

La financiación empresarial a través del “confirming”

28 de junio de 2021



Autor: Martín Nieto Alés

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 24/05/2021.

El “confirming” es un servicio que ofrecen las entidades financieras consistente en gestionar los pagos que una empresa realiza a sus proveedores, quienes, a su vez, pueden anticipar el cobro de las facturas sin tener que esperar al vencimiento de las mismas.

Este producto tiene dos vertientes: por un lado, el servicio que una entidad financiera presta al cliente para gestionar el pago de las facturas de sus acreedores o proveedores y, al mismo tiempo, el servicio que la entidad financiera ofrece a los acreedores o proveedores de su cliente al posibilitar el pago de la factura antes de la fecha de vencimiento de la misma, de manera que la entidad financiera anticipa esos pagos.

Veamos un ejemplo ilustrativo para conocer cómo funciona el “confirming”.

La empresa de carpintería metálica CAMESA, tiene contratado con su entidad financiera el pago a su principal proveedor, Aluminios ALUsa mediante “confirming”, con quien, a su vez, tiene un acuerdo de pago a 90 días desde la emisión de las facturas.

El procedimiento es sencillo:

Aluminios ALUsa sirve a CAMESA un pedido de aluminios y demás materiales, y emite la factura correspondiente.

CAMESA, tras realizar las oportunas comprobaciones de que la factura es correcta y se corresponde con el material servido por el importe acordado, traslada los datos a su entidad financiera para que proceda a pagarla en el plazo fijado de 90 días.

La entidad financiera contacta a continuación con el proveedor Aluminios ALUsa comunicándole que en el plazo de 90 días la factura será atendida, pero le ofrece la oportunidad de abonársela de forma anticipada, sin esperar a la fecha de vencimiento, previo pago de los costes e intereses correspondientes. Es aquí donde se observa la doble vertiente que el servicio de “confirming” ofrece.

Aunque se pueden dar varias tipologías de “confirming”, nos vamos a referir a las dos más comunes o de mayor relevancia:

- “Confirming” con y sin anticipación de créditos. En el “confirming” con anticipación de crédito la entidad financiera ofrece al proveedor la posibilidad de cobrar la factura con anterioridad al

vencimiento acordado. En este caso el proveedor debería asumir los costes e intereses de dicha operación. En el “confirming” sin anticipación de crédito la entidad financiera no ofrece esta posibilidad.

- “Confirming” con y sin recurso. En el “confirming” con recurso el proveedor no tiene asegurado el cobro de la factura llegado el vencimiento de la misma. Si el cliente no entregó a la entidad financiera el importe, la factura quedará impagada. En el “confirming” sin recurso, quien asume el riesgo de impago es la propia entidad financiera, por tanto el proveedor se asegura el cobro de la factura, con independencia de que el cliente la pague o no.

Respecto a las ventajas que el “confirming” presenta para la empresa que lo contrata se pueden destacar las siguientes:

- La imagen de seriedad y compromiso que transmite a los proveedores.
- Menor coste administrativo, al delegar la gestión de pago de los proveedores.
- Mejora de la posición negociadora con los proveedores.
- Gastos financieros deducibles en el Impuesto sobre Sociedades.

Las ventajas que el “confirming” reporta a los proveedores son las siguientes:

- Liquidez, ya que les permite anticipar el cobro de las facturas.
- Seguridad, ya que el proveedor sabe que va a cobrar por su trabajo.
- Reduce pasivo en el balance.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y Fundación Unicaja