



Master en Finanzas Corporativas

Modelización Financiera del Confirming como solución a la gestión del circulante en un entorno recesivo para su aplicación a casos prácticos

IL 3 - UNIVERSIDAD DE BARCELONA
Master en Finanzas Corporativas (2.008 - 2.009)

Informe sobre los efectos del Confirming como sistema de pago y financiación sin recurso en las estructuras financieras de las empresas en sus comportamientos como clientes o proveedores de otras empresas.

Se efectuará una modelización financiera en Excel para cuantificar dichos efectos, así como las variaciones de solvencia para cliente y proveedor y ayudar a la decisión de los Directores Financieros.

Título:	Modelización Financiera del Confirming
Fecha:	30-04-2010
Ámbito:	Proyecto del Master en Finanzas Corporativas (Promoción 2008 - 2009) IL3 - Universidad de Barcelona
Autor:	Eugeni Gómez Gutiérrez
Tutor:	Manuel Cabeza Lambán
Documento:	2010 EGG Proyecto Confirming.doc

Barcelona, 30 de abril de 2.010

ÍNDICE

- I. **Introducción y objetivo del Proyecto**
- II. **La Financiación del Circulante**
 - Clasificación de las fuentes de financiación
 - Selección de las alternativas de financiación
- III. **Confirming: Definición, Funcionamiento y Datos Estadísticos**
 - Definición
 - Comparación con otras alternativas
 - Funcionamiento operativo
 - Registro contable
 - Aspectos fiscales
 - Datos estadísticos
 - Relación del Confirming con los criterios de selección de alternativas de financiación
- IV. **La Gestión de la Cartera de Clientes**
 - Conceptos de Riesgo-Cliente
 - Metodología de gestión del Riesgo-Cliente
 - La política de crédito
 - Cobros al contado
 - Gestión de los impagados y morosos y sus costes
 - Datos estadísticos de Efectos Impagados
 - La gestión de cobro de la cartera de clientes
- V. **Análisis Patrimonial y Financiero**
 - Estructura del balance
 - Afectación del Confirming a la Estructura del Balance
 - Ratios
 - Cuantificación de la solvencia empresarial (Modelo Z de Altman)
 - Afectación del Confirming a los ratios financieros
 - Coste de la estructura financiera
- VI. **Modelización Financiera del Confirming**
 - Estructura general del Modelo
 - Resumen de la afectación del Modelo
 - Detalle de las pantallas del Modelo

I.- Introducción y objetivo del Proyecto

Como consecuencia de la crisis financiera internacional que explotó en verano del año 2007 en Estados Unidos y contaminó a todo el sistema financiero internacional en verano del año siguiente, se ha producido un descenso de la liquidez en el sistema y un incremento en el coste de la financiación causado tanto por la propia escasez de liquidez como por el alza en las primas de riesgo que se aplican a los prestatarios en un entorno tan profundo de crisis como el que estamos viviendo.

En el caso español, el comportamiento de la crisis ha sido diferente al resto del mundo debido al elevado endeudamiento privado de la economía española y al modelo propio de crecimiento español del PIB fundamentado mayoritariamente en el sector inmobiliario y en el endeudamiento derivado de este modelo. El sistema financiero español ha financiado este rápido y geoméricamente elevado crecimiento con endeudamiento exterior al no poder hacerlo con el ahorro español. Por ello, ante la parálisis de los mercados de capitales internacionales, se ha producido el efecto añadido de la falta de liquidez del sistema financiero español, debido, repetimos, tanto al cierre casi total de los mercados de capitales como al elevado endeudamiento de la economía española y a la reducción de la solvencia de los prestatarios.

Los altos niveles previos de solvencia de las entidades financieras españolas junto con las elevadas coberturas diseñadas por el Banco de España han permitido que la solvencia de las entidades financieras españolas no haya peligrado tanto como lo han hecho sus homólogas de Estados Unidos, Reino Unido, etc. Sin embargo, también en España se ha producido una desaparición muy importante de la liquidez por el propio proceso de desendeudamiento de la economía española, por el cierre de las fuentes de financiación privada de la banca española y por la bajada de los ratios de solvencia del sector empresarial español que, en general, es un sector poco capitalizado y muy expuesto al endeudamiento ajeno.

En entornos de recesión con situaciones generalizadas de bajada de ventas salen a la superficie las debilidades de las compañías, con afectación a su rentabilidad y solvencia, y se vuelve imprescindible afrontarlas con variables tan mentadas como pueden ser la imaginación, la innovación, la eficiencia y, sobre todo la confianza. Las relaciones fuertes y consolidadas con clientes, proveedores comerciales y proveedores financieros serán vitales para asegurar la viabilidad futura de las compañías. Deberán reforzarse las relaciones de confianza con estas contrapartes y gestionar de manera muy eficiente sus recursos, principalmente los financieros.

Se ha escrito ampliamente sobre esta crisis y se ha hablado profusamente en numerosos foros sobre sus causas y sus posibles soluciones así como sobre los puntos críticos en la gestión financiera de las empresas en el entorno actual. Uno de los temas recurrentes en estos foros ha sido y continúa siendo la gestión de la liquidez y la aplicación de este “bien escaso” a las necesidades de circulante de las empresas. En este contexto, me permitiré en este trabajo presentar el Confirming (“Reverse Factoring” en su acepción en inglés) como el mejor instrumento para mejorar el capital circulante de los clientes y sus proveedores en el ámbito exclusivamente financiero pero también en el puramente administrativo y en el efecto que tiene este instrumento financiero como fórmula de “traspaso” de solvencia desde clientes a sus proveedores y como la mejor vía de acceso a financiación inmediata y a unos costes aceptables para estos últimos.

La relación de los clientes con sus proveedores debe ser considerada como una relación basada en la confianza, a largo plazo y con beneficio mutuo por lo cual en escenarios de crisis como el actual debe dotarse a esta relación de una flexibilidad suficientemente amplia para que permita traspasar solvencia y acceso a financiación desde el cliente al proveedor para asegurar los insumos necesarios para que las empresas pueda seguir con su actividad normal.

Los flujos financieros entre clientes y proveedores son vasos comunicantes reflejados en las correspondientes cuentas de balance y materializados en los días de cobro/pago concedidos entre ellos, los cuales, junto al plazo de los procesos productivos y de existencias, conforman el ciclo financiero de las empresas, el cual debe ser correctamente planificado y gestionado para generar ahorros en los costes financieros. De esta afirmación se deriva otro de los objetivos que intentaremos acometer con este Proyecto: Modelizar la relación financiera entre clientes y proveedores para cuantificar la afectación en necesidades financieras de ambos aplicando el Confirming como medio de pago a proveedores.

Por lo tanto, a lo largo de este Proyecto intentaremos responder a las siguientes preguntas:

- ¿Podemos detectar en un cliente / proveedor la conveniencia de utilizar el Confirming como instrumento financiero para mejorar su balance?. Y, en caso afirmativo, ¿podemos cuantificar los ahorros que se derivan de este instrumento?.
- A través de la relación de los flujos financieros entre clientes y sus proveedores, ¿podemos determinar un precio de equilibrio financiero que permita establecer el precio óptimo del Confirming?.
- ¿Podemos crear un modelo de simulación para clientes y proveedores con el fin de observar los efectos en balance y capital circulante de la implantación de un Confirming?.

Respondiendo a estas preguntas deberíamos ser capaces de:

- A los gestores de las entidades financieras, darles instrumentos de detección de necesidad de Confirming en sus clientes, tanto si actúan como clientes o como proveedores, y argumentos financieros de venta.
- A los clientes, darles argumentos para convencer con datos en la mano a sus proveedores de la bondad del Confirming y de su afectación positiva en sus flujos de caja y balances.
- A los proveedores, darles, a su vez, argumentos cuantificables ante sus clientes para poder eliminar los riesgos de impagos y mejorar sus ratios financieros.

En consecuencia, en este Proyecto vamos a presentar, en primer lugar y con el fin de contextualizar el trabajo, unos fundamentos de financiación del circulante, del concepto teórico del Confirming, de la gestión de riesgos, del análisis patrimonial y de solvencia, relacionándolos con el Confirming, y, por último, concluiremos con la aplicación práctica a la gestión financiera de estos fundamentos teóricos a través de un modelo de simulación apto tanto para los gestores de entidades financieras como para las propias empresas.

II.- La Financiación del Circulante

Cuando hablamos de financiación del circulante nos estamos refiriendo a la financiación del funcionamiento corriente de la empresa y, por tanto, a aquellos medios financieros que nos permiten desempeñar el objetivo de compra, producción y venta de los productos o servicios de la empresa y que aseguran la viabilidad de la empresa y la obtención de beneficios.

Para conocer con exactitud las Necesidades Operativas de Fondos que se derivan de la actividad ordinaria de la empresa hemos de tener en cuenta:

- Importe de los ingresos por ventas: Los componentes relevantes de este concepto son la cantidad de mercancía, el precio por unidad y los plazos de cobro.
- Importe de adquisición de productos para su venta: Depende del objetivo del volumen de ventas (cantidad y precio unitario), del stock del producto y el tiempo de realización del mismo, junto con los plazos de pago que nos conceden nuestros proveedores.
- Gastos que generará la empresa, en cuanto a nóminas, electricidad, teléfono, material de oficina, gastos de representación y desplazamientos, gastos de publicidad, gastos financieros y bancarios, etc. para realizar el objetivo marcado.
- Gastos de financiación: Un último aspecto fundamental a tener en cuenta es la capacidad para devolver la cantidad financiada externamente, ya sea de la financiación propia del circulante como de la parte a corto plazo de las inversiones a largo plazo.

■ Clasificación de las fuentes de financiación

Los distintos medios o recursos de financiación de la empresa pueden clasificarse atendiendo a criterios diversos:

- Financiación Interna o Externa: Según dichos recursos se generen dentro o fuera de la empresa. Y según el origen de la financiación externa, cabe hablar de recursos bancarios y no bancarios.
- Titularidad de la financiación: Según que la titularidad de aquellos corresponda o no a la empresa, se habla de financiamiento propio y ajeno.
- Plazo de vencimiento: Hablamos de financiación a corto, medio y largo plazo (habitualmente, y sin perjuicio de excepciones y matizaciones por sectores, se admite que con un vencimiento no superior al año estamos ante recursos a corto plazo; entre uno y tres años, medio plazo; y más de tres años, largo plazo).
- Destino de la financiación: Según los recursos de que se trate y que financien una u otra porción del activo, nos encontramos ante recursos que financian el circulante (activos de fácil realización, tales como efectivo, cuentas bancarias a plazo menor de un año, inventarios, cuentas por cobrar y demás recursos cuyo flujo normal de realización no exceda de un año), recursos que financian el inmovilizado (elementos del patrimonio destinados a servir de forma duradera a la actividad de la empresa), e incluso, recursos de uso indistinto.

Tipos de financiación a corto plazo:

Vamos a repasar muy someramente los recursos de financiación con la que cuentan las empresas para cubrir sus posibles déficits de Necesidades Operativas de Fondos.

Financiación Externa

- No bancaria

Surge de la propia actividad empresarial, como consecuencia del aplazamiento en el pago de un bien o servicio.

Afecta a:

- Acreedores: trabajadores, administración, transcurso del plazo de un pago a un acreedor.
- Proveedores: crédito comercial que conceden los proveedores, letras de cambio.

- Bancaria

Crédito Puro:

La entidad financiera pone a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y por un plazo prefijado, pagando intereses de la parte efectivamente utilizada. También se conoce como cuenta de crédito, póliza de crédito o línea de crédito.

Es recomendable para empresas con estacionalidad en su facturación, donde podemos encontrar puntas de ventas que tienen que ser financiadas a corto plazo.

Características:

- El importe se destina principalmente a financiar circulante (liquidez de la empresa).
- El plazo máximo normalmente es de un año, con posibilidad de renovación.
- Se pueden aplicar comisiones de apertura, estudio, excedidos, no disponibilidad y cancelación.

Ventajas:

- Sólo se pagan intereses por la cantidad utilizada, mientras que la no utilizada supone unos costes financieros mínimos.

Inconvenientes:

- Normalmente, requiere disponer de garantías.

Descuento:

La entidad financiera avanza al cliente el importe de facturas pendientes de cobro, respaldadas por letras de cambio, pagarés u otros efectos comerciales.

Recomendable cuando en momentos puntuales se necesita liquidez, siempre y cuando la propia empresa y sus clientes sean solventes.

Características:

- El descuento se articula, a menudo, a través de pólizas de crédito constituidas a tal efecto.
- Si descontamos facturas que al final no pagan puntualmente, aparte de tener que hacernos cargo de su importe, tendremos que pagar los gastos derivados de la devolución.

Ventajas:

- Siempre que tengamos facturas pendientes de cobrar nos permite tener recursos para solventar problemas de liquidez.
- Simplifica la gestión del cobro.

Inconvenientes:

- Supone costes elevados para un activo que cobraríamos sin coste a su vencimiento.
- Contabilización complicada.
- El hecho de mantener el crédito en el balance debilita la posición financiera.

Factoring:

Una empresa cede los recibos que ha de cobrar a sus clientes (facturas, recibos, letras, etc.) a una compañía de factoring para que haga las gestiones de cobro en su vencimiento, o avance una parte del importe de los recibos cedidos. En el caso del factoring sin recurso, la entidad financiera asume el riesgo de impago de los clientes.

Recomendable cuando queremos simplificar las gestiones de cobro, necesitamos liquidez y queremos cubrir el riesgo de crédito.

Características:

- Estas operaciones pueden ser realizadas por entidades de financiación o entidades de crédito.
- Apto para todas aquellas pymes que no puedan soportar una línea de crédito.

Ventajas:

- Ahorro de tiempo para la administración de la empresa en cuanto a gestión de clientes y simplificación de la contabilidad ya que el usuario pasa a tener un solo cliente que paga al contado.
- Garantiza el cobro de todos los deudores.
- Disponibilidad anticipada de liquidez.

Inconvenientes:

- Elevado coste.
- La compañía de factoring puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo.
- Pérdida de la capacidad de negociar con los clientes las posibles contingencias, lo que puede perjudicar la relación con éstos.

Confirming:

Servicio ofrecido por entidades financieras consistente en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores, ofreciéndole a estos últimos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

Recomendable cuando se tiene un volumen de compras importante, distribuidas de forma regular a lo largo del año, y con diversificación de proveedores.

Características: El confirming es atractivo para empresas que reúnan una o más de las siguientes características:

- Empresas que tengan diversificados a sus proveedores.
- Empresas que tengan un sistema de pagos complejo.
- Empresas que deseen alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

Ventajas:

- Para el cliente de confirming:
 - Simplifica la gestión de pago.
 - Mejora su imagen ante sus proveedores al estar avalados por una entidad financiera.
 - Evita costes de emisión de pagarés o cheques o manipulación de letras de cambio.
 - Evita incidencias que se producen por la domiciliación de recibos.
 - Evita llamadas de proveedores para informarse por la situación de sus facturas.
- Para el proveedor del confirming:
 - Simplifica la gestión de cobro.
 - Pueden cobrar sus facturas al contado, eliminando prácticamente el riesgo de impago.

Inconvenientes:

- Para el cliente de confirming: coste elevado.
- Para el proveedor de confirming: pierde la iniciativa en el cobro cediéndosela al comprador.

Forfaiting:

Instrumento en el que el acreedor vende un crédito garantizado a una entidad por un precio inferior a su nominal, cobra el importe de la venta y se libera así del riesgo de cobro, dado que ante cualquier problema, el acreedor queda exento de responsabilidades. Es normalmente utilizado en operaciones de comercio internacional y las entidades financieras suelen restringir este tipo de operaciones a aquellas que están respaldadas con un riesgo bancario, como, por ejemplo, créditos documentarios o letras avaladas bancariamente.

Recomendable en exportaciones de gran volumen, en las que queremos liquidez y, sobre todo, queremos liberarnos del riesgo de variaciones de tipos de cambio o, si se trata de países con inestabilidad política, del riesgo país.

Características:

- Puede ser una solución sencilla y barata frente a otras alternativas, para penetrar en mercados considerados como “país de riesgo”.

Ventajas:

- El exportador mejora su liquidez al cobrar al contado.
- El acreedor se libera de cualquier riesgo de variación del tipo de cambio, de inestabilidad política del país del deudor, etc..
- Ahorra costes de administración y gestión de cobros.
- Permite financiar el 100% del importe de la operación.
- Permite ofrecer a los clientes un pago más dilatado que, comercialmente, es una gran ventaja.

Inconvenientes:

- Elevado coste.
- Poca predisposición de los importadores a facilitar una garantía o aval.
- Normalmente, las entidades de crédito sólo hacen estas operaciones por importes elevados.

Crédito Documentario:

Instrumento que se utiliza normalmente en operaciones de comercio internacional. Consiste en un documento emitido por un banco del país del comprador que garantiza a un banco del

país del vendedor, que si este vendedor cumple con las condiciones del crédito documentario, garantizará el pago de la operación, asumiendo, por tanto, el riesgo de crédito por cuenta del importador.

Recomendable cuando, en operaciones internacionales, el comprador y el vendedor quieren cubrir los riesgos derivados de contratos de compra-venta entre empresas desconocidas de países distintos.

Ventajas:

- El vendedor, en caso de que el pago sea aplazado, lo puede financiar con la garantía del cobro.
- Para el comprador, la entidad financiera puede refinanciar la operación.
- Reduce los riesgos, tanto para el vendedor, que se asegura el cobro, como para el comprador, que se cubre de la posible informalidad del vendedor.
- Actúa eliminando los problemas derivados de las diferentes legislaciones entre los países del comprador y vendedor.

Inconvenientes.

- Dado que se trata de una operación complicada en la que intervienen dos bancos de diferentes países, los costes acostumbran a ser elevados.

Financiación interna:

Los fondos se generan desde la empresa, como consecuencia de su actividad. No precisan de aportaciones de capital ni de crédito o préstamo: amortizaciones, provisiones y reservas. Es decir, el propio ciclo financiero de la empresa es autónomo y permite cubrir todo el proceso productivo y de realización de ventas generando recursos tanto para el funcionamiento ordinario como para retribución del capital.

■ **Selección de las alternativas de financiación**

Conocidas las principales fuentes de financiación, es preciso tomar la decisión de elegir entre ellas la que más se adecue a las necesidades de cada empresa. Para ello hay que tener en cuenta los siguientes factores:

1. Cantidad máxima a financiar: No será la misma la elección si de lo que se trata es de financiar las necesidades recurrentes de circulante según el ciclo financiero que cuando se trate de subvenir a una necesidad puntual de tesorería de la empresa.
2. Plazo de amortización: Tratándose de financiación ajena, se refiere a aquel periodo en el cual es posible la devolución de las cantidades exigibles.
3. Existencia o no de un periodo de carencia en el pago de la deuda: plazo inicial de no exigibilidad de la deuda.
4. Coste de la financiación: Es uno de los factores que más influyen. Resulta determinante a la hora de decidir si una inversión debe efectuarse o no, ya que si su coste previsto supera el rendimiento esperado, implicará, normalmente, y salvo que primen otras consideraciones no económicas, que aquélla no se lleve a cabo. En el coste suelen incluirse tanto el tipo de interés, que representa, estrictamente hablando, el precio a pagar por el financiamiento recibido, como las comisiones (de estudio, de apertura, etc.) y otros gastos colaterales (gastos de formalización, de cancelación de la operación, etc.).
5. Periodo de tramitación. Desde la inmediatez, hasta un periodo de meses para la concesión del financiamiento, el plazo podrá ser en muchas ocasiones decisivo a la hora de optar por las diversas fuentes de financiamiento.
6. Riesgo. Se refiere a la mayor o menor probabilidad de devolución de los fondos obtenidos en las fechas convenidas y a las consecuencias que la no devolución acarrearía (pérdida de los bienes o derechos ofrecidos en garantía, responsabilidad de los avalistas, etc.).
7. Garantías exigidas. Pueden ser diversas: real, personal, mixta. Dentro de cada categoría, cabe hablar además de garantías más o menos complejas (prenda, hipoteca, aval, etc.).
8. Variabilidad de la ganancia o de los flujos de renta obtenidos. Si la inversión a efectuar necesita de un plazo de "x" años para que comience a producir renta, será más adecuada una fuente de financiamiento que se ajuste a esta circunstancia, al contemplar, por ejemplo, un periodo de carencia acorde a los plazos previstos.
9. Incidencia en la imagen de la empresa. Por ejemplo, su repercusión sobre una posible venta de la empresa, y por tanto en la capacidad de obtener beneficio.

III.- Confirming: Definición, Funcionamiento y Datos Estadísticos

A continuación, vamos a efectuar un análisis en profundidad del Confirming para que nos ayude a entender este servicio financiero para poder enfocar correctamente su afectación a la modelización financiera.

■ Definición

Se trata de un servicio administrativo-financiero que prestan las entidades financieras a sus clientes y que consiste en la gestión de los pagos de la empresa a sus proveedores ofreciendo a estos últimos la posibilidad de cobrar sin recurso las facturas antes del vencimiento establecido a cambio de unos gastos financieros (tipo de interés y comisión).

En el Confirming intervienen 3 sujetos:

- 1 El cliente: Empresa que cede la gestión de pagos a sus proveedores.
 - Características:
 - Gran volumen de proveedores y pagos.
 - Sistemas de pago complicados.
 - Elevado volumen de compras
 - Gran tamaño y reconocida solvencia
- 2 El proveedor: Suministrador de bienes y servicios al cliente.
 - Características:
 - Normalmente, pequeñas y medianas empresas.
 - Sirven a grandes empresas.
 - Sin embargo, la pluralidad de las empresas proveedoras es muy grande.
- 3 La sociedad de Confirming: Sociedad, normalmente una entidad financiera, que presta los servicios de gestión de pagos, financiación y cobertura de riesgo de insolvencia a Clientes y Proveedores.

El Confirming engloba tres servicios en uno:

- **Gestión de pago del cliente a sus proveedores:** la entidad financiera se encarga de todos los procesos administrativos derivados de la gestión de los pagos a proveedores desde el momento en que la empresa le envía en un fichero informático la relación de las facturas a pagar. Se trata, por tanto, de una externalización administrativa.
- **Financiación a los proveedores:** la entidad financiera ofrece la posibilidad a los proveedores de avanzar los cobros de las facturas que el cliente está gestionando a través de ella.
- **Cobertura de riesgo de insolvencia:** la entidad financiera ofrece a los proveedores la cobertura de riesgo de insolvencia del cliente pagador desde el momento en que se anticipa el cobro de las facturas.

Ventajas para los clientes:

1. Simplificación administrativa: control y archivo de las letras y recibos de proveedores, elaboración de las órdenes de transferencia o cheque, conciliaciones, resolución de incidencias, llamadas, etc., recibiendo, además, información de la entidad financiera.

La función de pagos se reduce al envío de un fichero informático, a partir del cual, toda la gestión administrativa corre por cuenta de la entidad financiera.

2. Permite negociar mejor con los proveedores, siempre que a estos les sean de utilidad las principales ventajas del Confirming que veremos más adelante.
3. Gestión de tesorería: el cliente toma la iniciativa en el pago a proveedores y deja de recibir cargos por recibos y letras pudiendo planificar mejor su tesorería.
4. Control de pagos: lo anterior deriva en que el cliente controla de manera más efectiva los pagos a proveedores y puede seguir mejor la cuentas a pagar porque dependen de él y no de sus proveedores.
5. Ahorro de costes: personal (menos horas/hombre en gestión y atención a proveedores); económicos (gastos de correo, fax, teléfono) y no repercusión de timbres por los proveedores.
6. Mejora de solvencia e imagen: ante sus proveedores, el pago por confirming es una muestra de solvencia y de capacidad de acceso a financiación externa. Los proveedores mejoran la imagen financiera de su cliente y ello permite llegar a acuerdos comerciales más fácilmente.
7. Financieras:
 - a. A través de las bonificaciones sobre la financiación a proveedores que las entidades financieras ofrecen a sus clientes pueden incrementar significativamente los ingresos financieros.
 - b. Además, gracias a las ventajas del Confirming para sus proveedores, las empresas pueden ampliar los plazos de pago a sus proveedores, disminuyendo sus necesidades de financiación del capital circulante.
 - c. Por último, en ocasiones los clientes pueden financiar necesidades puntuales de tesorería derivadas de los pagos a proveedores con cargo a las pólizas de Confirming.

Ventajas para los proveedores:

1. Simplificación administrativa: ahorro en la confección de documentos (letras o recibos), preparación de ficheros y las relativas a los procesos de gestión de cobro.
2. Ahorro de gastos: de personal y económicas por timbres, correo, fax y otros gastos.
3. Acceso fácil y flexible al crédito: es una de las grandes ventajas del confirming ya que permite a los proveedores una financiación inmediata de sus cuentas a cobrar, con la flexibilidad que convenga al proveedor y sin tener que recurrir a los procesos de solicitud de riesgos de las entidades financieras. Con una simple aceptación de la oferta de financiación de la entidad financiera confirmadora, podrá avanzar los cobros de su cliente.
4. La entidad financiera asume la cobertura de insolvencia de su cliente: Por tanto, como la financiación es sin recurso, el proveedor ya puede convertir los saldos de clientes en tesorería sin consumir endeudamiento ajeno, mejorando su liquidez y solvencia a corto plazo.
5. Puntualidad en los cobros: además de poder anticipar los cobros a su demanda, recibirá puntualmente los pagos a su vencimiento ya que es la entidad financiera la que los ejecuta y no el cliente, eliminando, por tanto, posibles retrasos. Únicamente no se efectuaran los pagos al vencimiento si a dicha fecha no hay saldo en la cuenta del cliente.

■ Comparación con otras alternativas

El objetivo de este apartado es comparar el Confirming con los dos instrumentos que conjugan las dos principales características de este producto financiero, la financiación o descuento y el seguro de crédito como cobertura del riesgo de insolvencia.

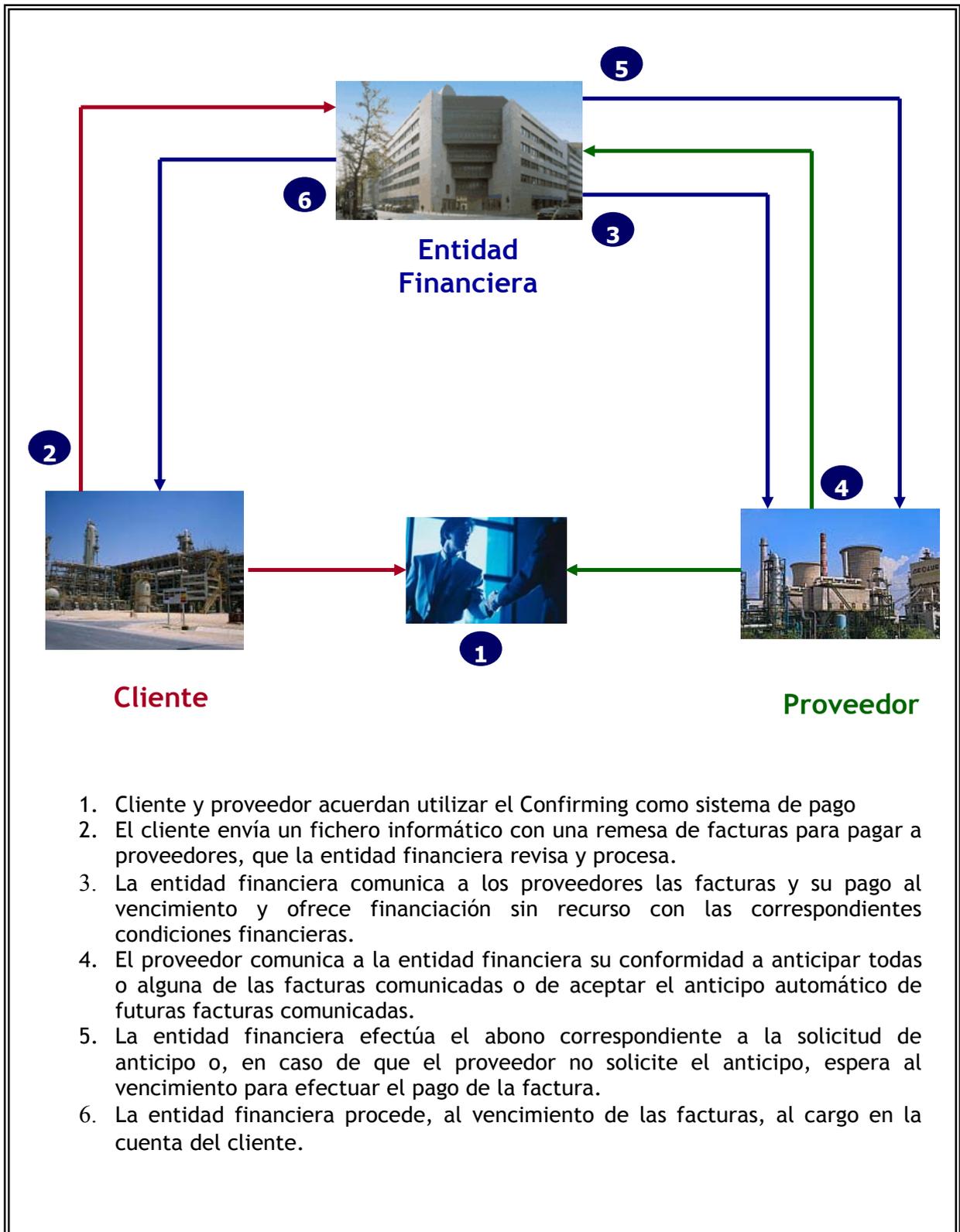
Comparación Confirming - Descuento		
Concepto	Confirming	Descuento
Documento	Fichero informático	Factura, recibo, letra, pagaré, etc.
Gestión de cobro	Íntegra	Simple
Anticipo de fondos	Flexible e inmediata	Flexible pero sujeta a clasificación previa de riesgo
Garantía	Solvencia del deudor - cliente	Solvencia del cedente - proveedor
Asunción riesgo de impago	Sí	No
Prestación adicional de servicios	Sí, gestión de pagos y cobertura de riesgo	No
Gastos	Según prima de riesgo del deudor - cliente	Según prima de riesgo del cedente - proveedor
Control de riesgo de clientes	Asumido por la Sociedad de Confirming	Asumido por el cedente - proveedor
Recobro de impagado	No existe ya que el anticipo es sin recurso	Asumido por el cedente - proveedor

Comparación Confirming - Seguro de Crédito		
Concepto	Confirming	Seguro de Crédito
Concepto legal	Cesión de créditos	Operación de seguro
Gestión de impago	No existe ya que el anticipo es sin recurso y, por tanto, el cobro es inmediato una vez descontado	Normalmente realizada por el cedente - proveedor hasta morosidad definitiva
Indemnización por insolvencia	No existe ya que el anticipo es sin recurso y, por tanto, el cobro es inmediato una vez descontado	Más lenta: porcentaje sobre factura a un plazo determinado y el resto a la declaración de insolvencia del deudor
Prestación adicional de servicios	Sí, gestión de pagos y financiación	No

En referencia a las diferencias entre el Factoring y el Confirming (o Factoring Proveedor) cabe destacar las dos principales:

- Simplicidad administrativa: Mientras que el Factoring implica la manipulación física de documentos, el Confirming se restringe a un mero envío de ficheros informáticos.
- Costes Financieros: al tener que clasificarse en Factoring numerosos deudores de un proveedor, la búsqueda de información es más costosa y las primas de riesgo más altas por la propia diversificación y el desconocimiento de los deudores. En cambio, en el caso del Confirming, la entidad financiera analiza a un solo deudor (más simplicidad de análisis) el cual, además, es un cliente de la propia entidad (más conocimiento) lo que repercute de manera clara en la aplicación de primas de riesgo más bajas afectando directamente a la mejora de los costes financieros para los proveedores.

■ Funcionamiento operativo



■ **Registro contable**

En la descripción del circuito contable que registra las operaciones de Confirming nos vamos a centrar en el caso de envío de remesas y financiación del proveedor, es decir, los servicios principales del Confirming, sin atender a otros tipos de funcionamiento como pueden ser la inversión (recompra por parte del cliente de facturas anticipadas a proveedores con un descuento porcentual) y financiación al cliente (prorrogar el cargo en la cuenta del cliente de determinadas facturas a su vencimiento a cambio del pago de una comisión y unos intereses), los cuales no son relevantes para nuestro proyecto.

En primer lugar, debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- a) El Plan General de Contabilidad vigente hasta 31.12.07 no regulaba expresamente el registro de las operaciones de Confirming desde el punto de vista del cliente a diferencia de otros productos de financiación especializada como es el caso del leasing. El Nuevo Plan General de Contabilidad tampoco recoge el tratamiento de estas operaciones.
- b) Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIFF/NIC) tampoco ofrecen ninguna regulación específica con respecto al Confirming.

Por todo ello, se deberá acudir a las respuestas del ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) a las cuestiones que se le han planteado sobre este tema o temas similares.

Para empezar, el ICAC resuelve ante una consulta lo siguiente: “En relación con la entrega de estas remesas de proveedores, hay que indicar que podrá realizarse la oportuna reclasificación de estos débitos dentro de la cuenta de proveedores, debiendo figurar en cualquier caso estos saldos en el modelo de balance normal incluido en la cuarta parte del Plan General de Contabilidad (PGC) en la partida E. IV.2 “Deudas por compras o prestaciones de servicios” del pasivo, sin perjuicio que se pueda hacer una subdivisión más detallada de esta partida cuando la importancia de su importe lo aconseje para reflejar la imagen fiel”.

Sobre este punto merece la pena hacer los siguientes comentarios:

- a) Cuando la Sociedad de Confirming comunica al cliente que el proveedor ha cedido los créditos a la Sociedad de Confirming, se realiza una reclasificación del saldo de proveedores a una cuenta de acreedores, puesto que la deuda ya no es con el proveedor sino con la Sociedad de Confirming.
- b) No se emplea una cuenta acreedora de entidad financiera por cuanto la Sociedad de Confirming no le está dando ninguna financiación.

Una vez hechas estas puntualizaciones generales, pasamos a detallar el circuito contable de una operación de Confirming desde el punto de vista del cliente, bajo las distintas variantes que pueden darse en este tipo de operaciones:

Por la operación de Confirming desde el punto de vista del cliente:

- Cuando el cliente remite la remesa de facturas a pagar:

Proveedores a Proveedores. Confirming

- Cuando vence la factura y paga a la entidad de crédito:

Proveedores. Confirming a Bancos e instituciones de crédito

En ambos casos puede participar la cuenta de gastos correspondiente a Servicios Bancarios y similares a la que se adeudaría por las comisiones que la Sociedad de Confirming pudiese liquidar por el tratamiento de las facturas (bien en el primer envío, bien en la liquidación del pago) abonándose el importe total a la cuenta.

- Cuando la Sociedad de Confirming comunica que el proveedor ha financiado la/s factura/s:

Proveedores. Confirming a Deudas por operaciones de Confirming

Este asiento también puede realizarse con abono a la cuenta “Acreedores varios”, como realizan muchas empresas actualmente, aunque nos inclinamos por esta cuenta por cuanto, al ser la operación “sin recurso”, esta computará en la CIRBE del cliente y, por ello, resulta más apropiada una cuenta de deudores para que las entidades puedan comparar los riesgos de un cliente con el análisis de su balance.

- Cuando la Sociedad de Confirming cede parte de los beneficios al cliente:

Bancos e instituciones de crédito a Otros ingresos de gestión

Por la operación de Confirming desde el punto de vista del proveedor:

- Cuando la Sociedad de Confirming comunica al proveedor la gestión de pago de las facturas de su cliente, por el importe comunicado:

Clientes. Confirming a Clientes

- Cuando la Sociedad de Confirming, a requerimiento del proveedor, realiza el anticipo sin recurso de las facturas, por el importe anticipado:

Bancos e instituciones de crédito a Clientes. Confirming

■ Aspectos fiscales

Tanto los intereses como las comisiones son gasto fiscalmente deducible.

Desde el punto de vista del tratamiento del IVA, la Dirección General Tributaria en la Ley 62/2003 de 30 de diciembre y en la resolución 1/2004 de 6 de febrero establece que:

Los anticipos de fondos y, en general, cualquier sistema de financiación que incorpore la operación de Factoring, siguen entendiéndose como una operación financiera y exenta de IVA. La cesión de créditos que ampara la operación de Factoring se entiende como una operación instrumental y, por tanto, exenta de IVA pero que no hace entrar en prorrata al cedente dado su carácter meramente instrumental necesario para desarrollar la operación.

Las comisiones que correspondan a servicios de gestión, administración, asunción de riesgos, etc. están sujetas y no exentas de IVA.

A continuación resumimos en un cuadro las principales consideraciones relativas al IVA:

Servicio	Contraprestación	Consideración a efectos de IVA
Anticipo de fondos u otra financiación	Intereses	Sujetos y Exentos
Asunción riesgo de crédito	Comisiones	Sujetos y no exentos
Estudio, apertura, etc.	Comisiones	Sujetos y no exentos
Gestión de pago	Comisiones	Sujetos y no exentos

■ Datos estadísticos¹:

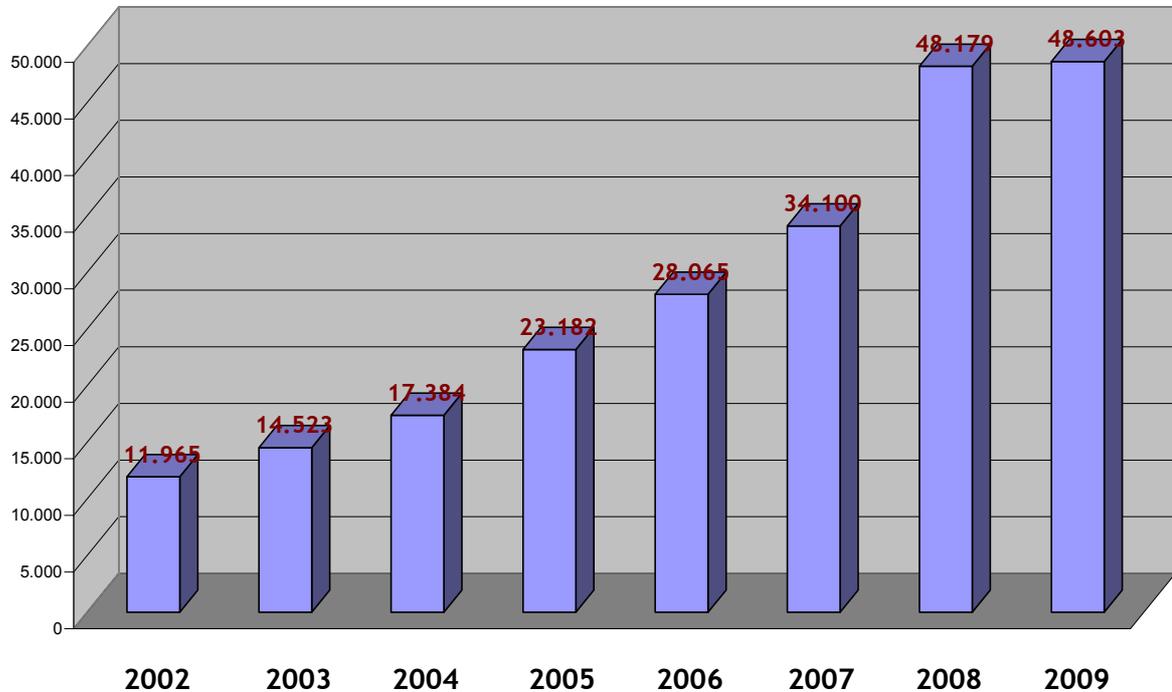
Datos generales:

Analizaremos en el primer cuadro la serie histórica de anticipos realizados en el período 2002 - 2009 para después analizar en más detalle la variación interanual y acumulada del último período con datos, el año 2009:

Inversión anual en Confirming (millones €)			
Año	Inversión	% Variación Interanual	% Variación Acumulada
2002	11.965		
2003	14.523	21,38%	21,38 %
2004	17.384	19,70%	45,29 %
2005	23.182	33,35%	93,75 %
2006	28.065	21,06%	134,56 %
2007	34.100	21,50%	185,00 %
2008	48.179	41,29%	302,67 %
2009	48.603	0,88%	306,21 %

¹ Fuente: Asociación Española de Factoring

Inversión anual en Confirming (millones €)



	Incremento interanual en Confirming		
	31/12/2009	31/12/2008	% Variación
Ordenes de Pago Gestionadas	104.872.023	113.679.047	- 7,75 %
Anticipos realizados	48.603.468	48.179.103	+ 0,88 %
Porcentaje de financiación	46,35 %	42,38 %	+ 9,37 %
Inversión media	11.145.788	10.037.298	+ 11,04 %
Inversión viva a final de año	14.044.426	11.977.450	+ 16,92 %

Analizando estos datos podemos observar una ralentización en las órdenes de pago gestionadas a través de Confirming, lo cual es un signo claro de la recesión en que estamos inmersos que causa una disminución de la actividad económica. Sin embargo, y debido a las restricciones crediticias y a la necesidad de liquidez de las empresas proveedoras, observamos un incremento en todas las partidas referidas a la financiación, siendo especialmente relevante el incremento en más de 9 puntos porcentuales del porcentaje de anticipos sobre órdenes gestionadas y el crecimiento de dos dígitos tanto de la inversión media como de la inversión viva a final de año, esta última provocada quizás por un alargamiento en los períodos de pagos a proveedores, ya que casi dobla el crecimiento del porcentaje de financiación.

Datos sectoriales:

A continuación estudiaremos la participación de los diferentes sectores económicos en la gestión de pagos a proveedores. A causa de la falta de datos concretos para Confirming, trabajaremos con los datos correspondientes a todas las modalidades de Factoring (incluido el Confirming):

% sobre el total del Volumen de cesiones por sectores de actividad (miles de euros)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	% Var. 2009/2002
Industrias manufactureras	33,58	26,04	26,91	23,16	17,83	29,43	26,70	23,37	-30,41%
Otros servicios	11,56	12,40	23,49	19,26	20,07	17,48	23,42	18,82	62,80%
Comercio y reparaciones	12,28	13,07	15,07	17,26	17,41	17,07	15,44	17,39	41,61%
Construcción	18,05	21,31	14,02	13,58	16,46	17,32	15,58	15,51	-14,07%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	14,38	11,23	9,35	7,45	8,23	7,75	8,82	10,98	-23,64%
Producción y distribución de energía, electricidad, gas y agua	1,93	3,68	5,82	8,33	4,01	3,84	4,15	7,06	265,80%
Industrias y suministros médico-hospitalarios	4,66	10,57	3,31	7,84	10,68	2,85	2,13	2,20	-52,79%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1,77	0,64	0,76	0,63	0,79	2,00	2,47	1,95	10,17%
Industrias extractivas	1,52	0,87	0,85	1,20	3,55	1,05	0,58	1,73	13,82%
Pesca	0,16	0,02	0,07	0,09	0,13	0,31	0,43	0,76	375,00%
Hostelería	0,10	0,16	0,37	1,22	0,86	0,89	0,29	0,23	130,00%
Total	100								

Datos por Comunidad Autónoma:

También recogemos en este apartado las cesiones totales de Factoring:

% sobre el total del Volumen de cesiones por Comunidad Autónoma	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	% Var. 2009/2002
Andalucía	4,00	5,23	5,81	6,24	6,44	5,60	6,86	7,02	75,50%
Aragón	1,05	1,11	1,07	1,35	1,45	1,13	1,35	1,18	12,38%
Asturias	1,56	2,86	2,57	0,99	0,92	0,86	0,91	1,40	-10,26%
Baleares	1,13	0,77	1,06	1,07	1,03	1,11	1,81	2,70	138,94%
Canarias	0,58	0,87	1,11	1,09	1,29	1,16	1,05	1,44	148,28%
Cantabria	0,19	0,18	0,34	0,18	0,42	0,30	0,39	0,38	100,00%
Castilla-La Mancha	1,18	1,20	1,23	1,20	1,19	1,54	1,65	1,61	36,44%
Castilla-León	2,36	2,38	3,05	2,52	3,05	2,04	2,77	3,14	33,05%
Cataluña	29,39	28,33	27,15	22,67	22,01	22,33	23,37	20,47	-30,35%
Extremadura	0,35	0,23	0,32	0,26	0,26	0,24	0,40	0,42	20,00%
Galicia	1,25	1,25	1,97	2,35	2,49	3,58	3,56	4,24	239,20%
Madrid	48,06	42,76	39,70	44,49	45,68	46,90	41,04	40,38	-15,98%
Murcia	0,53	0,74	0,79	1,04	0,92	0,75	0,82	1,09	105,66%
Navarra	0,48	1,17	1,94	1,12	1,04	0,69	1,21	1,26	162,50%
La Rioja	0,31	0,44	0,25	0,11	0,20	0,28	0,38	0,39	25,81%
Valencia	3,31	5,50	4,88	5,23	5,45	5,44	5,28	5,64	70,39%
País Vasco	4,27	5,00	6,76	8,10	6,16	6,05	7,13	7,24	69,56%
Total	100								

Relación entre el Factoring y el PIB 2002-2009²:

Datos en millones de euros.

	PIB a precios corrientes	% Incr. PIB s/año ant.	Cesiones de Factoring	% Incrto. Cesiones Factoring s/año ant.	% cesiones Factoring s/PIB
2002	729.206	7,13	31.709	24,52	4,35
2003	782.531	7,31	37.486	18,22	4,79
2004	840.106	7,36	45.503	21,39	5,42
2005	905.455	7,78	58.024	27,52	6,41
2006	980.954	8,34	67.477	16,29	6,88
2007	1.050.595	7,10	82.902	22,86	7,89
2008	1.088.502	3,61	105.570	27,34	9,70
2009 (estimado)	1.049.051	(3,62)	104.223	(1,28)	9,93

² Fuente: Eurostat y A.E.F.

■ **Relación del Confirming con los criterios de selección de alternativas de financiación**

Una vez efectuada la descripción detallada del Confirming procederemos en este punto a relacionar este producto con las alternativas de financiación presentadas en el apartado de Financiación del Circulante, con el objetivo de comprobar que este producto cumple de manera óptima con las condiciones de selección de fuentes de financiación por parte de los proveedores que necesitan financiar sus ventas:

1. *Cantidad máxima a financiar*: se ajusta a las necesidades de financiación del proveedor 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. *Plazo de amortización*: coincidirá con el vencimiento de las facturas.
3. *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.
4. *Coste de la financiación*: el coste de esta financiación puede ser más elevado que el coste del descuento comercial, pero será inferior al que se pueda aplicar en el caso de un Factoring. Además, respecto al descuento, hay que tener en cuenta que la financiación es sin recurso y que, por tanto, en el coste financiero se incluye una “prima” por la cobertura del riesgo de crédito. Además desaparecen los gastos colaterales como comisiones de estudio, gastos notariales, etc. y sólo se paga por lo que se utiliza.
5. *Periodo de tramitación*: Inmediato desde el momento en que el proveedor decide financiar una factura.
6. *Riesgo*: No existe ningún riesgo para el proveedor por cuanto el descuento es sin recurso.
7. *Garantías exigidas*: No hay ninguna garantía que se demande del proveedor para financiar. El estudio de la solvencia para proceder a la financiación recae en el cliente-deudor y, por tanto, para el proveedor no hay ninguna garantía necesaria, ni personal ni real.
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. *Incidencia en la imagen de la empresa*: 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.

IV.- La Gestión de la Cartera de Clientes

En este apartado vamos a analizar, desde el punto de vista del proveedor, todos los detalles de la gestión de su cartera de clientes, tanto desde el punto de vista administrativo, como desde el punto de vista de riesgo, aspecto en el cual el Confirming toma una importancia capital como instrumento de financiación y cobertura del riesgo de insolvencia.

La partida de clientes del balance es una partida que afecta sobremanera a la estabilidad diaria (tesorería) y a la estabilidad estructural (cuenta de resultados) de las empresas y, además, determina su estructura financiera. Esta partida está directamente relacionada con los plazos de cobro y con las políticas comerciales de las empresas.

Las políticas comerciales de las empresas, reflejadas en las partidas de clientes, afectarán directamente a los resultados a través de la rentabilidad derivada de los créditos a clientes, normalmente sin remuneración alguna, pero también a su propia solvencia por los riesgos de impago que se derivan de estas políticas comerciales. Por lo tanto, se convierte en crítica la gestión del binomio rentabilidad-riesgo desde la óptica de los proveedores.

El objetivo de la gestión del riesgo-cliente es implícitamente controlar la rentabilidad del cliente y tratar de mitigar los posibles efectos devastadores en la misma de los morosos, impagos e irrecuperables.

■ Conceptos de Riesgo-Cliente

El crédito a clientes es el volumen de fondos necesario para poder financiar el tiempo que transcurre entre el momento en que se da un pedido en firme por parte del cliente y el momento en que disponemos del dinero para cancelar la deuda.

Se da la paradoja que la partida de clientes se considera académicamente una partida del Activo Corriente financiada con el Pasivo Corriente pero que, sin embargo, hay un saldo que permanece constante a lo largo del tiempo por exigencias del mercado. Es decir, hay un saldo de carácter permanente que debería, en rigor, ser financiado a largo plazo. Esta situación paradójica de mantener un saldo permanente en la cuenta de clientes, aunque con una rotación interna de clientes particulares elevada, puede provocar que algunas empresas tengan problemas permanentes de tesorería o padezcan disminuciones espectaculares de las rentabilidades de sus clientes.

Los saldos de clientes son un activo muy importante para las empresas pero que consumen financiación por el plazo de crédito real concedido y para los cuales, además, se requiere un estudio profundo de las necesidades de su financiación desde el punto de vista del circulante y también de la financiación permanente. Esta criticidad en la gestión de la partida de clientes nos lleva a considerar crucial en la gestión interna de las empresas la gestión concreta y específica del riesgo-cliente.

El riesgo-cliente lo podemos clasificar en:

1. Riesgo de solvencia (No Sistémico): Capacidad del cliente de hacer frente a sus compromisos de pago. Es un riesgo a priori y que, por tanto, debe ser debidamente analizado cuando se otorga crédito a un cliente. Si un cliente nos plantea como sistema de pago el Confirming ya nos da señales muy claras de su solvencia.

2. **Riesgo Jurídico (No Sistémico):** Originado por los posibles conflictos judiciales derivados de discrepancias con los clientes. Para evitarlos cabe ser muy rigurosos desde las ópticas legal y jurídica cuando se redacten todos los contratos y documentos en los que se base la relación con los clientes.
3. **Riesgo Administrativo (No Sistémico):** Se deriva de disfunciones en los procedimientos administrativos internos (facturas mal cumplimentadas, descuentos no aplicados, errores en el envío de documentación a los clientes, etc.) que pueden provocar retrasos en los cobros que dilatan en el tiempo los plazos de pago por causas no imputables a los clientes. El Confirming elimina el riesgo administrativo interno de la gestión de los cobros a clientes ya que estos pasan a ser gestionados por una entidad financiera especialista, con lo que el error administrativo total se puede reducir considerablemente.
4. **Riesgo Comercial (Sistémico):** Es el componente del riesgo-cliente que nace una vez realizada la operación comercial y que está sujeto a cambios en el entorno económico (alzas de tipos de interés, variaciones en los tipos de cambio, etc.) o en la liquidez y solvencia de los clientes. Este es el riesgo que puede ser cubierto totalmente con instrumentos financieros como el Confirming.

■ Metodología de gestión del Riesgo-Cliente

La gestión del Riesgo-Cliente se basa en cuatro etapas fundamentales:

- **Identificación:** Recoger información suficiente para conocer la capacidad financiera del cliente y establecer mecanismos de actualización que ayuden en la posterior fase de Control. Como hemos mencionado anteriormente, el Confirming nos puede evitar tener que buscar mucha información (costosa en tiempo y en dinero) ya que una entidad financiera ya ha realizado esta tarea por nosotros anteriormente.
- **Análisis:** Detectar los hábitos y la capacidad de pago del cliente a través del análisis de la información disponible. Igualmente, la fase de análisis se ha realizado a priori por la entidad de Confirming.
- **Aceptación:** Asignar límite de riesgo al cliente para la venta a crédito (importe y plazo) o denegarlo si el análisis es desfavorable. La fase de aceptación y asignación de crédito nos viene en gran medida facilitada por el Confirming aunque, sin embargo, debemos clasificar también al cliente porque hemos de prever que la línea de Confirming del cliente pueda estar llena o cualquier otra eventualidad que pueda surgir.
- **Control:** En base a la asignación de riesgo al cliente empieza la fase de control y seguimiento del límite y plazo concedido así como de aquellas circunstancias que puedan afectar a la clasificación del riesgo. Independientemente de las ventas cubiertas con Confirming debemos tener la higiene de ir controlando las ventas a los clientes.

Para reducir e, incluso, eliminar el riesgo de crédito existen una serie de instrumentos que relacionamos someramente a continuación:

- Seguro de crédito: no elimina totalmente el riesgo ya que solamente cubre un porcentaje de la cantidad vendida. Normalmente incorpora también servicios adicionales de información comercial y de gestión de riesgo.
- Factoring: la empresa cede sus créditos a una sociedad de factoring que se encargará de la gestión de los cobros y que, a su vez, permite la financiación y asume el riesgo de insolvencia, a cambio de la remuneración de unos intereses y comisiones.
- Confirming: ya comentado profusamente con anterioridad.

■ **La política de crédito**

Las políticas de crédito de las empresas no son exclusivamente de carácter financiero sino que han de estar diseñadas juntamente con la Dirección Comercial por el impacto en las ventas que pueden tener. La experiencia nos dice que, uno, cuando se incrementa el rigor en las políticas de crédito las ventas sufren un descenso más acentuado que el incremento en el nivel de exigencia y, dos, que a partir de un determinado nivel de exigencia se produce un crecimiento de la rentabilidad por las ventas debido al impacto en la contención de riesgos eliminando las pérdidas derivadas, pero que, sin embargo, a partir de un cierto volumen de disminución de ventas, la rentabilidad empieza a decrecer.

Para la gestión de la cartera de clientes es conveniente seguir la conocida Ley de Pareto concentrando el primer nivel de análisis en el 20 % de los clientes que aportan el 80 % del volumen de ventas.

Los clientes, previamente seleccionados vía Pareto, los podemos clasificar en:

- Los que pagan puntualmente
- Los que demoran el pago

Ante una clasificación de riesgos de estos clientes y ante la necesidad de cortar el crédito o concederlo, nos encontramos con las siguientes consecuencias:

TIPOLOGÍA CLIENTE	ACTUACIONES	
	OTORGAR CRÉDITO	DENEGAR CRÉDITO
Pagan puntualmente	Mejora la Rentabilidad	Pérdida de ventas y beneficios
Demoran el pago	Genera más gasto por demoras	Pérdida de ventas y beneficios

Ante estos escenarios queda claro que para los clientes que pagan puntualmente se puede establecer una decisión rápida de riesgo, identificando la posibilidad de dar más crédito y evitando la denegación y, sin embargo, para los clientes que demoran el pago es necesario efectuar unas simulaciones para ver el impacto que cada decisión tenga en la rentabilidad del cliente.

■ Cobros al contado

Generalmente las empresas conservadoras y con aversión al riesgo utilizan el pronto pago como única política comercial con aquellos clientes con los que no quieren asumir ningún riesgo comercial. En estos casos consiguen eliminar totalmente el riesgo de impago de sus ventas pero a cambio penalizan fuertemente su cuenta de resultados dado que los descuentos que normalmente se conceden a clientes suelen ser suficientemente elevados como para que estos accedan a pagar al contado sus compras.

Como concepto general el descuento por pronto pago debería ser equivalente al ahorro financiero que se produce en la empresa en función de los días reales de adelantamiento del pago. Todo lo que excediese de este coste financiero podría ser considerado como la prima de riesgo del cliente en cuestión y, por tanto, equivaldría al coste de la cobertura de insolvencia.

Una de las fórmulas que se suelen aplicar para calcular el descuento por pronto pago es la siguiente:

$$DPP = [CRF \times DD] / [365 + (CRF \times DD)]$$

Donde:

DPP: Descuento Pronto Pago, en %

CRF: Coste Real Financiero³

DD: Días de Descuento

Esta fórmula, como vemos, ya trata de equilibrar el porcentaje del descuento por pronto pago con el coste financiero de la empresa.

Veremos ahora el impacto anualizado (TAE) de un descuento por pronto pago con un ejemplo concreto:

DPP = 2 %

Importe Factura: 5.000 €

DD = 90 días

Con estas premisas el importe neto de la factura queda en 4.900 €, una vez descontado el 2 % (100 €) del descuento por pronto pago. Si aplicamos a estos datos la fórmula de cálculo de la Tasa Anual Equivalente (TAE) nos dará el siguiente resultado:

$$[((\text{Importe total}/\text{Importe Neto})^{365/\text{DD}})-1] \times 100$$

$$[((5.000/4.900)^{365/90})-1] \times 100 = 8,54 \%$$

³ El Coste Real Financiero correspondería al Coste Financiero Ponderado en función del Coste Financiero de cada instrumento (Póliza de crédito, descuento,...) y de su porcentaje de utilización.

Es decir, vemos que del descuento por pronto pago del 2 % se deriva una TAE del 8,54 % que el director financiero de la empresa debería tener en cuenta.

■ Gestión de los impagados y morosos y sus costes

Dado que el Confirming es un instrumento financiero que facilita financiación acompañada de la cobertura del riesgo comercial a las empresas, para poder comparar el coste de este instrumento cabe tener presente cual es el impacto de los impagados en los gastos financieros de las empresas. Por ello, en este apartado vamos a realizar una aproximación al cálculo del coste de los impagados y al cálculo del colchón financiero de tesorería necesario para atender estos imprevistos.

Cálculo del coste de los impagados:

Desde la perspectiva de la rentabilidad de los clientes el impacto de los impagados no se produce únicamente en el caso de que el cliente deje de pagar definitivamente sus deudas con todo lo que ello implica (implicaciones administrativas, legales, etc.), sino que también hay un impacto en la rentabilidad antes de esta insolvencia definitiva (demoras, cambios de rentabilidad inesperados vía descuentos forzados, impagados parciales, etc.). En muchas ocasiones el desconocimiento del impacto de estos “otros” gastos provoca que se siga vendiendo al cliente aun cuando no sea en absoluto rentable y no se contemple esta casuística desde una óptica de riesgo-cliente.

El coste total de los impagados (devoluciones) se compone de tres elementos estructurales y dos coyunturales:

Costes estructurales:

- Impacto sobre el coste de estructura: Este impacto se define como el incremento en las partidas de clientes derivado de la menor rotación y conversión en tesorería de la cartera de clientes que afecta directamente a la estructura de balance reduciendo la solvencia a corto plazo y afectando claramente a la liquidez.
- Efectos sobre la necesidad de mayor financiación: El saldo remanente en la partida de clientes causado por las demoras en los pagos crean una necesidad de financiación sobrevenida y frecuentemente no planificada que nos hace incrementar nuestras necesidades de financiación con los efectos financieros en los pasivos que afectarán a la rentabilidad incrementando nuestros costes financieros.
- Efecto sobre las comisiones bancarias: Directamente derivado de los costes que aplican las entidades financieras por las devoluciones de efectos, pagarés y recibos de los clientes, que, además, suelen ser unos gastos elevados que tienen gran impacto sobre la rentabilidad.

Costes coyunturales:

- Efectos de descubierto en cuenta corriente
- Efecto sobre la retención en cuentas de ahorro

Para reducir el ámbito de análisis y concretar nuestro enfoque vamos a focalizar nuestra atención en los costes estructurales toda vez que los coyunturales son de más difícil generalización ya que hay mucha dispersión en las empresas, tanto sobre los descubiertos en cuenta corriente (ya que el uso de la cuenta de crédito se ha generalizado para asumir estos

costes como más financiación) como sobre la retención en cuentas de ahorro (ya que también tienen un comportamiento muy dispar y no son tan directamente cuantificables).

Cálculo del colchón financiero de tesorería:

Mediante el cálculo de este colchón financiero que implica el mantenimiento de un saldo mínimo de tesorería para atender las devoluciones se producirá un ahorro en las comisiones por descubierto y máximo excedido así como en el coste financiero del saldo que se hubiese necesitado financiar de no tener el colchón de tesorería.

Para calcular el colchón financiero, deberíamos contar con las siguientes variables:

1. Saldo vencido de partidas pendientes de cobro
2. Porcentaje de impagados: en base a la experiencia histórica de la propia empresa o a través de indicadores de impagos correspondiente al sector o zona de actuación de la empresa se debería ser capaz de establecer un porcentaje de impagados sobre la facturación, el cual además, debería ajustarse por tramos de días transcurridos desde los vencimientos de los distintos efectos. Por ejemplo:
 - Hasta 15 días: 5 %
 - Hasta 30 días: 3 %
 - Hasta 60 días: 2 %
 - Más de 60 días: 1 %
3. Coste de los impagos: corresponde a las comisiones por impago que nos van a adeudar las entidades financiera cuando se produzca la devolución. Son datos que los directores financieros deben conocer de sus proveedores financieros y que pueden ser ponderados según los efectos en gestión de cobro a través de las distintas entidades financieras.

■ **Datos Estadísticos de Efectos Impagados**

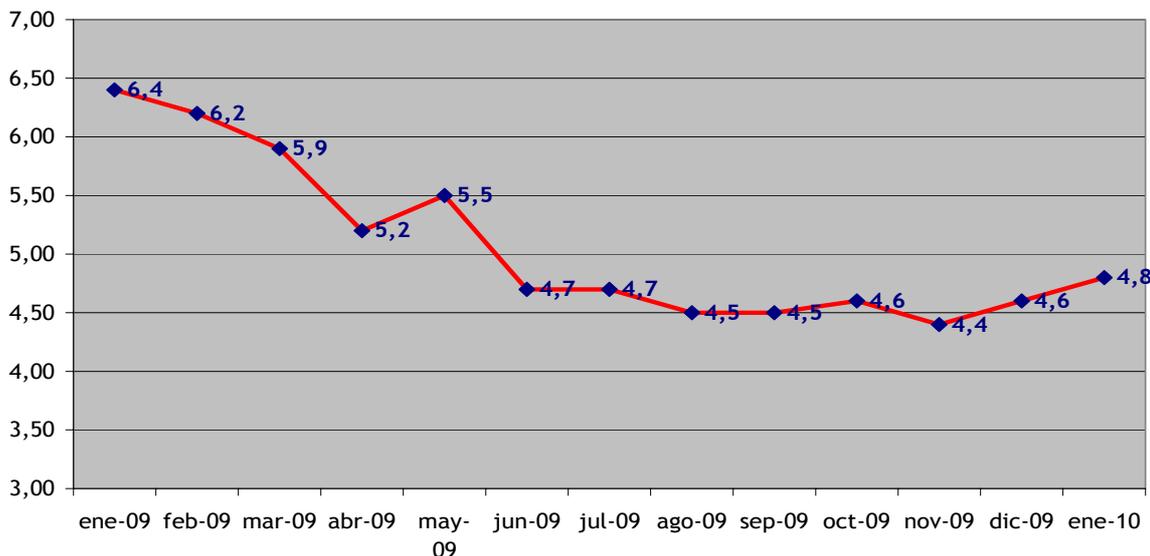
Con el objetivo de tener una orientación del cálculo del porcentaje de impagados para que nos ayude en el cálculo genérico del coste de los impagados y en el del colchón financiero pasamos a continuación a describir brevemente los resultados de la Estadística de Efectos de Comercio Impagados correspondientes a los datos de enero 2.010 y publicados por el Instituto Nacional de Estadística el 15 de marzo de 2.010:

Efectos Vencidos e Impagados (Enero 2.010) ⁴	Total
Número de efectos vencidos	8.771.532
Importe efectos vencidos (Millones Euros)	19.544
Número de efectos impagados	416.871
Importe efectos impagados (Millones Euros)	745
Importe medio efectos vencidos (Euros)	2.228
Importe medio efectos impagados (Euros)	1.787
Porcentaje Número Efectos Impagados	4,75 %
Porcentaje Importe Efectos Impagados	3,80 %

⁴ Incluye tanto los efectos al descuento como los tomados en gestión de cobro

A continuación, para contar con una visión histórica, presentaremos una serie temporal correspondiente al Porcentaje de efectos impagados en el período comprendido entre enero 2.009 y enero 2.010:

Porcentaje de efectos impagados sobre vencidos



Finalmente, para completar este análisis estadístico, analizaremos los efectos vencidos e impagados por Comunidades Autónomas a enero 2.010:

	Efectos vencidos		Efectos Impagados		% impagados	
	Número	Importe	Número	Importe	Núm	Imp
Andalucía	549.578	1.487.193.571	26.680	61.096.621	4,9	4,1
Aragón	266.078	596.451.001	10.543	24.626.723	4,0	4,1
Asturias	157.994	390.265.891	6.154	10.054.563	3,9	2,6
Baleares	72.871	169.228.749	4.017	12.662.476	5,5	7,5
Canarias	72.079	223.162.131	3.698	11.764.701	5,1	5,3
Cantabria	60.529	169.275.952	2.829	5.670.521	4,7	3,3
Castilla León	254.652	691.029.476	9.029	21.273.167	3,5	3,1
Castilla La Mancha	212.326	550.057.086	9.263	28.651.962	4,4	5,2
Cataluña	3.025.176	5.005.624.886	157.492	184.126.207	5,2	3,7
Com. Valenciana	1.024.361	2.075.294.915	49.362	100.492.287	4,8	4,8
Extremadura	68.412	213.894.641	3.478	8.697.100	5,1	4,1
Galicia	443.568	1.074.806.334	16.253	42.136.924	3,7	3,9
Madrid	1.535.593	4.257.810.081	79.849	139.758.383	5,2	3,3
Murcia	227.330	627.388.162	10.401	28.109.619	4,6	4,5
Navarra	195.978	459.390.602	6.052	15.982.459	3,1	3,5
Pais Vasco	518.517	1.373.823.414	18.437	44.098.839	3,6	3,2
Rioja	83.098	174.273.212	3.237	5.491.784	3,9	3,2
Ceuta y Melilla	3.392	4.589.590	97	142.240	2,9	3,1
Total	8.771.532	19.543.559.694	416.871	744.836.576	4,8	3,8

■ La gestión de cobro de la cartera de clientes

Los volúmenes y los plazos de venta a clientes determinan la cifra teórica de saldos de clientes pendientes de cobro. El proceso de cobro es el motor que proporciona la liquidez natural de la empresa y, por tanto, uno de los objetivos principales es mantener una sistemática de cobro que acelere al máximo la materialización de las deudas de los clientes.

Las características que ha de reunir un buen proceso de cobro son:

- Retrasos mínimos entre los plazos teóricos de venta y los plazos reales de cobro. Con el Confirming se eliminan totalmente los retrasos.
- Utilización del instrumento de cobro más adecuado teniendo en cuenta:
 - Tipología del cliente: para clientes en los que debemos concentrar muchas ventas puede ser interesante utilizar el Confirming
 - Dependencia con el cliente
 - Incidencia de la morosidad e impagos: financiando las facturas de Confirming desaparece la morosidad y los impagos.
 - Coste del medio de cobro. Confirming es un medio de cobro más caro pero con el servicio de valor añadido que representa la cobertura total del riesgo de crédito.
- Canales de cobro adecuados al tipo de negocio de la empresa.

Los problemas que se pueden ocasionar derivados de la gestión de los flujos de cobros y que afectarán directamente a las Necesidades Operativas de Fondos son los siguientes:

- Procesos internos de facturación
- Medios, canales e instrumentos de cobro utilizados: hay instrumentos, como, por ejemplo, los cheques que incorporan días de valor debido a su negociación.
- Hábitos de pago de los clientes: por la fijación de “días de pago” fijos al mes que retrasan los días de pago del cliente.
- Prórrogas y cambios de fechas solicitados por los clientes
- Impagos: además la empresa debe ser ágil en la recuperación de los impagos para no incurrir en costes elevados e, incluso, en la afectación total de un cliente.

Cualquier retraso en los plazos de cobro desde el plazo teórico de cobro implicará un coste financiero para la empresa para financiar los días de necesidad adicional de financiación.

V.- Análisis Patrimonial y Financiero

En este apartado vamos a sentar las bases sobre las que se sustentará el Modelo. Nos interesa principalmente el análisis de la liquidez y la solvencia a corto plazo, así como aquellos indicadores que afecten a la gestión del ciclo financiero a corto plazo de las empresas (cobros, pagos y existencias).

En primer lugar, daremos un vistazo a la estructura del balance para, posteriormente, centrarnos en la descripción de los diferentes ratios que nos ayudarán en el análisis.

■ Estructura del balance

El balance representa la situación económica y financiera de la empresa en un momento dado. Se confecciona al finalizar el ejercicio y es el resultado de un registro contable discontinuo. Es la suma a una determinada fecha de los saldos correspondientes a las distintas cuentas que han sido utilizadas para la representación del patrimonio empresarial.

En el activo del balance aparecen las inversiones y en el pasivo las fuentes de financiación. Por ello, en el caso que nos ocupa de analizar el impacto del Confirming en las empresas deberemos fijarnos en el activo, cuando estudiamos la empresa proveedora, y en el pasivo, cuando lo hacemos respecto a la empresa cliente.

Pasamos a describir muy someramente las principales partidas del pasivo y del activo con las que contaremos para preparar el modelo:

1. Activo:

1.5. No Corriente: Estos activos están destinados a asegurar la vida de la empresa, su permanencia a largo plazo y, por tanto, está formado, a su vez, por elementos permanentes que no se destinan a la venta más que en caso de procesos de liquidación. Su coste se recupera a través de la política de amortizaciones que extrae recursos del activo corriente para este fin, convirtiéndose poco a poco en liquidez. En este estudio no vamos a desglosar a menor nivel las partidas del Activo No Corriente ya que este desglose no tendría efectos en los resultados del proyecto.

1.6. Corriente: Son aquellos activos que permiten la actividad objetivo de la empresa, es decir, los que permiten cubrir el ciclo de explotación necesario para el funcionamiento a corto plazo de la empresa. Se convierte en liquidez a través de los procesos de venta y cobro, los cuales, normalmente, son períodos cortos de tiempo. Las principales partidas son, de mayor a menor liquidez:

1.6.1. Disponible: Para nuestro proyecto incluirá todo el efectivo en manos de la empresa, tanto el plenamente líquido como aquellas inversiones financieras realizables inmediatamente.

1.6.2. Realizable: incluye las partidas de clientes y otros deudores y, para efectuar los análisis correspondientes, separaremos entre Deudores Comerciales y Deudores No Comerciales

1.6.3. Existencias: representado por todos los capítulos de existencias (terminadas, en curso, etc.).

2. Pasivo:

2.5. Patrimonio Neto: corresponde a los Fondos Propios de la empresa e incluye tanto el Capital Social como las reservas.

- 2.6. Pasivo No Corriente: incluiremos en este apartado todo el exigible a Largo Plazo sin separar las partidas entre deuda bancaria y empresas del grupo
- 2.7. Pasivo Corriente: para el pasivo corriente diferenciaremos entre:
- 2.7.1. Deuda bancaria: aquella deuda ajena a corto plazo remunerada.
 - 2.7.2. Acreedores Comerciales: aquellos acreedores relacionados directamente con la actividad comercial de la empresa.
 - 2.7.3. Acreedores no comerciales: cualquier otro acreedor de la empresa diferente de los comerciales, como, por ejemplo, administraciones públicas, etc.

La estructura ideal de la estructura financiera en una empresa, aunque dando por sentada la gran casuística existente entre diferentes empresas, sería la siguiente:

Empresa industrial		Empresa comercial	
Activo fijo	No exigible	Activo fijo	No exigible
Existencias	Exigible a LP	Existencias	No exigible
Realizable	Exigible a CP	Realizable	Exigible a CP
Disponible		Disponible	

■ Afectación del Confirming a la Estructura del Balance

A continuación veremos a grandes trazos las afectaciones principales del Confirming a la estructura del balance de las empresas, en su comportamiento como clientes o como proveedores, como ya hemos podido intuir en la descripción del circuito de contabilización.

- Cliente:

El Confirming afecta a las fuentes de financiación de la empresa (pasivo) y, en concreto, a la partida de acreedores comerciales del Exigible a Corto Plazo.

La importancia de esta partida es que facilita financiación al circulante de la empresa sin coste financiero. Por tanto, ante un mismo volumen de compras tendremos costes financieros diferentes si estas compras se financian con deuda ajena o con acreedores comerciales.

- Proveedor:

Cuando un proveedor trabaja con Confirming con sus clientes, se afecta a las inversiones de la empresa, disminuyendo en su Activo Corriente sus partidas de realizables para incrementar su disponible.

■ Ratios

Una ratio es un cociente entre magnitudes que guardan cierta relación y por ello se comparan. Las ratios son relaciones aritméticas, establecidas a partir de cifras económicas o financieras extraídas de la información contable:

- **Simple:** entre masas del balance, entre agregados del estado de resultados, entre agregados del estado de flujo de efectivo.
- **Compuesta:** entre elementos de fuentes diversas.

En la formación de una ratio debe existir:

- Una **relación económica** entre los componentes de la ratio.
- Una **relación funcional** entre sus componentes.
- Los componentes deben estar expresados en valores comunes.

Las ratios no se acostumbran analizar en abstracto, sino que se comparan con ratios:

- De la misma empresa referente a otros períodos para estudiar la evolución: aportan perspectiva temporal a la marcha de la compañía.
- Previstas para la empresa durante un determinado período: permiten comparar lo que la empresa se había marcado como objetivo con lo conseguido en la realidad.
- Ideales de tipo general: permite comparar la situación de la firma con lo que se considera ideal o razonable.
- De tipo sectorial: útil para comprobar si la *performance* de la compañía es acorde a la del sector en el que desarrolla sus negocios.
- De los principales competidores de la empresa: la información puede obtenerse en el Registro Mercantil correspondiente.

Los ratios que analizaremos los podemos dividir entre ratios de liquidez, endeudamiento, rotación de activos y gestión de cobros y pagos.

1. Liquidez

El objetivo que persigue un analista al estudiar la situación de liquidez de una empresa es el de determinar su capacidad de hacer frente a sus compromisos de pago a corto plazo. Además de en los estados de flujos de tesorería (tanto histórico como previsional), la información útil para este propósito estará disponible en el balance de situación y cuentas de resultados de la empresa, con los que se calcularán las siguientes ratios:

- Ratio de liquidez.
- Ratio de tesorería.
- Ratio de disponibilidad.

1.1. Liquidez

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

Para que una empresa no tenga problemas de liquidez, esta ratio ha de asumir un valor entre 1,5 y 2,0. Si es menor a 1,5 es muy probable que la firma pueda hacer suspensión de pagos.

Aunque en teoría con una ratio de liquidez igual a 1 la compañía debería poder satisfacer las deudas a corto plazo, cualquier posible morosidad por parte de la clientela o una ralentización en las ventas de sus existencias la dejaría sin margen de maniobra para hacer frente a sus compromisos sin demora. No obstante, la operativa propia de algunos sectores posibilita que se pueda funcionar incluso con ratios por debajo de 1. Es el caso de los supermercados, que acostumbran a cobrar en efectivo y a pagar a sus proveedores a plazos de 90-120 días.

Si la ratio es superior a 2, es posible que la firma tenga activos ociosos o sin rentabilizar.

1.2. Tesorería

$$\text{Ratio de tesorería} = \frac{\text{Realizable + Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

Para no tener problemas de liquidez, la ratio ha de ser similar a 1. Si es menor a 1, la empresa puede suspender pagos por no contar con suficientes activos líquidos con los que atender sus compromisos. Por el contrario, si es muy superior a 1 podría indicar un exceso de liquidez (con la consecuente pérdida de rentabilidad).

1.3. Disponibilidad

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

También se conoce como prueba ácida. Algunos analistas añaden al disponible aquellas inversiones temporales que la empresa podría realizar en uno o dos días. Aunque es difícil indicar un valor ideal para esta ratio (ya que el disponible suele fluctuar a lo largo del año), si el número alcanzado es muy bajo, la empresa puede tener problemas para atender sus pagos.

2. Ratios de endeudamiento

Los ratios de endeudamiento permiten diagnosticar si la cantidad y calidad de deuda que tiene contraída la empresa es razonable y comprobar hasta qué punto los beneficios de la empresa soportan la carga financiera derivada de los pagos de intereses y de la devolución del principal.

A continuación se verá en detalle cada una de las siguientes ratios:

- Ratio de endeudamiento.
- Ratio de garantía.
- Ratio de calidad de la deuda.
- Ratio de capacidad de devolución de los préstamos.
- Ratio de gastos financieros sobre ventas.

2.1. Endeudamiento

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Total deudas}}{\text{Pasivo total}}$$

El valor ideal de esta ratio se sitúa entre 0,4 y 0,6. Por encima de 0,6 indica que la empresa tiene un volumen de deudas excesivo, y que cuenta con una escasa autonomía financiera frente a terceros. Por lo tanto, se trata de una compañía financieramente arriesgada. Si es inferior a 0,4, puede que la firma tenga un exceso de capitales propios.

2.2. Garantía

$$\text{Ratio de garantía} = \frac{\text{Activo real}}{\text{Deudas}}$$

El activo real se obtiene restando de los activos totales todos aquellos activos «ficticios» o de escaso valor de realización, por ejemplo, los gastos amortizables activados, inversiones en acciones propias, etc.

2.3. Calidad

$$\text{Ratio de calidad de la deuda} = \frac{\text{Deudas a CP}}{\text{Deudas totales}}$$

Cuanto más bajo sea el valor que alcanza la ratio, de mayor calidad será la deuda (en cuanto a plazo se refiere).

2.4. Capacidad

$$\text{Ratio de capacidad de devolución de los préstamos} = \frac{\text{Beneficio neto} + \text{Amortizaciones}}{\text{Préstamos recibidos}}$$

Cuanto más alta sea esta ratio mayor será la capacidad de la empresa para devolver los préstamos (ya que el numerador recoge el flujo de caja generado por ella).

2.5. Gastos

$$\text{Ratio de gastos financieros sobre ventas} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

Si la ratio es superior a 0,05, indica que los gastos financieros son excesivos. No obstante, es una pauta de tipo general que quedará muy matizada por la rentabilidad con la que opera la empresa en su sector: negocios muy rentables permiten la asunción de gastos financieros relativamente elevados.

3. Ratios de rotación de activos

Son ratios que ofrecen pautas del rendimiento que la empresa obtiene de sus activos. Se calculan dividiendo la cifra de ventas por el activo correspondiente. Como es obvio, cuanto más altas sean estas ratios, tanto más eficiente es la empresa en la gestión de sus activos. La evolución de la rotación a lo largo del tiempo enriquece notablemente las conclusiones que puede obtener el analista. La situación ideal es aquella en la que aumentan a lo largo de los años, ya que indicaría que cada vez es necesario inmovilizar (invertir) menos en activos para el desarrollo de las actividades de negocio de la compañía.

A continuación se verá en detalle cada una de las siguientes rotaciones:

- Rotación del activo fijo.
- Rotación del activo circulante.
- Rotación de *stocks*.

3.1. Activo fijo

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo}}$$

Cuanto mayor sea esta ratio, más ventas se generan con el activo fijo.

3.2. Activo circulante

$$\text{Rotación del activo circulante} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo circulante}}$$

Cuanto mayor sea la ratio, más ventas se generan por unidad de activo circulante.

3.3. Stocks

$$\text{Rotación de stocks} = \frac{\text{Ventas}}{\text{stocks}}$$

Para que la ratio sea más representativa, las ventas han de considerarse a precio de coste (ya que el *stock*, contablemente, así está valorado). Cuanto mayor sea la rotación de las existencias, mejor es el aprovechamiento de la inversión realizada en ellas.

4. Ratios de gestión de cobros y pagos

Las ratios de gestión de cobros y pagos ponen de manifiesto las políticas de cobros a clientes y pagos a proveedores que está siguiendo la empresa.

A continuación se verá en detalle:

- Ratio de plazo de cobro a clientes.
- Ratio de morosidad.
- Ratio de incobrables.
- Ratio de plazo de pago a proveedores.
- Financiación a clientes por proveedores.
- Financiación de existencias por proveedores.

4.1. Clientes

$$\text{Plazo de cobro a clientes} = \frac{\text{Clientes + Efectos comerciales}}{\text{Media diaria de ventas}}$$

Constituye el indicador del número de días que la empresa tarda en cobrar las ventas realizadas a sus clientes y se calcula dividiendo la sumatoria de todas aquellas cuentas representativas de saldos deudores de clientes (por ejemplo, clientes, efectos comerciales a cobrar, efectos descontados pendientes de vencimiento, etc.) por la venta media diaria. Si la compañía acostumbra a recibir anticipos de clientes (es decir, que estos le entregan dinero a cuenta), dicha partida ha de restarse de los saldos deudores. La media diaria de ventas se calcula dividiendo las ventas netas anuales por 365.

4.2. Morosidad

$$\text{Ratio de morosidad} = \frac{\text{Impagados registrados en el período}}{\text{Total de ventas cuyo cobro vencía en el período}}$$

Es un buen complemento de la ratio de plazo de cobro a clientes, ya que refleja la morosidad ocasional en la que incurre la base de clientela de la empresa. Ha de ser lo más baja posible y en todo caso ha de compararse con la ratio promedio que se registra en el sector en el que opera la compañía.

4.3. Incobrables

$$\text{Ratio de deudores incobrables} = \frac{\text{Deudores incobrables del período}}{\text{Ventas}}$$

Refleja los casos de insolvencia definitiva que afectan a los clientes de la firma y ha de ser lo más reducida posible. La ratio propia ha de ser comparada tanto con la del sector, como con el nivel de provisiones realizadas por la compañía para cubrir estos riesgos, a efectos de constatar su suficiencia.

4.4. Proveedores

$$\text{Plazo de pago a proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Total anual de compras}} \times 365$$

Indica el número medio de días que la empresa se toma para pagar a sus suministradores de insumos. El cálculo resulta de dividir el saldo de la cuenta proveedores por el total de compras realizadas durante el período, para multiplicar luego este cociente por 365.

A efectos de homogeneizar las cifras utilizadas en la comparación, si en el numerador los saldos considerados incluyen el IVA, han de tomar las ventas con IVA también en el denominador.

Si en el caso de la ratio de cobro de clientes interesa que sea lo más baja posible (cuanto menor sea el número antes se cobra), la ratio de plazo a proveedores ha de ser lo mayor posible. Cuanto más alta es la ratio, más tarde paga la empresa, lo que es deseable, ya que implica que está recibiendo más financiación por parte de sus proveedores.

4.5. Financiación clientes

$$\text{Financiación a clientes por proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Clientes}}$$

En un indicador muy relevante, ya que permite cuantificar que parte de la inversión en clientes es financiada por los proveedores. A la empresa le interesa que esta ratio sea lo más alta posible, ya que así minimiza sus necesidades de financiación.

4.6. Financiación existencias

$$\text{Financiación de existencias por proveedores} = \frac{\text{Proveedores}}{\text{Existencias}}$$

Una lógica similar es aplicable a la financiación de las existencias que la empresa ha de mantener en sus almacenes. En este caso la ratio se calcula dividiendo el saldo de proveedores por el de existencias.

■ Cuantificación de la solvencia empresarial (Modelo Z de Altman)

Entre los diversos modelos matemático-financieros de predicción de la insolvencia empresarial hemos decidido en este proyecto utilizar el Modelo Z-Altman como herramienta de cuantificación de la solvencia empresarial, tanto de los clientes como de los proveedores.

Este modelo fue creado en 1.966 por Edgard Altman con base en un análisis estadístico iterativo de discriminación múltiple en el que se pondera y suman cinco razones de medición para clasificar las empresas en solventes e insolventes.

Para el desarrollo de este modelo, Altman tomó una muestra de 66 empresas manufactureras y que cotizaban en bolsa, de las cuales 33 habían quebrado durante los 20 años anteriores y 33 seguían operando en ese momento. A la muestra le calculó 22 razones financieras que clasificó en 5 categorías estándar: liquidez, rentabilidad, apalancamiento, solvencia y actividad. Después de numerosas iteraciones, se seleccionaron las 5 variables que juntas dieron el mejor resultado en la predicción de la insolvencia. Esto se hizo mediante:

1. Observación estadística de varias funciones, incluyendo la contribución relativa de cada variable independiente
2. Evaluación de intercorrelaciones entre las variables relevantes
3. Observación de la precisión de los modelos, y
4. Criterio del analista

La función discriminante resultante final fue:

$$Z = 1.2 X1 + 1.4 X2 + 3.3 X3 + 0.6 X4 + 0.99 X5$$

Donde:

X1 = Capital de trabajo / Activo Total

X2 = Utilidades retenidas / Activo Total

X3 = Utilidades antes de intereses e impuestos / Activo Total

X4 = Valor de mercado del capital / Pasivo Total

X5 = Ventas / Activo Total

El resultado indica que:

- a. Si $Z > 2.99$, la empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
- b. Si $Z \leq 1.81$, la empresa, de seguir así, tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia
- c. El modelo considera que las empresas se encuentran en una zona no bien definida si el resultado de Z se encuentra entre 1.82 y 2.98

Con posterioridad, Altman realizó dos revisiones de este modelo para adaptarlo a empresas que no cotizaran en bolsa (cambiando el numerador de X4 por el capital contable en vez del valor de mercado del capital) y a empresas no manufactureras (eliminando la razón de rotación de activos X5).

En la primera revisión el Modelo quedó como sigue:

$$Z1 = 0.717 X1 + 0.847 X2 + 3.107 X4 + 0.998 X5$$

Con los siguientes resultados:

- a. Si $Z1 \geq 2.90$, la empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
- b. Si $Z1 \leq 1.23$, se trata de una empresa que, de seguir así, tendrá altas probabilidades de caer en una insolvencia futura

En la segunda revisión el Modelo fue:

$$Z2 = 6.56 X1 + 3.26 X2 + 6.72 X3 + 1.05 X4$$

Con los siguientes resultados:

- a. Si $Z2 \geq 2.60$, la empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro
- b. Si $Z2 \leq 1.10$, se trata de una empresa que, de seguir así, tendrá altas probabilidades de caer en una insolvencia futura

En el presente Proyecto utilizaremos el Modelo Z1 de Altman que ha resultado el más eficaz en predicción de empresas solventes y en los resultados derivados de la zona gris en relación a los otros Modelos de Altman así como en comparación con los resultados de otros modelos de predicción de insolvencia empresarial, como son los Modelos Springate, CA-Score y Fulmer.

■ **Afectación del Confirming a los ratios financieros**

En el siguiente cuadro resumen veremos aquellos ratios financieros a los que afecta el Confirming, tanto desde el punto de vista del cliente como del proveedor:

Ratio	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
Disponibilidad	Puede afectar en caso de que la disminución de necesidad de financiación sea superior a la deuda a corto plazo.	Mejora por el numerador dado que las facturas de clientes financiadas se incorporan al Disponible
Endeudamiento	Mejora por el numerador si el cliente sustituye financiación bancaria por unos mayores plazos de pago a proveedores	Mejora por el numerador ya que el proveedor sustituye financiación bancaria por el Confirming, eliminando Deuda a Corto Plazo. El impacto dependerá del apalancamiento
Garantía	Mejora por el denominador si el cliente sustituye financiación bancaria por unos mayores plazos de pago a proveedores	Mejora por el denominador ya que el proveedor sustituye financiación bancaria por el Confirming, eliminando Deuda a Corto Plazo
Calidad	Mejora por el numerador si el cliente sustituye financiación bancaria por unos mayores plazos de pago a proveedores	Mejora por el numerador ya que el proveedor sustituye financiación bancaria por el Confirming, eliminando Deuda a Corto Plazo
Capacidad de devolución	Mejora por el denominador si el cliente sustituye financiación bancaria por unos mayores plazos de pago a proveedores	Mejora por el denominador ya que el proveedor sustituye financiación bancaria por el Confirming, eliminando Deuda a Corto Plazo
Gastos Financieros sobre ventas	Mejora por el numerador si el cliente sustituye financiación bancaria por unos mayores plazos de pago a proveedores	Puede empeorar si el coste del Confirming es superior al del descuento comercial
Rotación del Activo Circulante	Puede afectar en caso de que la disminución de necesidad de financiación sea superior a la deuda a corto plazo.	Mejora por el denominador si el proveedor da salida a la disponibilidad derivada de la financiación sin recurso
Plazo de cobro a clientes	N/A	Mejora por el numerador ya que disminuyen los saldos de clientes
Plazo de pago a proveedores	Mejora por el numerador si se amplían los plazos de pago	N/A
Morosidad	N/A	Mejora por el numerador pues disminuyen los impagados por todas aquellas facturas financiadas sin recurso
Incobrables	N/A	Mejora por el numerador pues disminuyen los incobrables por todas aquellas facturas financiadas sin recurso
Financiación a clientes por proveedores	Mejora por el numerador si se amplían los plazos de pago	Mejora por el denominador ya que disminuyen los saldos de clientes
Financiación de existencias por proveedores	Mejora por el numerador si se amplían los plazos de pago	N/A

■ Coste de la Estructura Financiera

El coste financiero de una empresa, también llamado coste de capital, se puede definir como la tasa de rentabilidad que la empresa deberá conseguir con objeto de satisfacer a los accionistas y acreedores por el nivel de riesgo que corren al invertir en la empresa.

El conocimiento y la estimación de este coste es trascendental tanto en el análisis de proyectos de inversión como en la determinación de la estructura financiera óptima de la empresa en relación a la valoración empresarial, como en otro tipo de decisiones, como procesos de refinanciación de deuda o procesos de incremento del beneficio seleccionando recursos con menos coste o inversiones con menos riesgo.

De las dos posibilidades que existen para calcular el coste financiero, desde la perspectiva contable o desde una óptica de mercado, nos inclinaremos por esta última para enfocar el modelo y darle una perspectiva de futuro a las conclusiones del mismo.

La estructura financiera de una empresa constituye el origen de los recursos de los que dispone y, por tanto, implica sus obligaciones, exigibles o no. Para el tema que nos ocupa desdoblaremos la financiación empresarial en dos bloques fundamentales, financiación propia (aportada por el socio o generada por la propia actividad) y financiación ajena (obtenida del exterior y que debe ser devuelta a su vencimiento). Todos estos componentes de la estructura financiera (propios o ajenos) representan un coste para la empresa, ya sea en forma de intereses (financiación ajena) o de coste de oportunidad (financiación propia) que habrá de tenerse en cuenta para determinar el coste total del pasivo en su conjunto, el cual se calculará aplicando una media ponderada.

Financiación propia: podemos diferenciar dos modalidades:

- Fondos externos: aquellos que fluyen desde el exterior de la empresa pero sin facultad de devolución, como pueden ser las aportaciones de socios y las subvenciones de capital no reintegrables y las donaciones.
- Fondos internos: recursos generados por la propia empresa con su actividad y que puede, a su vez, dividirse en autofinanciación de enriquecimiento (beneficios), que incrementan la capacidad económica de la empresa, y de mantenimiento (amortizaciones y provisiones), que conservan y mantienen la empresa.

Estas fuentes de financiación no tienen un coste explícito pero sí que tienen un coste de oportunidad equivalente a la renta que hubiera percibido la empresa o el accionista por ellos si los hubiera depositado en inversiones alternativas. A este coste lo identificaremos como K_e .

Financiación ajena: también las dividimos en dos grupos:

- En función de su vencimiento: a corto (hasta doce meses) y a largo plazo (más de doce meses).
- En función de su origen: recursos ajenos comerciales (derivados de la actividad típica de la empresa) y no comerciales o financieros (el resto).

Entre estos dos grupos también existe una cierta correlación, ya que normalmente la financiación ajena a corto plazo debería ser únicamente de carácter comercial, mientras que la que tiene un vencimiento superior a doce meses correspondería con deudas financieras.

Con respecto a su coste, la financiación comercial no suele tener coste, salvo cuando se incumple con el plazo comercial establecido al efecto, por lo cual suele excluirse de la estructura financiera a efectos de su análisis.

El patrimonio resultante de esta exclusión de la inversión en circulante financiada con la financiación comercial se conoce como balance financiero y está compuesto por las inversiones permanentes (estructura económica) por un lado y por los recursos propios y ajenos no comerciales (estructura financiera), también llamados financieros.

El coste de las deudas financieras se materializa en los intereses o gastos financieros en general (intereses y comisiones) y, desde el punto de vista del mercado, este coste debería corresponderse con lo vigente en el mercado financiero pero aplicado a cada empresa en cuestión, ya que estas pueden tener situaciones más o menos favorables que las existentes con criterio general en el mercado. A este coste lo identificaremos como K_i .

Por otro lado, hay que tener en cuenta el ahorro impositivo que genera la deducción por gasto por intereses en el Impuesto sobre Sociedades, por lo que el coste de las deudas a computar será el obtenido en la empresa una vez deducida la tasa impositiva (T_i) y que se denomina coste nominal efectivo.

$$K_i = K_i \cdot (1 - T_i)$$

Finalmente, una vez estimados el coste de los recursos propios y el de las deudas financieras, se calculará el coste del pasivo o más exactamente el coste medio ponderado de las fuentes de financiación de la empresa, el cual se obtiene ponderando el coste individual de cada recurso financiero (propio o ajeno) por el peso que este tiene sobre el total de la financiación, tomando como valor de ésta su valor de mercado.

$$WACC = K_e \cdot \frac{RP}{RA + RP} + K_i \cdot \frac{RA}{RA + RP}$$

Donde RP = Recursos Propios y RA = Recursos Ajenos.

A pesar de llevar al mismo resultado, la formulación más común para calcular el coste del pasivo según mercado es la que utiliza el apalancamiento financiero de la empresa para medir el peso o ponderación de cada fuente financiera, y que se expresa:

$$WACC = K_e \cdot \frac{1}{1 + e} + K_i \cdot \frac{e}{1 + e}$$

Donde e = ratio de endeudamiento o apalancamiento financiero de la empresa.

$$e = \frac{RA}{RP}$$

VI.- Modelización Financiera del Confirming

Una vez presentados los fundamentos teóricos sobre los que se basará el modelo de Confirming nos resta únicamente presentar el diseño preliminar del mismo para, posteriormente, desarrollar un par de ejemplos prácticos que demuestren la bondad del modelo y permitan cumplir con los objetivos de este proyecto indicados en el primer capítulo del mismo.

Analizaremos a continuación la estructura del modelo como si de un edificio se tratara, empezando por los cimientos generales del mismo para ir subiendo de nivel y levantando los diferentes “pisos” de la construcción.

■ Estructura general del Modelo

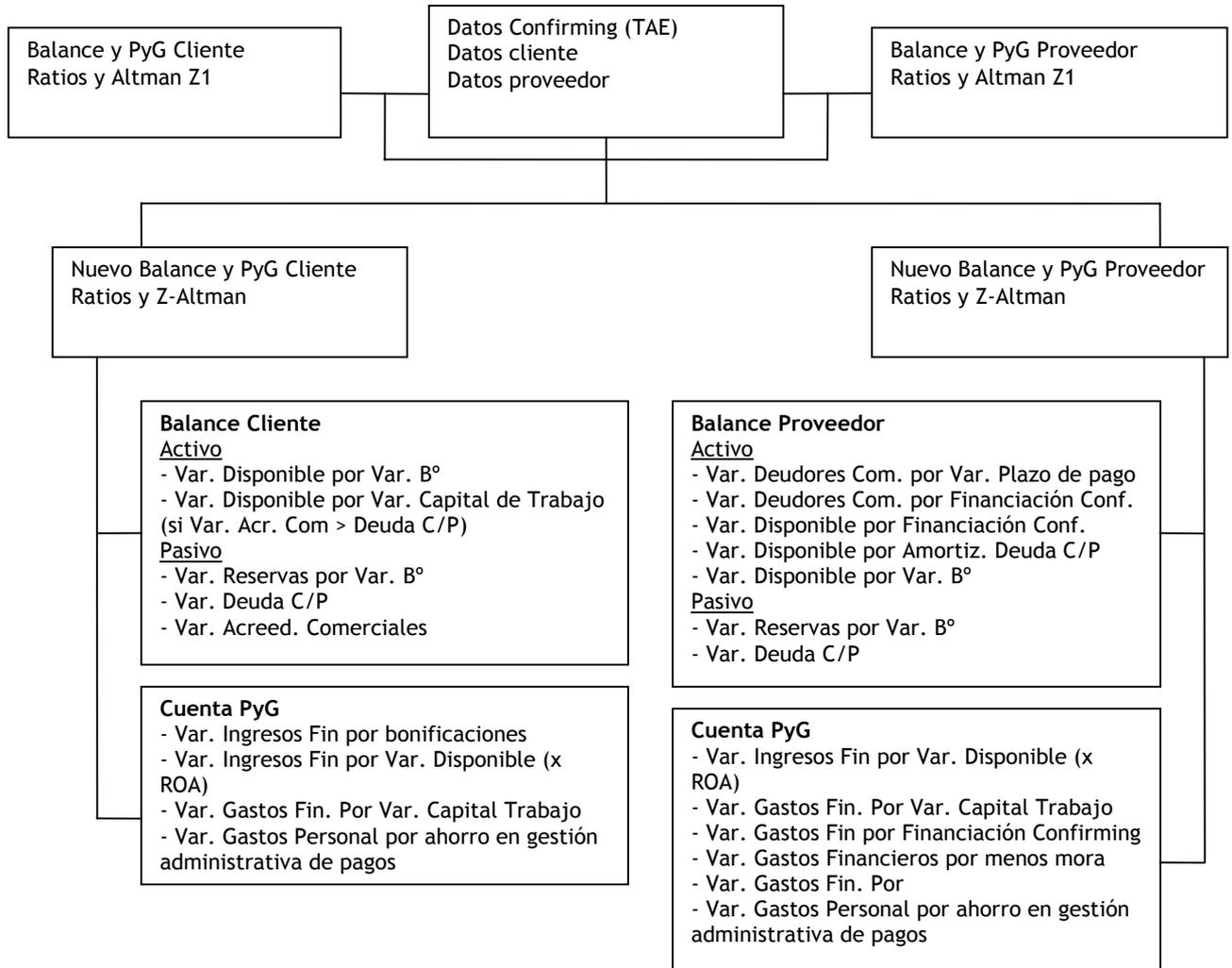
En este Proyecto construiremos un **modelo de simulación** que nos dará un resultado a partir de las variables clave del modelo.

La estructura básica se cimentará en unas premisas básicas de funcionamiento y guía de uso del modelo, las cuales dejarán claras a los participantes las reglas del juego, y en tres pilares básicos donde se entrarán los diferentes datos necesarios para que el modelo funcione correctamente (datos del cliente, datos del proveedor y datos de la operación de Confirming).

A partir de estos pilares resultarán dos Informes de resultados (uno para el cliente y otro para el proveedor) donde se reflejarán los costes/beneficios para cada tipo de empresa de cambiar el sistema de pago a Confirming, además de los respectivos nuevos balances así como sus ratios derivados.

Para otro futuro proyecto quedará la posibilidad de diseñar un **modelo de optimización** que nos permita, a partir de las variables dadas, encontrar un precio de equilibrio del Confirming que permita satisfacer las necesidades de cliente y proveedor.

Esquema General:



Premisas básicas:

Tanto para el cliente como para el proveedor vamos a dar por supuesto que cuando se cambia el sistema de pago a Confirming se hace para un porcentaje dado de las compras del cliente (que será un dato de entrada) y para un porcentaje de las ventas del proveedor (también dato de entrada). De este modo, adaptamos el modelo a los porcentajes de compras y ventas de cada interviniente y podremos ver la afectación del Confirming en las cuentas, estados y ratios de las dos empresas, cliente y proveedor.

El Porcentaje de coste financiero que se aplica en el Modelo se extraerá de la cuenta de explotación como porcentaje de los gastos financieros sobre el endeudamiento externo

El incremento en días de pago al proveedor, éste lo financiará porcentualmente vía el mismo Confirming y el resto será un incremento en su Deuda a Corto Plazo.

Suponemos que la mora y el descuento por pronto pago se reducen proporcionalmente al % de financiación del proveedor.

Este modelo sólo contempla afectaciones a las Partidas Corrientes, tanto del Activo como del Pasivo, dejando invariables las Partidas No Corrientes. Se trata, en definitiva, de un modelo para el circulante de las empresas.

A continuación, describiremos el funcionamiento del Modelo.

En primer lugar, dedicaremos el estudio a las variables de entrada para continuar con el análisis de los informes de resultados.

VARIABLES DE ENTRADA:

1. Cliente:

Balance: procederemos a agrupar las partidas del balance indispensables para nuestros análisis para evitar que en el modelo se deban cargar excesiva cantidad de datos. El balance, por tanto, quedará con el nivel de desagregación siguiente:

ACTIVO	PASIVO
Inmovilizado Inmaterial	Capital
Inmovilizado Material	Reservas y Bº Retenido
Resto Inmovilizado	Resto Patrimonio
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
Existencias	Deudas a Largo Plazo
Deudores Comerciales	Otro Exigible L/P
Resto Deudores e Inversiones	PASIVO NO CORRIENTE
Disponible	Deudas a Corto Plazo
ACTIVO CORRIENTE	Acreeedores Comerciales
	Otro Exigible C/P
	PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO

Cuenta de explotación: quedará como sigue:

INGRESOS	GASTOS
Ventas de explotación	Compras de explotación
Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación
Total Ingresos Explotación	Gastos de Personal
	EBITDA
Otros Ingresos	Amortizaciones
	Dotaciones
	EBIT
Ingresos financieros	Gastos financieros
	Rtdo. Antes Impuestos (BAI)
	Impuestos
	Resultado Neto

2. Proveedor:

Balance:

ACTIVO	PASIVO
Inmovilizado Inmaterial	Capital
Inmovilizado Material	Reservas y Bº Retenido
Resto Inmovilizado	Resto Patrimonio
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
Existencias	Deudas a Largo Plazo
Deudores Comerciales	Otro Exigible L/P
Resto Deudores e Inversiones	PASIVO NO CORRIENTE
Disponibles	Deudas a Corto Plazo
ACTIVO CORRIENTE	Acreeedores Comerciales
	Otro Exigible C/P
	PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO

Cuenta de explotación:

INGRESOS	GASTOS
Ventas de explotación	Compras de explotación
Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación
Total Ingresos Explotación	Gastos de Personal
	EBITDA
Otros Ingresos	Amortizaciones
	Dotaciones
	EBIT
Ingresos financieros	Gastos financieros
	Rtdo. Antes Impuestos (BAI)
	Impuestos
	Resultado Neto

3. Datos del Confirming:

Constará de tres apartados:

a) Datos Confirming:

DATOS CONFIRMING	
PLAZO DE PAGO (DIAS)	90
COMISIÓN DESCUENTO (%)	0,25%
TIPO INTERES REFERENCIA (%)	0,694%
SPREAD SOBRE TIPO INTERES (%)	1,000%
FLOOR TIPO INTERES (%)	3,500%
BONIFICACION AL CLIENTE (%)	0,50%
TIPO INTERES CONFIRMING	3,500%
COSTE ANUALIZADO CONFIRMING	4,70%

Donde, existen unos datos de entrada (con Fondo Verde) que deberán rellenarse por el usuario y otros datos autocalculados.

- Datos de entrada:

- Plazo de pago (días): Plazo de giro de los pagos a proveedores a través del Confirming
- Comisión de descuento (%): Comisión de la entidad financiera por el descuento sin recurso al proveedor de las facturas gestionadas.
- Tipo de interés de referencia (%): Tipo de interés de referencia, que será el Euribor 3 Meses, 6 Meses, etc.
- Spread sobre tipo de interés (%) Diferencial sobre el tipo de interés en la financiación sin recurso a los proveedores.
- Floor Tipo Interés (%): Tipo de interés mínimo.
- Bonificación al cliente (%): Porcentaje sobre el tipo de interés que se bonificará al cliente por la financiación al proveedor.
- Importe (% de compras): indicará el porcentaje sobre el total de compras del cliente que se pagarán por Confirming.

- Datos autocalculados:

- Tipo Interés Confirming: Tipo de interés resultante definitivo teniendo en cuenta el Floor.
- Coste anualizado Confirming: Coste anualizado resultante para el proveedor de la financiación a través de Confirming, incluyendo comisiones e intereses y teniendo en cuenta el nuevo plazo de pago.

b) Datos Cliente:

DATOS CLIENTE	
PERÍODO DE PAGO PRE-CONFIRMING	70,03
% DE COMPRAS QUE SE DERIVAN POR CONFIRMING	100,00%
EMPLEADOS POR GESTIÓN DE PAGOS	2,00
COSTE HOMBRE/AÑO POR GESTIÓN DE PAGOS	20.000 €
AHORRO ANUAL GESTIÓN DE PAGOS	40.000 €
IMPORTE LÍNEA CLIENTE CONFIRMING	9.296.136,99

- Datos de entrada:

- % de Compras que se derivan por Confirming: corresponde al porcentaje de sus compras totales que se tramitarán vía Confirming
- Empleados por Gestión de Pagos: Número de empleados que realizan las tareas manuales de gestión de pagos que se subcontratarán en la entidad financiera. Correspondería al ahorro en empleados por esta gestión de pagos.
- Coste hombre/año por gestión de pagos: Coste anual de los empleados a cargo de la gestión de pagos.

- Datos autocalculados:

- Período de Pago Pre-Confirming: se trata del Ratio antes del Confirming de pago a proveedores.
- Ahorro anual Gestión de Pagos: Ahorro bruto anual correspondiente al coste administrativo de la gestión de pagos. Corresponde al número de empleados por el coste/año corregido por el porcentaje de compras que se gestionaran por confirming.
- Importe Línea Confirming: Importe total de la línea de Confirming que debería contratar el cliente con los supuestos dados. Corresponde al porcentaje de compras con el plazo de pago y corregido por el porcentaje de financiación estimado por parte del proveedor.

c) Datos Proveedor:

DATOS PROVEEDOR	
PERÍODO DE COBRO PRE-CONFIRMING	74,16
% DE VENTAS QUE SE DERIVAN POR CONFIRMING	100,00%
PORCENTAJE DE FINANCIACION ESTIMADO (%)	50,00%
EMPLEADOS POR GESTIÓN DE COBROS	1,00
COSTE HOMBRE/AÑO POR GESTIÓN DE COBROS	20.000 €
AHORRO ANUAL GESTIÓN DE COBROS	20.000 €
DESCUENTO POR PRONTO PAGO (%)	
PORCENTAJE DE MORA (% S/VENTAS)	5,00%
RETRASO MEDIO DE COBROS (DIAS)	5
LÍNEA FINANCIACIÓN RESULTANTE	2.912.243,67

- Datos de entrada:

- % de ventas que se derivan por Confirming: corresponde al porcentaje de sus ventas totales que se tramitarán vía Confirming
- Porcentaje de financiación estimado (%): será el porcentaje de financiación de los proveedores esperado y, por tanto, de incremento de CIRBE del cliente. Si es 100 % el cliente no paga intereses pero se restringe su capacidad de endeudamiento.
- Empleados por Gestión de Cobros: Número de empleados que realizan las tareas manuales de gestión de cobros que se subcontratarán en la entidad financiera. Correspondería al ahorro en empleados por esta gestión de cobros.
- Coste hombre/año por gestión de cobros: Coste anual de los empleados a cargo de la gestión de cobros.
- Descuento por Pronto Pago (%): si actualmente el proveedor concede algún descuento por Pronto Pago al Cliente. Con este dato anualizado compararemos el coste del Confirming para el Proveedor.
- Porcentaje de Mora (%): bien por los datos del proveedor, bien por datos estadísticos, corresponde al porcentaje de mora sobre ventas que originará un coste financiero añadido que se eliminaría con el Confirming.
- Retraso medio de cobros (Días): el retraso medio que se produce en el Porcentaje de Mora.

- Datos autocalculados:

- Período de Cobro Pre-Confirming: se trata del Ratio antes del Confirming de cobro a clientes.

- Ahorro anual Gestión de Cobros: Ahorro bruto anual correspondiente al coste administrativo de la gestión de cobros. Corresponde al número de empleados por el coste/año corregido por el porcentaje de ventas que se gestionaran por confirming.
- Línea Financiación Resultante: Con el importe de ventas que se gestionarán por Confirming, el nuevo período de pago y el porcentaje de financiación esperado del proveedor, este dato representa la línea de financiación de circulante necesaria con las nuevas condiciones.

Informes de Resultados:

Una vez entrados los datos de los balances del cliente y el proveedor y los datos de la operación de Confirming, se generan los siguientes resultados:

Ratios Cliente

Donde se registran los principales ratios del cliente, en una comparativa de la situación antes y después del Confirming. Los Ratios analizados son los siguientes:

Liquidez	Liquidez	AC / PC
	Tesorería	(Deudores + Disp.)/PC
	Disponibilidad	Disp./ PC
	Fondo de Maniobra	AC - PC
Endeudamiento	Endeudamiento	Exigible Total / Pt
	Garantía	AT/ Exigible Total
	Calidad	Exigible Corto / Exigible Total
	Apalancamiento	AT/FFPP
	Capacidad de Devolución	(Cash Flow) / (Deuda L/P + Deuda C/P)
	Gastos Financieros s/Ventas	GF / Vtas.
	Coste de la Deuda	GF / Deuda Ext.
Cobros y Pagos	Plazo de Cobro a Clientes (días)	(Clientes*365) /Ventas
	Plazo de Pago a proveedores (días)	(Prov.*365) / Compras
Autofinanciación	Cash Flow	Rtdo.+Amort.+Dot
	Financiación a Clientes por Proveedores	Prov./Cl.
	Financiación de Existencias por proveedores	Prov./Exist.
	Capital de Trabajo	Exist. + Cl. - Prov.
Rotación Activos	Rotación Activo Total	Ventas / AT
	Rotación Activo No Corriente	Ventas / ANC
	Rotación Activo Corriente	Ventas / AC
	Rotación Stocks	Ventas / Exist.
	Rotación Clientes	Ventas / Cl.
Rentabilidad	Rentabilidad Económica (ROA)	EBIT / AT
	Rentabilidad Financiera (ROE)	Rtdo. / FFPP
	Rentabilidad de Explotación	Rtdo. / Ventas
	Cash Flow de Explotación	Cash Flow / Ventas
	Apalancamiento Financiero	(PT/FFPP)* (BAI/EBIT)
Solvencia	Estudio de Altman (Z1)	(FM/AT) * 0,717
		(Reservas/AT) * 0,847
		(EBIT/AT) * 3,107
		(FFPP/Exigible) * 0,420
		Ventas / AT
		Suma Valores Z

Algunos de los Ratios están sujetos a una validación respecto a los siguientes rangos de resultado que son comúnmente aceptados:

Ratio	OK	KO
Liquidez	> 1	< 1
Tesorería	> 0,75	< 0,75
Disponibilidad	> 0,1	< 0,1
Endeudamiento	< 0,9	> 0,9
Calidad	< 0,75	> 0,75
Apalancamiento	> 1	< 0
Capacidad de Devolución	> 0,30	< 0,30
Gastos Financieros s/Ventas	< 10 %	> 10 %
Coste de la Deuda	< 10 %	> 10 %

Ratios Proveedor

Se genera un Informe con los mismos datos y detalles del informe del cliente, en este caso según los datos del proveedor.

Nuevos Datos Cliente

Este es el resultado de aplicar las condiciones del Confirming al balance y cuenta de explotación del cliente y obtener un nuevo balance y Cuenta de Explotación del que se extraerán los nuevos ratios y las conclusiones finales reflejadas en el Informe.

La generación del nuevo balance se hace según las siguientes premisas:

Las partidas del balance que se alteran son las marcadas en verde:

ACTIVO	PASIVO
Inmovilizado Inmaterial	Capital
Inmovilizado Material	Reservas y Bº Retenido
Resto Inmovilizado	Resto Patrimonio
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
Existencias	Deudas a Largo Plazo
Deudores Comerciales	Otro Exigible L/P
Resto Deudores e Inversiones	PASIVO NO CORRIENTE
Disponible	Deudas a Corto Plazo
ACTIVO CORRIENTE	Acreeedores Comerciales
	Otro Exigible C/P
	PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO

La alteración de estas partidas es la siguiente:

1. Disponible: Se produce una variación en el disponible causado por:
 - Variación del beneficio originado por los cambios en la cuenta de explotación que se verá más adelante. Se toma como premisa que esta variación de Flujo de caja generado se imputa totalmente al disponible.

- Variación del Capital de trabajo derivado de la variación de los plazos de pago a proveedores. Esta variación del plazo de pago aumentará la partida de acreedores comerciales, disminuyendo la deuda a Corto Plazo, hasta que esta se reduzca a cero, momento a partir del cual, el aumento de los acreedores comerciales revertirá directamente en una entrada en disponible.
- 2. Reservas y B° Retenido: El Beneficio originado por las nuevas condiciones de la cuenta de explotación se aplicará totalmente a Reservas.
- 3. Deudas a Corto Plazo: La variación del plazo de pago a proveedores hará que aumente la partida de Acreedores Comerciales, disminuyendo en la misma medida la partida de Deudas a Corto Plazo.
- 4. Acreedores Comerciales: La variación del plazo de pago a proveedores hará que aumente la partida de Acreedores Comerciales.

La generación de la nueva Cuenta de Explotación se hace según las siguientes premisas:

Las partidas que se alteran son las marcadas en verde:

INGRESOS	GASTOS
Ventas de explotación	Compras de explotación
Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación
Total Ingresos Explotación	Gastos de Personal
	EBITDA
Otros Ingresos	Amortizaciones
	Dotaciones
	EBIT
Ingresos financieros	Gastos financieros
	Rtdo. Antes Impuestos (BAI)
	Impuestos
	Resultado Neto

1. Ingresos Financieros: La variación se produce por:
 - Nuevos Ingresos Financieros derivados de la Bonificación que recibe el cliente por la financiación de sus proveedores. Por tanto, resultará de aplicar el % de Bonificación por el importe de la línea de Confirming y corregido por el porcentaje de financiación de los proveedores.
 - Variación de los ingresos financieros derivados de la variación de disponible: como se produce una variación del disponible, se aplicará esta variación por el Rendimiento sobre Activos (ROA) como medida de la rentabilidad que la empresa saca de media a sus inversiones.
2. Gastos de Personal: Se reducirá por el ahorro derivado de la gestión administrativa de los pagos a proveedores que desaparece con el pago por Confirming, corregido por el porcentaje de compras que se pagará por este sistema.

3. Gastos Financieros: Al variar la Deuda a Corto Plazo, variarán en la misma proporción los Gastos Financieros. Por tanto, se aplica a la Deuda a Corto Plazo el porcentaje global de Gastos Financieros sobre Deuda Externa.
4. Impuestos: Evidentemente, al variar el Resultado antes de Impuestos por las variaciones anteriores, el impuesto también varía, aplicándose el mismo porcentaje de tributación resultante del balance original.

Nuevos Datos Proveedor

De manera homóloga a la efectuada con el cliente se presenta a continuación la afectación al Balance y Cuenta de Explotación del Proveedor del cambio de sistema de pago a Confirming.

La generación del nuevo balance se hace según las siguientes premisas:

Las partidas del balance que se alteran son las marcadas en verde:

ACTIVO	PASIVO
Inmovilizado Inmaterial	Capital
Inmovilizado Material	Reservas y B° Retenido
Resto Inmovilizado	Resto Patrimonio
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
Existencias	Deudas a Largo Plazo
Deudores Comerciales	Otro Exigible L/P
Resto Deudores e Inversiones	PASIVO NO CORRIENTE
Disponible	Deudas a Corto Plazo
ACTIVO CORRIENTE	Acreeedores Comerciales
	Otro Exigible C/P
	PASIVO CORRIENTE
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO

1. Deudores Comerciales: La variación viene determinada por:
 - Variación Deudores Comerciales con Confirming: Con unas ventas invariables, la partida de Deudores Comerciales varía, en primer lugar, por la afectación del nuevo período de cobro al porcentaje de ventas que se gestionen por Confirming.
 - Variación Deudores Comerciales sin Confirming: Con unas ventas invariables, la partida de Deudores Comerciales se conforma, en segundo lugar, por el mantenimiento de un porcentaje de ventas con el período de pago anterior al Confirming.
 - Variación Deudores Comerciales por Financiación del Confirming: Esta Partida se verá afectada, en último lugar, por el porcentaje de ventas por Confirming que el proveedor financie, las cuales pasará a engrosar la partida de Disponible.
2. Disponible: Esta partida se verá afectada por tres variables:

- Variación Disponible por Financiación de Confirming: El Porcentaje de Financiación sin recurso de las ventas que se tramitan por Confirming incrementará directamente la partida de Disponible.
 - Variación Disponible por Amortización Deuda C/P: Se utilizará todo el disponible generado por el Confirming necesario para amortizar Deuda a Corto Plazo, bien la Deuda ya viva, bien la generada por el incremento de necesidades de Capital de Trabajo por posibles incrementos de períodos de cobro que deban financiarse.
 - Variación del beneficio originado por los cambios en la cuenta de explotación que se verá más adelante. Se toma como premisa que esta variación de Flujo de caja generado se imputa totalmente al disponible.
3. Reservas y B° Retenido: El Beneficio originado por las nuevas condiciones de la cuenta de explotación se aplicará totalmente a Reservas.
 4. Deudas a Corto Plazo: La variación se origina por:
 - Variación Deuda C/P por variación del período de pago: debido a la variación del período de pago en las operaciones de Confirming, varía la partida de Deudores Comerciales y, como contrapartida, variará la Deuda a Corto Plazo, manteniéndose para las ventas que no se gestionan por Confirming, la misma Deuda proporcional. En consecuencia, quedará una nueva partida conformada por la Deuda derivada de las ventas por Confirming y la derivada del resto de ventas.
 - Amortización Variación Deuda: Como hemos mencionado anteriormente, el disponible que se origina por la financiación sin recurso de las ventas por Confirming, se aplicará hasta donde dicho disponible permita a la amortización de Deuda a Corto Plazo.

La generación de la nueva Cuenta de Explotación se hace según las siguientes premisas:

Las partidas que se alteran son las marcadas en verde:

INGRESOS	GASTOS
Ventas de explotación	Compras de explotación
Otros ingresos de explotación	Otros gastos de explotación
Total Ingresos Explotación	Gastos de Personal
	EBITDA
Otros Ingresos	Amortizaciones
	Dotaciones
	EBIT
Ingresos financieros	Gastos financieros
	Rtdo. Antes Impuestos (BAI)
	Impuestos
	Resultado Neto

1. Ingresos Financieros: La variación se produce por:

- Variación de los ingresos financieros derivados de la variación de disponible: como se produce una variación del disponible, se aplicará esta variación por el Rendimiento sobre Activos (ROA) como medida de la rentabilidad que la empresa saca de media a sus inversiones.
2. Gastos de Personal: Se reducirá por el ahorro derivado de la gestión administrativa de los cobros a clientes que desaparece con el pago por Confirming, corregido por el porcentaje de ventas que se pagará por este sistema.
3. Gastos Financieros: La variación de esta partida viene determinada por:
 - Variación de los Gastos Financieros por Mora: Según el porcentaje de ventas afectadas por la Mora y los días de demora indicados en la hoja de los Datos Confirming, se aplicará el Coste de la Deuda Externa Derivado del respectivo Ratio para ver como disminuyen los Gastos Financieros por la eliminación de la mora derivada de la gestión por Confirming.
 - Variación por el Coste de Confirming: Se imputará el coste de la financiación sin recurso de las ventas gestionadas por Confirming.
 - Variación Coste Financiero Deuda C/P: Como hemos mencionado que se amortiza deuda a corto plazo con el disponible originado por la financiación sin recurso del Confirming, se produce un ahorro financiero.
 - Variación por Pronto Pago: en caso de que se aplicara un descuento por Pronto Pago, este se elimina con el Confirming (ya que se demora el pago) y por tanto, se reduce el coste financiero que soporta el proveedor derivado de este descuento.
4. Impuestos: Evidentemente, al variar el Resultado antes de Impuestos por las variaciones anteriores, el impuesto también varía, aplicándose el mismo porcentaje de tributación resultante del balance original.

Informe Cliente

El Informe generado viene estructurado de la siguiente forma:

Se generan dos apartados en este Informe.

- **PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING**
- **CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:**

Cada uno de los cuales se divide en los Sub-Apartados siguientes:

- **PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING**
 1. **Condiciones de pago e Importe de la Línea necesaria de Confirming:** Donde se recogen las variables de entrada de los datos del Confirming, en concreto:
 - Período de Pago a Proveedores
 - Porcentaje de compras por Confirming
 - Porcentaje de financiación esperado del proveedor
 - Importe de línea de Confirming Necesaria
 2. **Condiciones Financieras Proveedor:** Se indican las condiciones financieras del proveedor:
 - Comisión de Descuento sin recurso
 - Tipo de interés de referencia
 - Diferencial sobre tipo de interés
 - Interés mínimo
 - Interés resultante
 - Coste anualizado
 3. **Condiciones Financieras Cliente:** Se indican las condiciones financieras del cliente:
 - Bonificación sobre Tipo de Interés
 4. **Condiciones Económicas Cliente:** indica las repercusiones económicas del Confirming para el cliente, básicamente:
 - Coste anual empleados Gestión de Pagos
- **CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:**
 1. **Efectos sobre el balance:** Muestra las variaciones en el balance derivadas de la aplicación del Confirming como medio de pago de las siguientes partidas y el saldo neto de la variación del balance:
 - Disponible
 - Deudas a Corto Plazo
 - Acreedores Comerciales
 - Reservas y Bº Retenido
 2. **Efectos sobre la cuenta de explotación:** Análogamente al punto anterior, se muestran en este apartado las variaciones de la cuenta de explotación y el saldo neto de las mismas:
 - Ingresos financieros por Bonificación
 - Ingresos Financieros por Var. Disponible
 - Gastos de Personal
 - Gastos Financieros variación Deuda
 - Efecto impositivo

- 3. Efectos sobre los principales Ratios:** detalla las variaciones en los principales ratios, como sigue a continuación:
- Endeudamiento
 - Endeudamiento
 - Calidad
 - Capacidad Devolución
 - Gastos fin./ventas
 - Autofinanciación
 - Cash Flow
 - Financiación clientes por proveedores
 - Financiación stocks por proveedores
 - Capital de trabajo
 - Rentabilidad
 - ROA
 - ROE
 - Rentabilidad Explotación
 - Cash Flow Explotación
 - Apalancamiento Financiero
 - Solvencia
 - Estudi de Altman (Z1)
- 4. Análisis de Rentabilidad:** se muestran los resultados de la rentabilidad desde las diferentes ópticas de la misma:
- Rotación
 - Margen
 - Apalancamiento
 - Rendimiento
 - Rentabilidad

Informe Proveedor

El Informe generado es muy similar al del cliente y se estructura de la misma forma:

Se generan dos apartados en este Informe.

- **PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING**
- **CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:**

Cada uno de los cuales se divide en los Sub-Apartados siguientes:

- **PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING**
 1. **Condiciones de cobro e Importe de la Línea resultante de Confirming:** Donde se recogen las variables de entrada de los datos del Confirming, en concreto:
 - Período de Cobro de clientes
 - Porcentaje de ventas por Confirming
 - Porcentaje de financiación esperado
 - Importe de línea de Confirming Necesaria
 2. **Condiciones Financieras Proveedor:** Se indican las condiciones financieras del proveedor:
 - Comisión de Descuento sin recurso
 - Tipo de interés de referencia
 - Diferencial sobre tipo de interés
 - Interés mínimo
 - Interés resultante
 - Coste anualizado
 3. **Condiciones Económicas Proveedor:** indica las repercusiones económicas del Confirming para el proveedor, básicamente:
 - Coste anual empleados Gestión de Cobros
- **CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:**
 5. **Efectos sobre el balance:** Muestra las variaciones en el balance derivadas de la aplicación del Confirming como medio de cobro de las siguientes partidas y el saldo neto de la variación del balance:
 - Disponible
 - Deudores Comerciales
 - Deudas a Corto Plazo
 - Reservas y Bº Retenido
 6. **Efectos sobre la cuenta de explotación:** Análogamente al punto anterior, se muestran en este apartado las variaciones de la cuenta de explotación y el saldo neto de las mismas:
 - Ingresos Financieros por Var. Disponible
 - Gastos de Personal
 - Gastos Financieros por Confirming
 - Gastos Financieros variación Deuda
 - Gastos Financieros por reducción Mora
 - Gastos Financieros por Pronto Pago
 - Efecto impositivo

7. Efectos sobre los principales Ratios: detalla las variaciones en los principales ratios, como sigue a continuación:

- Endeudamiento
 - Endeudamiento
 - Calidad
 - Capacidad Devolución
 - Gastos fin./ventas
- Autofinanciación
 - Cash Flow
 - Financiación clientes por proveedores
 - Financiación stocks por proveedores
 - Capital de trabajo
- Rentabilidad
 - ROA
 - ROE
 - Rentabilidad Explotación
 - Cash Flow Explotación
 - Apalancamiento Financiero
- Solvencia
 - Estudi de Altman (Z1)

8. Análisis de Rentabilidad: se muestran los resultados de la rentabilidad desde las diferentes ópticas de la misma:

- Rotación
- Margen
- Apalancamiento
- Rendimiento
- Rentabilidad

■ **Resumen de la afectación del Modelo**

Para finalizar, vamos a resumir en este apartado las consecuencias que tiene el cambio a Confirming como sistema de pago en los balances y cuentas de explotación:

Afectación al balance

Datos Confirming	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
Plazo de Pago (Cobro para el Proveedor)	Con un volumen de compras dado, la variación en el plazo de pago hará variar la partida de Acreedores Comerciales lo cual afectará directamente a la partida de Deuda a C/P, ya que se requerirá más o menos financiación externa dependiendo de si disminuye o aumenta el plazo de pago	Con un volumen de ventas dado, la variación en el plazo de cobro hará variar la partida de Deudores Comerciales lo cual afectará directamente a la partida de Deuda a C/P, ya que se requerirá más o menos financiación externa dependiendo de si aumenta o disminuye el plazo de cobro
Coste anualizado Confirming	N/A	Este dato que se calcula a partir de la comisión de descuento y el tipo de interés final de confirming, rectificado por el plazo de pago, afectará directamente a los gastos financieros que se incrementarán por la financiación de Confirming
Bonificación al cliente	N/A	N/A

Datos Cliente	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
% de compras que se derivan por Confirming	Del importe total de las compras que realiza el cliente, éste porcentaje delimitará el volumen de compras que se deriven por Confirming y, por tanto, con el nuevo período de pago afectará a las partidas de Acreedores Comerciales	N/A
Empleados por Gestión de Pagos	N/A	N/A
Coste Hombre/Año por gestión de pagos	N/A	N/A

Datos Proveedor	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
% de ventas que se derivan por Confirming	N/A	Del importe total de las ventas que realiza el proveedor, éste porcentaje delimitará el volumen de ventas que se deriven por Confirming y, por tanto, con el nuevo período de pago afectará a las partidas de Deudores Comerciales
% de Financiación Estimado	N/A	Según sea este porcentaje se financiará sin recurso más o menos la partida de Deudores Comerciales, disminuyendo esta y aumentando el Disponible
Empleados por Gestión de Cobros	N/A	N/A
Coste Hombre/Año por gestión de cobros	N/A	N/A
Descuento por Pronto Pago	N/A	N/A
Porcentaje de Mora	N/A	N/A
Retraso medio de cobros	N/A	N/A

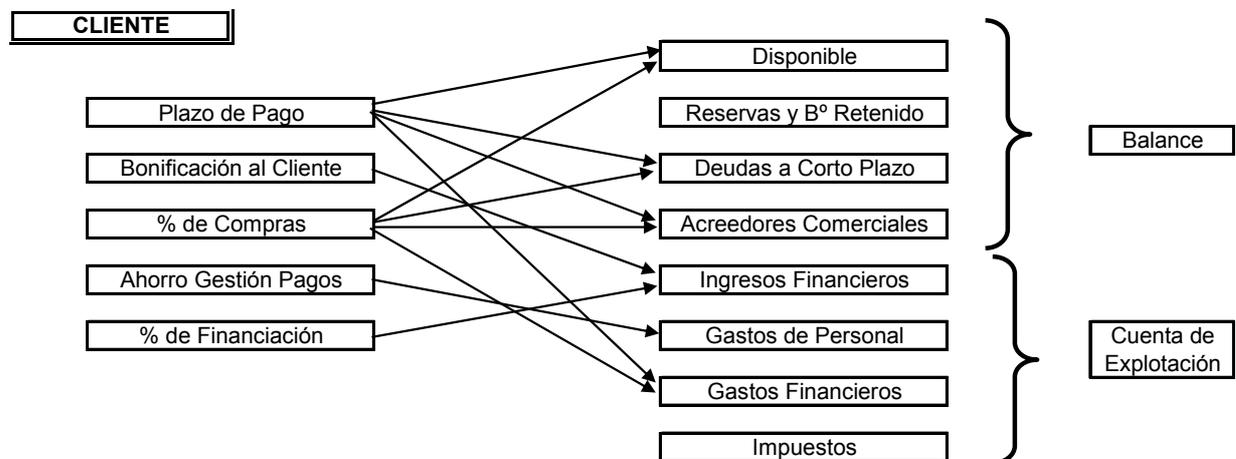
Afectación a la cuenta de explotación:

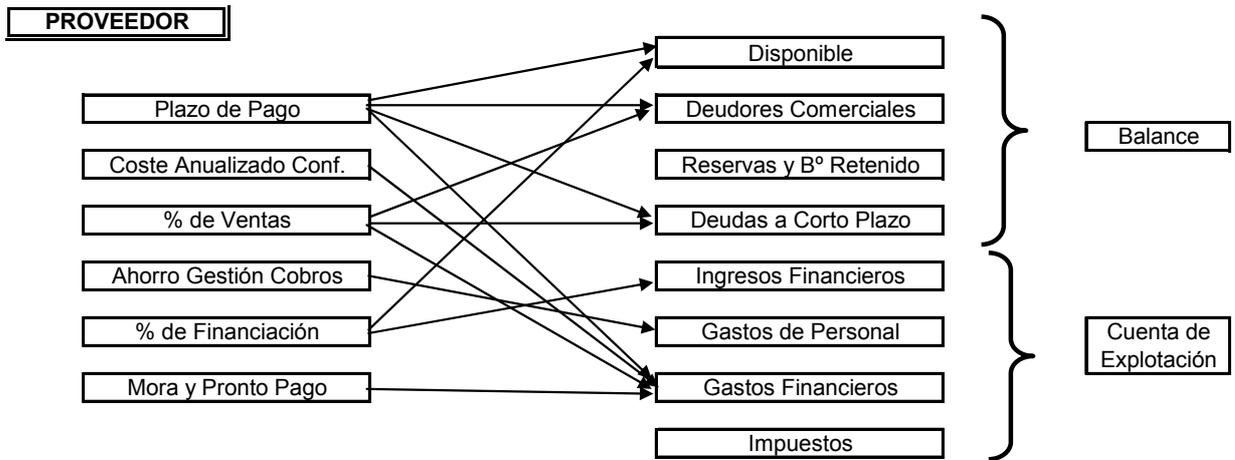
Datos Confirming	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
Plazo de Pago (Cobro para el Proveedor)	Dado que se produce una variación en la necesidad de capital de trabajo afectará vía gastos financieros si se requiere nueva financiación o bien vía ingresos financieros si se genera nuevo disponible.	Con un volumen de ventas dado, la variación en el plazo de cobro hará variar la partida de Deudores Comerciales lo cual afectará directamente a la partida de Deuda a C/P, ya que se requerirá más o menos financiación externa dependiendo de si aumenta o disminuye el plazo de cobro
Coste anualizado Confirming	N/A	Este dato que se calcula a partir de la comisión de descuento y el tipo de interés final de confirming, rectificado por el plazo de pago, afectará directamente a los gastos financieros que se incrementarán por la financiación de Confirming
Bonificación al cliente	Afecta directamente a los ingresos financieros por el importe que se bonifique correspondiente a la financiación del proveedor	N/A

Datos Cliente	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
% de compras que se derivan por Confirming	Dado que afecta a la necesidad de capital de trabajo, requerirá más gastos financieros por incremento de Deuda a C/P o generará más ingresos financieros	N/A
Empleados por Gestión de Pagos	Junto con el coste por esta gestión afecta directamente a los Gastos de Personal	N/A
Coste Hombre/Año por gestión de pagos	Junto con el número de empleados de esta gestión afecta directamente a los Gastos de Personal	N/A

Datos Proveedor	Afectación al Cliente	Afectación al Proveedor
% de ventas que se derivan por Confirming	N/A	Con las nuevas condiciones de Confirming, este porcentaje afectará a los Gastos Financieros por variación en la necesidad de capital de trabajo
% de Financiación Estimado	Afecta directamente a los ingresos financieros por la bonificación recibida de esta financiación	Incrementará los gastos financieros
Empleados por Gestión de Cobros	N/A	Junto con el coste por esta gestión afecta directamente a los Gastos de Personal
Coste Hombre/Año por gestión de cobros	N/A	Junto con el número de empleados de esta gestión afecta directamente a los Gastos de Personal
Descuento por Pronto Pago	N/A	Reduce el coste financiero anualizado por el porcentaje de ventas que se derivan por Confirming
Porcentaje de Mora	N/A	Reduce el coste financiero anualizado por la mora sobre el porcentaje de ventas que se derivan por Confirming
Retraso medio de cobros	N/A	Reduce el coste financiero anualizado por la mora sobre el porcentaje de ventas que se derivan por Confirming

Esquema General de Afectación del Confirming

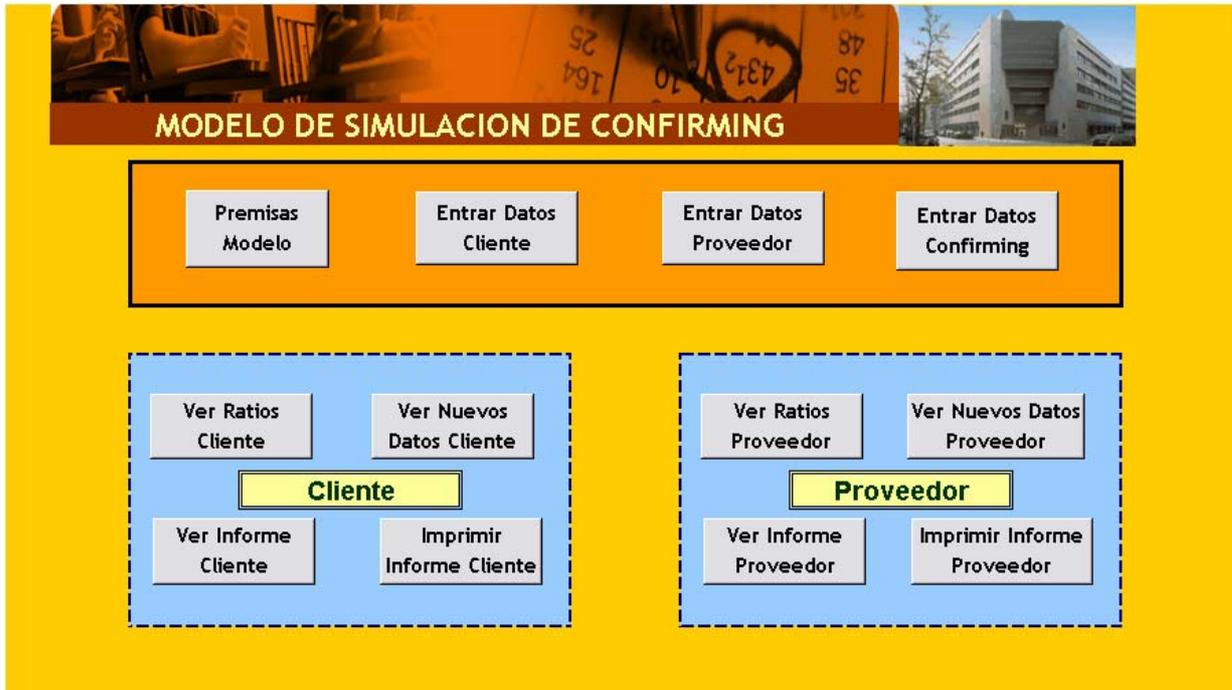




El Beneficio y los Impuestos variarán en ambos casos en función de la variación de las otras partidas de la Cuenta de Explotación.

■ Detalle de las Pantallas del Modelo

Menú Principal



Premisas Modelo

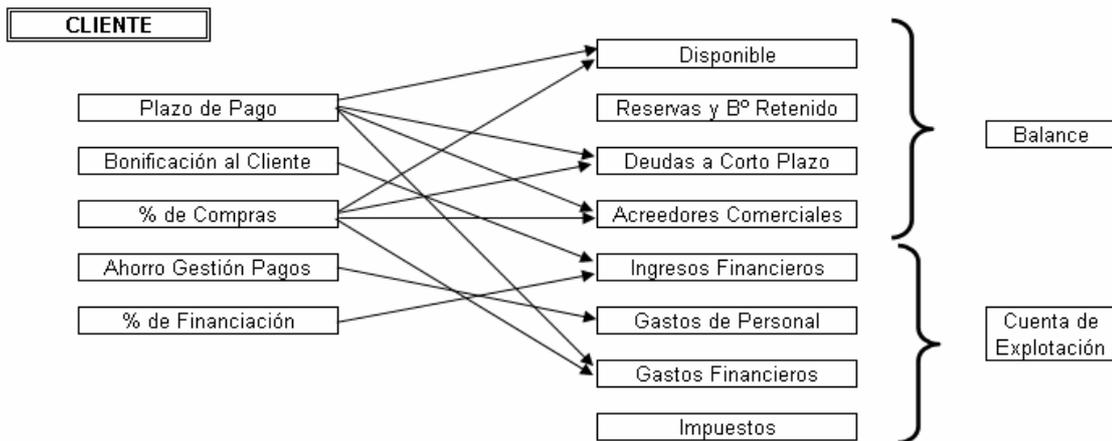
OBJETIVO DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING

Dadas unas condiciones previas de balance y cuenta de explotación de un cliente y un proveedor, este modelo cuantificará las variaciones en dichos balances y cuentas de explotación, generando unos nuevos balances y cuentas de explotación de los que se extraerán unas conclusiones financieras.

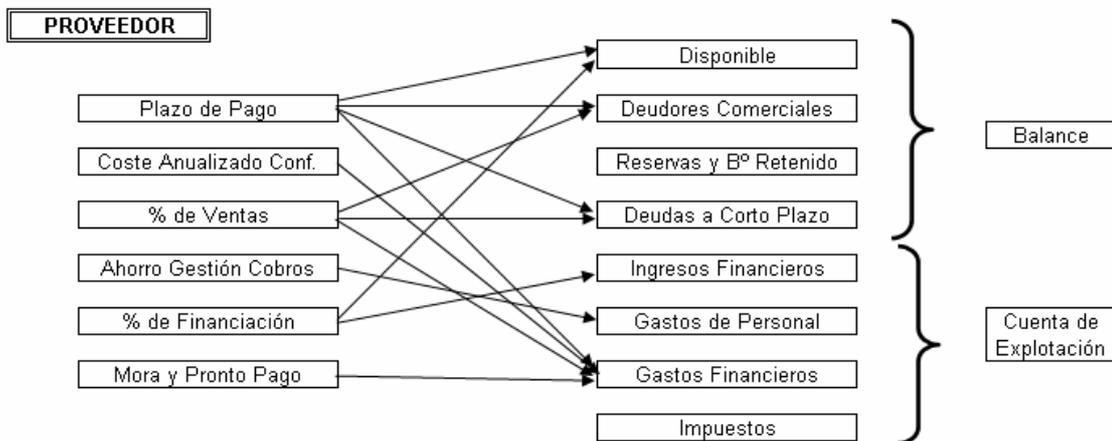
PREMISAS BÁSICAS DEL MODELO

- 1.- Este Modelo únicamente afecta a las partidas Corrientes del Balance. Por tanto, las partidas No Corrientes, tanto de Activo como de Pasivo, no se ven afectadas por este Modelo
- 2.- Como Coste Financiero se aplica el Ratio de Gastos Financieros sobre Deuda Externa del Balance
- 3.- Como Ingreso Financiero del posible incremento de Disponible se aplica el ROA
- 4.- La variación del plazo de pago/cobro afectará directamente a las partidas de Acreedores y Deudores Comerciales
- 6.- La variación de Beneficio se aplicará siempre a Reservas capitalizando la compañía con contrapartida a Disponible
- 7.- Se mantendrá el porcentaje de Tasa Impositiva de los datos previos para calcular el nuevo impuesto

ESQUEMA GENERAL DEL FUNCIONAMIENTO DEL MODELO



El Beneficio y los Impuestos variarán en función de la variación de las otras partidas de la Cuenta de Explotación



El Beneficio y los Impuestos variarán en función de la variación de las otras partidas de la Cuenta de Explotación

Entrar Datos Cliente

PRE CLIENTE CONFIRMING	ACTIVO		PASIVO	
		Inmovilizado Inmaterial	688.000	Capital
	Inmovilizado Material	18.134.000	Reservas y Bº Retenido	14.617.000
	Resto Inmovilizado	324.000	Resto Patrimonio	964.000
	ACTIVO NO CORRIENTE	19.146.000	PATRIMONIO NETO	16.589.000
	Existencias	12.063.000	Deudas a Largo Plazo	4.119.000
	Deudores Comerciales	18.087.000	Otro Exigible L/P	1.477.000
	Resto Deudores e Inversiones	834.000	PASIVO NO CORRIENTE	5.596.000
	Disponibles	1.261.000	Deudas a Corto Plazo	8.344.000
	ACTIVO CORRIENTE	32.245.000	Acreeedores Comerciales	14.466.000
	TOTAL ACTIVO	51.391.000	Otro Exigible C/P	6.396.000
			PASIVO CORRIENTE	29.206.000
	Chequeo cuadro de balance	OK	TOTAL PASIVO	51.391.000
BALANCE CLIENTE CONFIRMING	INGRESOS		GASTOS	
		Ventas de explotación	112.115.000	Compras de explotación
	Otros ingresos de explotación	284.000	Otros gastos de explotación	12.608.000
	Total Ingresos explotación	112.399.000	Gastos de Personal	20.626.000
			EBITDA	3.763.000
	Otros Ingresos		Amortizaciones	2.717.000
			Dotaciones	-403.000
			EBIT	1.449.000
	Ingresos financieros	26.000	Gastos financieros	765.000
			Rtdo. Antes Impuestos (BAI)	710.000
			Impuestos	205.000
			Resultado Neto	505.000
CUENTA CLIENTE PRE CONFIRMING				

Entrar Datos Proveedor

BALANCE PROVEEDOR PRE CONFIRMING		ACTIVO		PASIVO	
		Inmovilizado Inmaterial	132.455	Capital	1.068.299
Inmovilizado Material	3.731.003	Reservas y Bº Retenido	2.172.293		
Resto Inmovilizado	2.602.755	Resto Patrimonio			
ACTIVO NO CORRIENTE	6.466.213	PATRIMONIO NETO	3.240.592		
Existencias	13.243	Deudas a Largo Plazo	3.845.919		
Deudores Comerciales	4.799.115	Otro Exigible L/P			
Resto Deudores e Inversiones	958.563	PASIVO NO CORRIENTE	3.845.919		
Disponible	117.819	Deudas a Corto Plazo	2.380.111		
ACTIVO CORRIENTE	5.888.740	Acreeedores Comerciales	2.260.291		
TOTAL ACTIVO	12.354.953	Otro Exigible C/P	628.040		
		PASIVO CORRIENTE	5.268.442		
Chequeo cuadro de balance	OK	TOTAL PASIVO	12.354.953		
CUENTA EXPLOTACION PROVEEDOR PRE CONFIRMING		INGRESOS		GASTOS	
		Ventas de explotación	23.621.532	Compras de explotación	16.587.525
Otros ingresos de explotación	97.414	Otros gastos de explotación	4.478.669		
Total Ingresos explotación	23.718.946	Gastos de Personal	1.769.712		
		EBITDA	883.040		
Otros Ingresos		Amortizaciones	255.562		
		Dotaciones	-266.876		
		EBIT	894.354		
Ingresos financieros	33.509	Gastos financieros	671.804		
		Rtdo. Antes Impuestos (BAI)	256.059		
		Impuestos	72.813		
		Resultado Neto	183.246		

Entrar Datos Confirming

DATOS CONFIRMING		DATOS PROVEEDOR	
PLAZO DE PAGO (DIAS)	90	PERÍODO DE COBRO PRE-CONFIRMING	74,16
COMISIÓN DESCUENTO (%)	0,25%	% DE VENTAS QUE SE DERIVAN POR CONFIRMING	100,00%
TIPO INTERES REFERENCIA (%)	0,694%	PORCENTAJE DE FINANCIACION ESTIMADO (%)	50,00%
SPREAD SOBRE TIPO INTERES (%)	1,000%	EMPLEADOS POR GESTIÓN DE COBROS	1,00
FLOOR TIPO INTERES (%)	3,500%	COSTE HOMBRE/AÑO POR GESTIÓN DE	20.000 €
BONIFICACION AL CLIENTE (%)	0,50%	AHORRO ANUAL GESTIÓN DE COBROS	20.000 €
TIPO INTERES CONFIRMING	3,500%	DESCUENTO POR PRONTO PAGO (%)	
COSTE ANUALIZADO CONFIRMING	4,70%	PORCENTAJE DE MORA (% S/VENTAS)	5,00%
DATOS CLIENTE		RETRASO MEDIO DE COBROS (DIAS)	5
PERÍODO DE PAGO PRE-CONFIRMING	70,03	IMPORTE FINANCIACIÓN PROVEEDOR	2.912.243,67
% DE COMPRAS QUE SE DERIVAN POR CONFIRMING	100,00%		
EMPLEADOS POR GESTIÓN DE PAGOS	2,00		
COSTE HOMBRE/AÑO POR GESTIÓN DE PAGOS	20.000 €		
AHORRO ANUAL GESTIÓN DE PAGOS	40.000 €		
IMPORTE LÍNEA CLIENTE CONFIRMING	9.296.136,99		

Ver Ratios Cliente

RATIOS CLIENTE		PRE CONFIRMING	POST CONFIRMING	
Liquidez	Liquidez	AC / PC	1,10 OK	1,11 OK
	Tesorería	(Deudores + Disp.)/PC	0,69 KO	0,70 KO
	Disponibilidad	Disp./ PC	0,04 KO	0,05 KO
	Fondo de Maniobra	AC - PC	3.039.000 €	3.228.007 €
Endeudamiento	Endeudamiento	Exigible Total / Pt	0,677 OK	0,675 OK
	Garantía	AT/ Exigible Total	1,48	1,48
	Calidad	Exigible Corto / Exigible Total	83,92% KO	83,92% KO
	Apalancamiento	AT/FFPP	3,29 OK	3,26 OK
	Capacidad de Devolución	(Cash Flow) / (Deuda L/P + Deuda C/P)	0,23 KO	0,36 OK
	Gastos Financieros s/Ventas	GF / Vtas.	0,68% OK	0,46% OK
	Coste de la Deuda	GF / Deuda Ext.	6,14% OK	6,14% OK
Cobros y Pagos	Plazo de Cobro a Clientes (días)	(Clientes*365) /Ventas	58,88	58,88
	Plazo de Pago a proveedores (días)	(Prov.*365) / Compras	70,03	90,00
Autofinanciación	Cash Flow	Rtdo. +Amort. +Dot	2.819.000 €	3.008.007 €
	Financiación a Clientes por Proveedores	Prov./Cl.	79,98%	102,79%
	Financiación de Existencias por proveedores	Prov./Exist.	119,92%	154,13%
	Capital de Trabajo	Exist. + Cl. - Prov.	15.684.000 €	11.557.726 €
Rotación Activos	Rotación Activo Total	Ventas / AT	2,18	2,17
	Rotación Activo No Corriente	Ventas / ANC	5,86	5,86
	Rotación Activo Corriente	Ventas / AC	3,48	3,46
	Rotación Stocks	Ventas / Exist.	9,29	9,29
	Rotación Clientes	Ventas / Cl.	6,20	6,20
Rentabilidad	Rentabilidad Económica (ROA)	EBIT / AT	2,82%	2,73%
	Rentabilidad Financiera (ROE)	Rtdo. / FFPP	3,23%	4,39%
	Rentabilidad de Explotación	Rtdo. / Ventas	0,45%	0,62%
	Cash Flow de Explotación	Cash Flow / Ventas	2,51%	2,68%
	Apalancamiento Financiero	(PT/FFPP)* (BAI/EBIT)	1,61	2,26
Solvencia	Estudio de Altman (Z1)	(FM/AT) * 0,717	0,0424	0,0449
		(Reservas/AT) * 0,847	0,2409	0,2431
		(EBIT/AT) * 3,107	0,0876	0,0849
		(FFPP/Exigible) * 0,420	0,1886	0,1908
		Ventas / AT	2,1816	2,1736
		Suma Valores Z	2,7411 OK	2,7373 OK

Ver Nuevos Datos Cliente

BALANCE CLIENTE CONFIRMING	POST	ACTIVO		PASIVO	
		Inmovilizado Inmaterial	688.000	Capital	1.008.000
Inmovilizado Material	18.134.000	Reservas y Bº Retenido	14.806.007		
Resto Inmovilizado	324.000	Resto Patrimonio	964.000		
ACTIVO NO CORRIENTE	19.146.000	PATRIMONIO NETO	16.778.007		
Existencias	12.063.000	Deudas a Largo Plazo	4.119.000		
Deudores Comerciales	18.087.000	Otro Exigible L/P	1.477.000		
Resto Deudores e Inversiones	834.000	PASIVO NO CORRIENTE	5.596.000		
Disponible	1.450.007	Deudas a Corto Plazo	4.217.726		
ACTIVO CORRIENTE	32.434.007	Acreedores Comerciales	18.592.274		
TOTAL ACTIVO	51.580.007	Otro Exigible C/P	6.396.000		
		PASIVO CORRIENTE	29.206.000		
		TOTAL PASIVO	51.580.007		
		CHEQUEO CUADRE DE BALANCE	OK		
Cuenta CLIENTE CONFIRMING	EXPLOTACION POST	INGRESOS		GASTOS	
		Ventas de explotación	112.115.000	Compras de explotación	75.402.000
		Otros ingresos de explotación	284.000	Otros gastos de explotación	12.608.000
		Total Ingresos explotación	112.399.000	Gastos de Personal	20.666.000
				EBITDA	3.723.000
		Otros Ingresos		Amortizaciones	2.717.000
				Dotaciones	-403.000
				EBIT	1.409.000
		Ingresos financieros	78.455	Gastos financieros	511.722
				Rtdo. Antes Impuestos (BAI)	975.733
				Impuestos	281.726
				Resultado Neto	694.007

Ver Informe Cliente

Apreciado Cliente,

A efectos de simulación financiera del Confirming a partir de sus datos de balance y cuenta de explotación, le presentamos a continuación los resultados de la misma:

PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:

1.- Condiciones de pago e Importe de la Línea necesaria de Confirming:

Período de pago a proveedores de **90** días por el **100%** de sus compras y con un porcentaje de financiación esperada del proveedor del **50%** . Importe de línea de Confirming necesaria: **9.296.136,99 €**

2.- Condiciones Financieras Proveedor:

Comisión de descuento sin recurso: 0,25%
 Tipo de Interés de Referencia: 0,69%
 Diferencial sobre Tipo de Interés: 1,00%
 Interés Mínimo (Floor): 3,50%
 Interés Resultante: 3,50%
 Coste anualizado para el Proveedor: 4,70%

3.- Condiciones Financieras Cliente:

Bonificación sobre Tipo de Interés: 0,50%

4.- Condiciones Económicas Cliente:

Coste anual empleados Gestión de Pagos: 40.000 €

CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:

1.- Efectos sobre el balance:

+/- Disponible: 189.007,34 €
 +/- Deudas a Corto Plazo: -4.126.273,97 €
 +/- Acreedores Comerciales: 4.126.273,97 €
 +/- Reservas y Beneficio Retenido: 189.007,34 €
 Saldo Neto Variación Balance: **189.007,34 €**

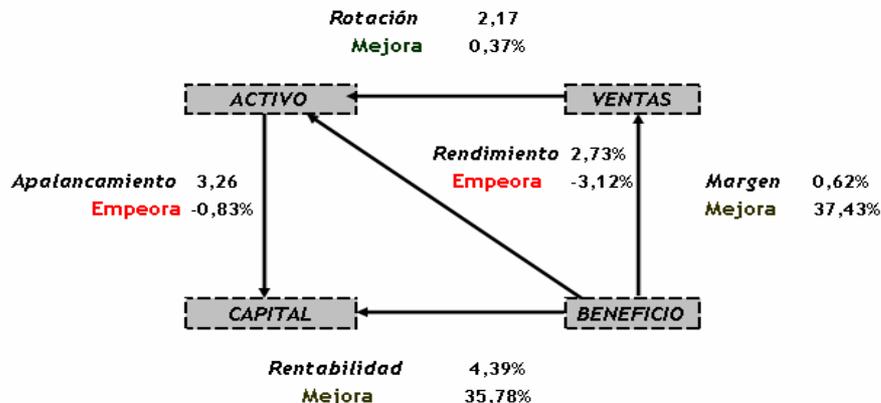
2.- Efectos sobre la cuenta de explotación:

+/- Ingresos Financieros Bonificación: 47.126,25 €
 +/- Ingresos Financieros Var. Disponible: 5.329,18 €
 +/- Gastos de Personal: -40.000,00 €
 +/- Gastos Financieros variación Deuda: -253.277,67 €
 +/- Efecto Impositivo: 76.725,75 €
 Saldo Neto Cuenta Explotación: **189.007,34 €**

3.- Efectos sobre los principales Ratios:

		Pre-Confirm.	Post Confirm.	+/- % Variación	
<i>Endeudamiento</i>	Endeudamiento	0,68	0,67	-0,37%	Mejora
	Calidad	83,92%	83,92%		Empeora
	Capacidad Devolución	0,23	0,36	59,52%	Mejora
	Gtos. Fin./ Ventas	0,68%	0,46%	-33,11%	Mejora
<i>Autofinanciación</i>	Cash Flow	2.819.000 €	3.008.007 €	6,70%	Mejora
	Fin. Clientes por Prov.	79,98%	102,79%	28,52%	Mejora
	Fin. Stocks por Prov.	119,92%	154,13%	28,52%	Mejora
	Capital de Trabajo	15.684.000 €	11.557.726 €	-26,31%	Mejora
<i>Rentabilidad</i>	ROA (Rent. Ec.)	2,82%	2,73%	-3,12%	Empeora
	ROE (Rent. Fin.)	3,23%	4,39%	35,78%	Mejora
	Rent. Explotación	0,45%	0,62%	37,43%	Mejora
	Cash Flow Explotación	2,51%	2,68%	6,70%	Mejora
	Apalancamiento Fin.	1,61	2,26	40,15%	Mejora
<i>Solvencia</i>	Estudio de Altman (Z1)	2,74109	2,73734	-0,14%	Empeora

4.- Análisis de Rentabilidad:



Ver Ratios Proveedor

RATIOS PROVEEDOR		PRE CONFIRMING	POST CONFIRMING	
Liquidez	Liquidez	AC / PC	1,12 OK	1,20 OK
	Tesorería	(Deudores + Disp.)/PC	1,12 OK	1,20 OK
	Disponibilidad	Disp. / PC	0,02 KO	0,05 KO
	Fondo de Maniobra	AC - PC	620.298 €	684.422 €
Endeudamiento	Endeudamiento	Exigible Total / Pt	0,738 OK	0,686 OK
	Garantía	AT/ Exigible Total	1,36	1,46
	Calidad	Exigible Corto / Exigible Total	0,38 OK	0,11 OK
	Apalancamiento	AT/FFPP	3,81 OK	3,19 OK
	Capacidad de Devolución	(Cash Flow) / (Deuda L/P + Deuda C/P)	0,03 KO	0,05 KO
	Gastos Financieros s/Ventas	GF / Vtas.	2,84% OK	2,57% OK
	Coste de la Deuda	GF / Deuda Ext.	10,79% KO	13,99% KO
Cobros y Pagos	Plazo de Cobro a Clientes (días)	(Clientes*365) /Ventas	74,16	45,00
	Plazo de Pago a Proveedores (días)	(Prov.*365) / Compras	49,74	49,74
Autofinanciación	Cash Flow	Rtdo. +Amort. +Dot	171.932 €	236.056 €
	Financiación a clientes por Proveedores	Prov./CL	47,10%	77,61%
	Financiación de Existencias por Proveedores	Prov./Exist.	17067,82%	17067,82%
	Capital de Trabajo	Exist. + Cl. - Prov.	2.552.067 €	665.196 €
Rotación Activos	Rotación Activo Total	Ventas / AT	1,91	2,24
	Rotación Activo No Corriente	Ventas / ANC	3,65	3,65
	Rotación Activo Corriente	Ventas / AC	4,01	5,81
	Rotación Stocks	Ventas / Exist.	1.783,70	1.783,70
	Rotación Clientes	Ventas / CL	4,92	8,11
Rentabilidad	Rentabilidad Económica (ROA)	EBIT / AT	7,24%	8,68%
	Rentabilidad Financiera (ROE)	Rtdo. / FFPP	5,65%	7,49%
	Rentabilidad de Explotación	Rtdo. / Ventas	0,78%	1,05%
	Cash Flow de Explotación	Cash Flow / Ventas	0,73%	1,00%
	Apalancamiento Financiero	(PT/FFPP)* (BAI/EBIT)	1,09	1,20
Solvencia	Estudio de Altman (Z1)	(FM/AT) * 0,717	0,0360	0,0466
		(Reservas/AT) * 0,847	0,1489	0,1799
		(EBIT/AT) * 3,107	0,2249	0,2697
		(FFPP/Exigible) * 0,420	0,1493	0,1920
		Ventas / AT	1,9119	2,2428
		Suma Valores Z	2,4711 OK	2,9310 OK

Ver Nuevos Datos Proveedor

BALANCE PROVEEDOR POST CONFIRMING		ACTIVO		PASIVO	
		Inmovilizado Inmaterial	132.455	Capital	1.068.299
Inmovilizado Material	3.731.003	Reservas y Bº Retenido	2.236.417		
Resto Inmovilizado	2.602.755	Resto Patrimonio			
ACTIVO NO CORRIENTE	6.466.213	PATRIMONIO NETO	3.304.716		
Existencias	13.243	Deudas a Largo Plazo	3.845.919		
Deudores Comerciales	2.912.244	Otro Exigible L/P			
Resto Deudores e Inversiones	958.563	PASIVO NO CORRIENTE	3.845.919		
Disponible	181.943	Deudas a Corto Plazo	493.240		
ACTIVO CORRIENTE	4.065.993	Acreedores Comerciales	2.260.291		
TOTAL ACTIVO	10.532.205	Otro Exigible C/P	628.040		
		PASIVO CORRIENTE	3.381.571		
Chequeo cuadro de balance	OK	TOTAL PASIVO	10.532.205		
CUENTA EXPLOTACION PROVEEDOR POST CONFIRMING		INGRESOS		GASTOS	
		Ventas de explotación	23.621.532	Compras de explotación	16.587.525
Otros ingresos de explotación	97.414	Otros gastos de explotación	4.478.669		
Total Ingresos explotación	23.718.946	Gastos de Personal	1.749.712		
		EBITDA	903.040		
Otros Ingresos		Amortizaciones	255.562		
		Dotaciones	-266.876		
		EBIT	914.354		
Ingresos financieros	38.151	Gastos financieros	606.842		
		Rtdo. Antes Impuestos (BAI)	345.663		
		Impuestos	98.293		
		Resultado Neto	247.370		

Ver Informe Proveedor

Apreciado Proveedor,

A efectos de simulación financiera del Confirming a partir de sus datos de balance y cuenta de explotación, le presentamos a continuación los resultados de la misma:

PREMISAS Y CONDICIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:

1.- Condiciones de cobro e Importe de la Línea resultante de Confirming:

Período de cobro de sus clientes de **90** días por el **100%** de sus ventas y con un porcentaje de financiación esperado por su parte del **50%** . Importe de línea de Confirming necesaria: **2.912.243,67 €**

2.- Condiciones Financieras Proveedor:

Comisión de descuento sin recurso: 0,25%
 Tipo de Interés de Referencia: 0,69%
 Diferencial sobre Tipo de Interés: 1,00%
 Interés Mínimo (Floor): 3,50%
 Interés Resultante: 3,50%
 Coste anualizado: 4,70%

3.- Condiciones Económicas Proveedor:

Coste anual empleados Gestión de Cobros: 20.000 €

CONCLUSIONES DEL MODELO DE SIMULACIÓN DE CONFIRMING:

1.- Efectos sobre el balance:

+/- Disponible: 64.123,89 €
 +/- Deudores Comerciales: -1.886.871,33 €
 +/- Deudas a Corto Plazo: -1.886.871,33 €
 +/- Reservas y Beneficio Retenido: 64.123,89 €
 Saldo Neto Variación Balance: **-1.822.747,44 €**

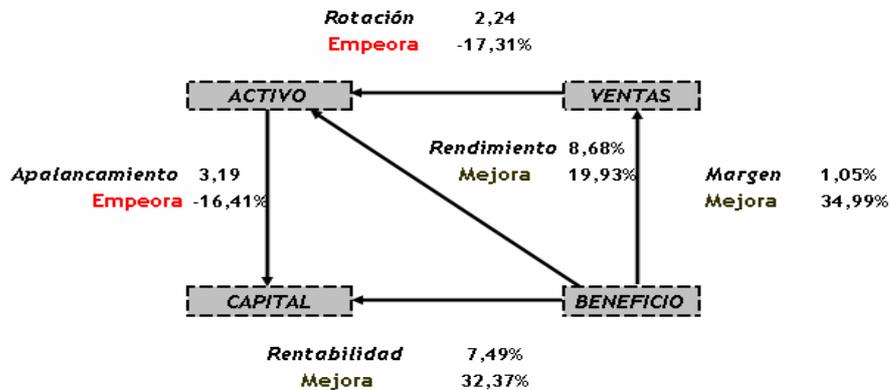
2.- Efectos sobre la cuenta de explotación:

+/- Ingresos Financieros por Var. Disponible: 4.641,82 €
 +/- Gastos de Personal: -20.000,00 €
 +/- Gastos Financieros por Confirming: 138.636,31 €
 +/- Gastos Financieros variación Deuda: -201.828,06 €
 +/- Gastos Financieros por reducción Mora: -1.770,01 €
 +/- Gastos Financieros por Pronto Pago:
 +/- Efecto Impositivo: 25.479,70 €
 Saldo Neto Cuenta Explotación: **64.123,89 €**

3.- Efectos sobre los principales Ratios:

		Pre-Confirm.	Post Confirm.	+/- % Variación	
<i>Endeudamiento</i>	Endeudamiento	0,74	0,69	-6,98%	Mejora
	Calidad	0,38	0,11	-70,27%	Empeora
	Capacidad Devolución	0,03	0,05	97,00%	Mejora
	Gtos. Fin./ Ventas	2,84%	2,57%	-9,67%	Mejora
<i>Autofinanciación</i>	Cash Flow	171.932 €	236.056 €	37,30%	Mejora
	Fin. Clientes por Prov.	47,10%	77,61%	64,79%	Mejora
	Fin. Stocks por Prov.	17067,82%	17067,82%		Empeora
	Capital de Trabajo	2.552.067 €	665.196 €	-73,94%	Mejora
<i>Rentabilidad</i>	ROA (Rent. Ec.)	7,24%	8,68%	19,93%	Mejora
	ROE (Rent. Fin.)	5,65%	7,49%	32,37%	Mejora
	Rent. Explotación	0,78%	1,05%	34,99%	Mejora
	Cash Flow Explotación	0,73%	1,00%	37,30%	Mejora
	Apalancamiento Fin.	1,09	1,20	10,38%	Mejora
<i>Solvencia</i>	Estudio de Altman (Z1)	2,47107	2,93101	18,61%	Mejora

4.- Análisis de Rentabilidad:



Agradecimientos:

Este Proyecto no habría evolucionado como lo ha hecho sin la colaboración del Dr. Manuel Cabeza Lamban, el cual ha estado en todo momento dispuesto a aportar ideas, sugerencias y nuevas vías de mejora para hacer de este proyecto no la culminación del Master en Finanzas Corporativas de IL3 UB, sino el inicio de una investigación de la simulación financiera en el campo de la financiación del circulante a través de la Financiación Especializada que espero seguir realizando gracias a las indicaciones y asesoramiento que me ha prestado hasta el momento.

También quiero agradecer a M^a Àngels Vidal i Carbó, Delegada Regional para Cataluña de LICO LEASING, S.A. E.F.C., la colaboración prestada en la conceptualización técnica del Factoring y en la recogida de los datos estadísticos.

Muchas gracias finalmente a todo el equipo docente del Master en Finanzas Corporativas IL3 - UB y hasta siempre.

Eugeni Gómez Gutiérrez
Alumno del Master en Finanzas Corporativas
(Promoción 2008 - 2009)
Comunidad IL3 - UB
Universidad de Barcelona

Bibliografía:

Libros:

- Astorga Sánchez, Juan Antonio. *“Factoring y Confirming: Su registro contable desde el punto de vista del cliente”*. Asociación Española de Factoring. Edición 2009. M - 15253 - 2009
- Bernstein, Leopold A. *“Análisis de Estados Financieros, Teoría, aplicación e interpretación”*. Ediciones S. Edición 1.993. ISBN 08-487736-08-4
- Rodríguez Sandiás, Alfonso y Iturralde Jainaga, Txomin. *“Modelización financiera aplicada - Modelos de Planificación Financiera con Excel”*. Ediciones Delta Publicaciones Universitarias. Edición 2.008. ISBN 84-96477-75-4

Artículos y Estudios:

- Boal Velasco, Noemí. *“El coste de la estructura financiera”*. Estrategia Financiera nº229, Junio 2006
- Fernández, Xosé Carlos - Interfin Management, Coordinado por Institut d’Estudis Financers. *“Manual de finançament i gestió de risc de la cartera de clients”*. Editado por CIDEM (Centre d’Informació i Desenvolupament Empresarial), Departament d’Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya. Edición 1.999. B - 50.726 - 99.