

<http://www.poderjudicial.es/search/doAction?action=contentpdf&databasematch=AN&reference=653063&links=confirming&optimize=20061214&publicinterface=true>.

– Redacción Gedesco. (9 de Abril de 2016). *Confirming. Pago a proveedores.*

Obtenido de: <https://www.gedesco.es/blog/elementos-clases-confirming-espana/>.

– Indicator, L. e. (2012 de Mayo de 2012).

Obtenido de:

[http://basededatos.indicator.es/finanzas\\_de\\_la\\_empresa/\\_confirming\\_\\_por\\_pronto\\_pago/ESACCOAR\\_EU050104/related](http://basededatos.indicator.es/finanzas_de_la_empresa/_confirming__por_pronto_pago/ESACCOAR_EU050104/related).

– Lorenzana, D. (19 de Agosto de 2014). *Pymes y Autónomos.*

Obtenido de: <https://www.pymesyautonomos.com/fiscalidad-y-contabilidad/la-financiacion-del-circulante-o-como-evitar-la-suspension-de-pagos-de-nuestra-empresa>.

– Mario. (24 de Febrero de 2015). *Uniemprendia.*

Obtenido de <http://uniemprendia.es/como-seleccionar-la-mejor-fuente-de-financiacion-para-nuestro-proyecto/>.

– Mytriplea (plataforma de financiación registrada en el CNMV). (6 de Septiembre de 2016).

Obtenido de: <https://www.mytriplea.com/blog/financiacion-de-circulante-caracteristicas-tipos/>.

– Abanfin. Asesores Bancarios y Financieros.

Obtenido de: <https://www.abanfin.com/?tit=confirming-a-proveedores-costes-ventajas-e>

inconvenientes&name=Manuales&fid=ff0caaf.

– Becerra, F. I. (24 de Junio de 2014).

Obtenido de:

<http://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/2779/cabanellas%20becerra.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

– Fierro, F. C. (9 de Diciembre de 2010).

Obtenido de: <http://es.slideshare.net/felipecelisfierro/orgenes-y-antecedentes-del-sistema-financiero>.

– School, E. B. (2016).

Obtenido de: <https://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/ventajas-del-confirming-bancario>.

– Banco Santander, S. A.

Obtenido de:

<https://www.bancosantander.es/es/empresas-advance/financiacion/internacional/confirming-internacional>.

– <http://www.economia48.com/spa/d/tarjeta-de-credito/tarjeta-de-credito.htm>

– <http://www.economia48.com/spa/d/tarjeta-de-debito/tarjeta-de-debito.htm>

– <http://www.economia48.com/spa/d/renting/renting.htm>

– <http://queaprendemoshoy.com/%c2%bfque-es-el-forfaiting/>

– <http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/credito-documentario>

– <http://www.economia48.com/spa/d/factoring/factoring.htm>