



Confirming. Concepto. Un instrumento de financiación

El Confirming, un instrumento de financiación

Confirming es una marca registrada de Banco de Santander, que en 1991 desarrolló el producto. Se trata de un producto o servicio bancario que ha ido adquiriendo popularidad y hoy en día todas las entidades financieras lo ofertan en su propia cartera.

¿Qué es?

El confirming es un instrumento de financiación para el proveedor y de gestión de pagos para el cliente. No es un servicio de gestión de deudas.

¿Cómo funciona?

Es un servicio de gestión de pagos por el que la entidad financiera puede gestionar total o parcialmente los pagos a proveedores de la empresa contratante (en adelante “cliente”).

El cliente comunica a su entidad financiera la conformidad de las facturas de su proveedor, su cuantía y el pago previsto a sus vencimientos. Normalmente se trata de clientes de reconocida solvencia y que disponen de periodos de pago dilatados (fácilmente superiores a 90 días).

Entonces, la entidad financiera informa al proveedor que recibirá al vencimiento un cheque de esta entidad. Simultáneamente le ofrece la posibilidad de anticipar **sin recurso**, es decir, sin posibilidad de impago, el cobro del pago correspondiente.

Normalmente la comunicación es una carta oferta, en la que la Entidad informa que ha recibido instrucciones de su cliente, de proceder al pago de las facturas en los vencimientos estipulados y ofrece la posibilidad de descontar, sin recurso, su importe. Dado que la operación no tendría sentido si se demorara en el tiempo, habitualmente se establecen canales informatizados de comunicación.

La comunicación no es un compromiso de pago al vencimiento. Dicho compromiso, que garantiza el 100% de la cuantía, se incorpora únicamente en caso de anticipar el cobro.

Ventajas para la Entidad Financiera

Amplía el plazo de financiación de una misma operación, por lo que abarata sus costes de gestión.

Aprovechando el conocimiento directo que la entidad financiera tiene sobre la situación real del cliente, puede ampliar su volumen de operaciones financiando no sólo a su cliente, sino





Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación
Dirección financiera de la empresa
raimon.serrahima.com
www.serrahima.com

Profesor en:
BES laSalle
Business Engineering School
Universitat Ramon Llull
UOC Universitat Oberta de Catalunya
INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO
Miembro de:
aeca ACCID

también al proveedor de éste. Normalmente financiaría únicamente el pago a partir de la fecha del vencimiento. Dado que el cliente dispone de un plazo de pago elevado la probabilidad de que el proveedor desee descontar el cobro es muy elevada. Con este servicio puede financiar la operación de cobro anticipándole los fondos al proveedor.

Así, la entidad puede financiar:

- al proveedor vía descuento de las facturas que se le han de abonar.
- al cliente, mediante póliza de crédito donde se adeuden los cheques a su vencimiento,

Ventajas para el Cliente

Le permite optimizar la gestión de proveedores.

Ahorra costes administrativos tales como emisión y manipulación de cheques, pagarés, letras de cambio, incidencias en domiciliaciones, etc.

Concentra la gestión de tesorería.

Puede pactar compensaciones (comisiones) por la generación de negocio que proporciona a la Entidad Financiera.

Mejora su imagen ante el proveedor.

Ventajas para el Proveedor

Si acepta anticipar el cobro (descuento) dispone automáticamente de una nueva línea de financiación sin posibilidad de impago.

Dispone de una línea de financiación rápida, específica, que no consume endeudamiento y sin recurso.

Al ser cobros en firme puede dar de baja de su balance la cuenta del cliente. Desaparece el riesgo de incobro.

Mejora la tesorería.

Inconvenientes para la Entidad Financiera

Concentra elevado riesgo en un sólo cliente.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business Engineering School

Universitat Ramon Llull

UOC Universitat Oberta de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca ACCID

Inconvenientes para el Cliente

Debe soportar el coste de afianzamiento de los pagos cedidos a la Entidad. Obviamente, asumirá también los costes financieros devengados por la financiación obtenida a partir de la fecha del vencimiento del pago.

Se obliga a trabajar con una Entidad determinada, lo que le supone una pérdida de autonomía.

Inconvenientes para el Proveedor

Debe afrontar el coste financiero del anticipo, aunque, éste suele ser inferior al de un descuento habitual. Este es un “inconveniente” habitual en cualquier financiación obtenida.

Saludos

Raimon

Última revisión: 14 de marzo de 2011.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com
raimon.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.