



EL «CONFIRMING», SU POSICIÓN JURÍDICA Y LA DIFICULTAD DE AGREGAR LOS PROVEEDORES A LAS PLATAFORMAS

Confirming and your legal situation and the difficulty of adding providers into digital platforms

LUIZ FELIPE SEEGMULLER DE CARVALHO

Abogado y jefe de conformidad en Giro.Tech¹

Doctorando en la Universidad de Málaga

Línea de Investigación: Jurídico-Pública, Financiera, Económica y Empresarial

Revista de Derecho del Sistema Financiero 5

DOI: <https://doi.org/10.32029/2695-9569.01.10.2023>

Marzo 2023

Págs. 325–366

RESUMEN: La expresión confirming tiene su origen en el mercado financiero de la Gran Bretaña con la expresión «to confirm», que pretendía dar cierta unidad de acto a la gestión de pagos. En el mercado financiero español, designa a un servicio de gestión de pagos a proveedores, siendo la primera entidad financiera en utilizarlo en España el Banco Santander, pero hoy es empleada por varias entidades financieras. Este tipo de contrato financiero no cuenta con una normativa específica en el ordenamiento jurídico español, teniendo las características de contrato mercantil, atípico, oneroso-aleatorio, consensual, bilateral, no formal, de tracto sucesivo y principal. En este contrato, se implanta un sistema de gestión de pagos en que el cliente busca los servicios de gestión de pagos de una entidad financiera, con una voluntad de conseguir ciertas ventajas en la forma de realizar los pagos de su actividad empresarial.

ABSTRACT: The expression confirming has its origin in the Great Britain financial market with the expression to confirm, which was intended to give a certain unity of action to payment management. In the Spanish financial market, it designates a provider payment management service and Banco Santander was the first financial entity to use it in Spain but today it is used by several financial entities. This type of financial contract does not have a specific regulation in the Spanish legal system, having the characteristics of a commercial contract, atypical, onerous, consensual, bilateral, non-formal, successive, and main tract contract. In this contract, a payment management system is implemented in which the client seeks the payment management services of a financial institution, with the intention of obtaining certain advantages in the way of making payments for their business activity.

1. <http://www.giro.tech>.

PALABRAS CLAVE: Confirming – Entidad financiera – Contrato – Gestión de pagos – Proveedores. **KEYWORDS:** Confirming – Financial entity – Contract – Payment management – Suppliers.

Fecha de recepción: 27-5-2022

Fecha de aceptación: 22-12-2022

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN. II. ¿QUE ES EL CONFIRMING? 1. *Función Económica*. III. NATURALEZA DEL CONTRATO. 1. *Gestión de pagos simples*. 2. *Financiación a la empresa*. 3. *Financiación a los proveedores*. 4. *Inversión*. IV. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE CONFIRMING. 1. *Negocio mercantil*. 2. *Atípico*. 3. *Oneroso*. 4. *Tracto Sucesivo*. 5. *Consensual*. 6. *Bilateral*. 7. *Duradero*. 8. *Principal*. 9. *Similitudes y diferencias con otros contratos financieros*. 9.1. CONTRATO DE FACTORING. 9.2. CONTRATO DE DESCUENTO BANCARIO. 9.3. CONTRATO DE COMPRAVENTA DE CRÉDITOS. 9.4. CONTRATO DE DELEGACIÓN DE DEUDA. 9.5. CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL. 10. *Sujetos del contrato*. 10.1. LA EMPRESA COMO PARTE DE CONFIRMING. 10.2. LA ENTIDAD DE CONFIRMING. 10.3. LOS PROVEEDORES. 11. *Derechos, obligaciones y extinción*. V. POSICIÓN JURÍDICA DEL CONFIRMING. VI. POSICIÓN DE LA DOCTRINA SOBRE EL CONFIRMING. VII. LAS VENTAJAS, LIMITACIONES Y PROBLEMÁTICA. VIII. PLATAFORMAS FINTECH DE CONFIRMING. IX. LA IMPORTANCIA DEL CONFIRMING PARA LOS PYMES. X. EL CONFIRMING EN MOMENTOS DE CRISIS. 1. *Crisis COVID-19*. XI. CONCLUSIONES. XII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

I. INTRODUCCIÓN

El contrato de confirming es un acuerdo, por el cual una empresa encarga a una entidad financiera todos los aspectos relativos a la gestión del pago a sus proveedores por suministro de mercancías o servicios.

La terminología confirming probablemente viene del verbo anglosajón «*to confirm*» que en una traducción libre para español es confirmar. Esta expresión pretende dar cierta unidad de acto para una operación financiera de gestión de pagos.

Algunos estudios hablan de que el contrato de confirming nació en el siglo XIX en Inglaterra, con introducción en Francia alrededor de 1958, para asegurar a los exportadores del pago, pues cuando tenía un contrato de confirming la entidad financiera aceptaba pagar inmediatamente las mercancías exportadas cuando se le entregasen los documentos de expedición para el país de destino. Cuando el comprador no cumplía con la compra, la entidad financiera renunciaba a ejercer recurso contra la empresa exportadora².

Las entidades financieras en España, en la práctica comercial, designan el contrato de confirming como un servicio de gestión de pagos a proveedores. Es muy importante aclarar que la terminología «confirming» fue registrada por el Banco Santander como una marca en 1993, con la función de diferenciar entre los servicios administrativos y financieros

2. GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J. A., *El contrato de factoring*, Madrid, 1990, p. 74 y ss.

posibles en España y prestados por entidades financieras a las empresas en la organización de sus pagos a proveedores³. Pero otras entidades financieras en España hacen el mismo servicio de gestión de pagos, pero con otra denominación.

El Tribunal Supremo Español por la Sentencia de 7 de marzo de 2009 aclaró que *«el término confirming ha adquirido ya el suficiente grado de generalización en el mercado bancario como para que pueda ser considerado como un término usual, utilizado en términos tales que haya ya perdido fuerza identificativa por sí sólo»*⁴.

La jurisprudencia española identificó en concreto que el contrato de confirming es *«un contrato mediante el cual un Cliente encomienda a una entidad de crédito la gestión de sus pagos a proveedores, y ésta se compromete a realizarlos a su vencimiento o bien en una fecha anterior, en el caso de que el proveedor acreedor solicite la financiación de su crédito»*⁵.

Según el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas el contrato de confirming es un contrato que *«consiste en la entrega a una entidad financiera, por parte de una sociedad, de remesas de pagos a proveedores, procediendo aquél al vencimiento a cargar en la cuenta bancaria los pagos y transferir estos importes a los proveedores»*⁶.

El contrato de confirming permite que las operaciones de gestión de pagos a proveedores de una empresa ocurran por medio de una entidad financiera, que llevará a cabo las tareas administrativas y asume algunos riesgos por la operación. Así ocurre que, tras la confirmación por parte de la empresa, el pago deberá ser gestionado por la entidad financiera.

La entidad financiera asume por cuenta de la empresa el pago de las facturas de sus proveedores en condiciones preestablecidas. Esta intermediación de la entidad financiera entre la empresa y sus proveedores, no se limita a la gestión del pago de las facturas, también puede ampliarse tanto a la financiación por anticipación por interés del proveedor o retraso del pago por la empresa, como a la colocación de fondos con la finalidad de recompra de los créditos anticipados a los proveedores o retraso del vencimiento a los proveedores.

Establecidas las condiciones para realización de la operación con base en el contrato de confirming, la empresa emite una orden para la entidad financiera con las facturas a abonar, con algunas informaciones como los datos del proveedor, número de factura, importe, fecha de vencimiento,

3. Boletín Oficial de la Propiedad Industrial, I, 1 mayo 1993, p. 10282.

4. STS 2591/2009 – ECLI:ES:TS:2009:2591.

5. SAP M 8284/2006 – ECLI:ES:APM:2006:8284.

6. Boletín Oficial número 38 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Disponible en <http://www.icac.meh.es/Consultas/Boicac/ficha.aspx?hid=160>.

medio de pago e importe total de la remesa de órdenes de pago. Después, la entidad financiera encaminará para el proveedor la posibilidad de proceder al abona de la factura, teniendo también la posibilidad de una anticipación del pago antes del vencimiento.

Según las estadísticas de la Asociación Española de Factoring, en el año de 2015, el volumen de operaciones supuso cerca de 56 mil millones de euros en España a cargo de las 10 mayores entidades que hacen operaciones de confirming⁷.

Así, este artículo tiene por objetivo conceptualizar el contrato de confirming, con la identificación de posibles modalidades para realización de la operación y las relaciones jurídicas y analizar las posibles ventajas, limitaciones y problemáticas en las operaciones de confirming, principalmente para los proveedores.

Por último, se concretarán las principales conclusiones sobre la exposición de este artículo sobre los contratos de confirming y su posición jurídica y las ventajas y problemáticas para los proveedores.

II. ¿QUE ES EL CONFIRMING?

En la concepción de la palabra definimos el contrato de confirming como una prestación de un servicio de gestión de pagos a través de una entidad financiera para una determinada empresa, donde se centraliza de forma efectiva y directa los pagos a los proveedores, siempre después de la aceptación (*confirm*) y con una búsqueda de contraprestación económica.

El diccionario jurídico Thomson Reuters⁸ caracteriza el contrato de confirming como un contrato atípico en virtud del cual una entidad financiera se compromete a cambio de una contraprestación generalmente económica, a gestionar el pago de las deudas de la empresa.

Con la definición de palabra confirming, es posible decir que se trata de un servicio financiero de gestión de pagos a los proveedores de la empresa contratante debido a los tratos comerciales normales de la empresa que perfecciona numerosos contratos con sus proveedores. Así, una de las consecuencias de este volumen de negociación es un gran control de los pagos de dichos proveedores.

Debemos tener muy claro que la gestión de pagos con el confirming es una forma de gestionar con eficiencia, agilidad y seguridad las actividades de la tesorería de la empresa y la relación con los proveedores. Siendo entonces una necesidad primordial de la empresa y con la concurrencia de

7. Asociación Española de Factoring: Disponible en <http://factoringasociacion.com/estadisticas.php>.

8. FERNÁNDEZ MARTÍNEZ, J. M.: Diccionario Jurídico. Aranzadi. Thomson Reuters. 2009.

una contratación de muchos proveedores por la empresa, surge la necesidad de que esta organización compleja sea traspasada a una entidad financiera para gestión de pagos. El confirming tiene su base en el aumento de la complejidad de la relación de la empresa con sus proveedores.

El confirming es una manera de ayudar en la reducción de los plazos de pagos a los proveedores, del trabajo administrativo y de mejorar la confianza en la empresa que utiliza el confirming. Así, estas operaciones de confirming no son novedosas en la práctica comercial, pues en ésta es algo natural la encomienda de gestión de pagos de las empresas.

Inicialmente, este tipo de operación estaba destinado a grandes empresas, con un número muy significativo de proveedores, pues los objetivos iniciales de estas empresas eran reducir los costos y la carga administrativa en la gestión de grandes volúmenes de pagos. De esta forma, delegaron a las entidades de confirming todos los servicios inherentes a la gestión de pagos en la búsqueda para reducir los costes de gestión y velocidad en la operación.

La entidad que presta servicio de confirming puede prestar cuatro modalidades de servicios, siendo la gestión de pagos simples, la financiación a la empresa, la financiación a los proveedores y la inversión.

La gestión de pagos simples es el servicio más sencillo en el confirming. La entidad se encarga de realizar el servicio de gestionar los pagos a los proveedores de la empresa, comprometiéndose a realizar los pagos, en principio en su vencimiento, ordenados por la empresa que previamente envió las respectivas facturas con cargo en la cuenta.

En el servicio de financiación a la empresa, la entidad ofrece un crédito a la empresa, pues en la fecha de vencimiento si la empresa estima conveniente, en razón de la necesidad de la tesorería el adelanto de fondos, estos serán adelantados por la entidad financiera para atender todos los pagos al vencimiento. En esta modalidad, el servicio de confirming acaba por dotarse de una característica de crédito y recibe una estructura remuneratoria de los contratos de financiación también. Pero la entidad no tiene la obligación, en esta modalidad, de asumir un compromiso de adelantar fondos para el pago en casos de descubiertos en cuenta corriente⁹, pues quien tiene la obligación de tener fondos es la empresa y la entidad tiene la obligación de ejecutar los pagos mediante fondos.

En la parte de financiación a los proveedores, la entidad avisa los proveedores de que el cobro del crédito contra la empresa se realizará con su intermediación, y la empresa confirma la factura emitida por el proveedor. En esto momento, la entidad ofrece a los proveedores la posibilidad de abonar anticipadamente el valor de la factura que se haya confirmado, con un descuento

9. SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J.: «La cuenta corriente y la transferencia bancaria», Revista de Derecho Bancario y Bursátil, número 86, 2002, p. 125.

por la operación de anticipación, siendo este descuento negociado entre la entidad y los proveedores por tratarse de un negocio jurídico separado.

Cuando hablamos de la modalidad de inversión, la empresa abona anticipadamente a la entidad la cuantía que paga a los proveedores antes de la fecha de vencimiento, a cambio, la entidad satisfará a la empresa con parte del interés pactado en el descuento con el proveedor, desde la fecha de provisión hasta el vencimiento. Así, podemos considerar que parte de este interés es una comisión, pues los créditos adquiridos por la entidad son pagos antes de la fecha de vencimiento.

Es muy importante tener en cuenta que, en las operaciones de confirming, deberemos siempre pensar en la relación de colaboración de la entidad financiera, empresa y proveedores, siendo que cada una de estas partes tienen su papel en la gestión de pagos.

El empresario necesita maximizar su actividad laboral, buscando facilitar siempre esta tarea¹⁰. Así el contrato de confirming es una práctica mercantil de colaboración, pues la entidad financiera ofrece una posibilidad de administración de gestión de los pagos de la empresa.

Ocurre entonces que la entidad financiera realiza una tarea de la empresa, que es la organización y gestión de los pagos, siendo esta tarea generalmente asumida por el departamento de pagos.

Para la empresa, la operación de confirming es una herramienta muy importante, siendo una forma de posibilitar a los proveedores la recepción anticipada de su bien o servicio, en lugar de imponer cada vez más a los proveedores plazos muy largos para realización de los pagos¹¹. Cuando ocurre una excesiva dilación de los plazos de pagos para los proveedores, esto pone en riesgo el margen financiero de estos y dificulta su permanencia como proveedores de la empresa.

Así, el contrato de confirming se caracteriza como una ayuda en la cadena de financiación de la empresa, con una reducción de los plazos de pagos a proveedores, de la carga de trabajo administrativo para realización de los pagos y por consecuencia, aumento de la credibilidad de la empresa por utilización de esta forma de pago por estar con protección de una entidad financiera.

Así, los contratos de confirming son una forma de la empresa para controlar su gestión de pagos a los proveedores de forma externa a través de una entidad financiera.

10. GARCÍA-PITA y LASTRES, J. L.: «La mercantilidad del contrato de comisión y las obligaciones de diligencia del comisionista», en AA.VV. (Coordinado por Iglesias Prada), *Estudios jurídicos en homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, t. III, Madrid, 1996, p. 2817.

11. SEIFERT/SEIFERT: *Financing the chain*, *International Commerce Review*, vol. 10, núm. 1, spring, 2011, p. 37.

1. FUNCIÓN ECONÓMICA

Es muy importante tener en cuenta que, en las operaciones de confirming, deberemos siempre pensar en la relación de colaboración de la entidad financiera, empresa y proveedores, siendo que cada una de estas partes tienen su papel en la gestión de pagos.

El empresario necesita maximizar su actividad laboral, buscando facilitar siempre esta tarea¹². Así el contrato de confirming es una práctica mercantil de colaboración, pues la entidad financiera ofrece una posibilidad de administración de gestión de los pagos de la empresa.

Ocurre entonces que la entidad financiera realiza una tarea de la empresa, que es la organización y gestión de los pagos, siendo esta tarea generalmente asumida por el departamento de pagos.

Para la empresa, la operación de confirming es una herramienta muy importante, siendo una forma de posibilitar a los proveedores la recepción anticipada de su bien o servicio, en lugar de imponer cada vez más a los proveedores plazos muy largos para realización de los pagos¹³. Cuando ocurre una excesiva dilación de los plazos de pagos para los proveedores, esto pone en riesgo el margen financiero de estos y dificulta su permanencia como proveedores de la empresa.

Se puede decir que el contrato de confirming es una práctica habitual en la actividad de la empresa, bien como que todas las entidades financieras ofrecen este servicio para sus clientes.

El contrato de confirming también tiene un aspecto fiscal, pues, la emisión de letras y pagarés nominativos o «a la orden» para cumplimiento de los pagos a proveedores acarrearán la imposición del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Pero cuando el deudor, o sea, la empresa, es solvente, no es necesaria la protección cambiaria para tal operación, siendo posible entonces una cesión ordinaria, extra cambiariamente. Por evolución de las relaciones, ocurrió que la gestión de pagos por contrato de confirming adquirió una confianza y facilidad que los pagos empezaran a ser realizados de forma telemática y, por tanto, no implicando en la cobranza del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados, también, la protección cambiaria fue substituida por el análisis de la solvencia de la empresa, en esto caso del deudor¹⁴.

12. GARCÍA-PITA y LASTRES, J. L.: «La mercantilidad del contrato de comisión y las obligaciones de diligencia del comisionista», en AA.VV. (Coordinado por Iglesias Prada), *Estudios jurídicos en homenaje al Profesor Aurelio Menéndez*, t. III, Madrid, 1996, p. 2817.

13. SEIFERT/SEIFERT: *Financing the chain*, *International Commerce Review*, vol. 10, núm. 1, spring, 2011, p. 37.

14. GRIMALDOS GARCÍA, M. I., Isabel: *El contrato de Confirming*: Comares: Granada, 2011, p. 9.

Para los proveedores, acreedores de la operación, las entidades financieras ofrecen la posibilidad de cobrar la factura al vencimiento o admitir un pago anticipado con un descuento, relativo a los intereses correspondientes entre el momento del pago y del vencimiento de la factura. Siendo el confirming una buena herramienta para financiación de los pequeños y medianos (PYME) proveedores por tener dificultad en obtener descuento bancario de los créditos.

Así, el contrato de confirming se caracteriza como una ayuda en la cadena de financiación de la empresa, con una reducción de los plazos de pagos a proveedores, de la carga de trabajo administrativo para realización de los pagos y por consecuencia, aumento de la credibilidad de la empresa por utilización de esta forma de pago por estar con protección de una entidad financiera.

III. NATURALEZA DEL CONTRATO

Para que una empresa realice operaciones de confirming, deberá darse una relación jurídica mediante un contrato ausente de reglamentación a través de una norma jurídica específica, dándose por tanto una libertad de los pactos, conforme preconiza el artículo 1255 del Código Civil, siendo sometido a la legislación mercantil debido al Código de Comercio.

El contrato de confirming es atípico, habiendo una norma en específica para categorizarlo, y pudiendo subsumirse en distintas figuras jurídicas del ámbito partes de ámbito mercantil y bancario.

En cuanto a la naturaleza mercantil del contrato de confirming este tiene como presupuesto que su objeto es la gestión de pagos, donde las partes de la operación generalmente son entidad financiera, empresa y proveedor. De esta forma, queda patente la naturaleza mercantil del contrato de confirming. Igualmente es parcialmente de naturaleza bancaria, pues tiene como parte contractual una entidad financiera, la cual sirve como conexión entre empresa y proveedores, debido a la intermediación entre esas partes y por tener una posición prestatario y adquirente del crédito¹⁵, cuando ocurre la financiación para la empresa o anticipo de la factura para con el proveedor.

El confirming es una manera de ayudar en la reducción de los plazos de pagos a los proveedores, del trabajo administrativo y mejorar la credibilidad de la empresa que utiliza la gestión de pagos. Así, la operación de confirming no es novedad en razón de que hacer los pagos de la empresa es una actividad esencial, todavía, esta actividad tienes evolucionado, aumento en su complejidad.

La entidad que presta servicio de confirming puede prestar 4 tipos de modalidad de servicios, siendo la gestión de pagos simples, financiación a la empresa, financiación a los proveedores e inversión.

15. BLANCH, J. G.: *El contrato de confirming*, VLEX, 39087249.

1. GESTIÓN DE PAGOS SIMPLES

En la gestión de pagos simples, el servicio más sencillo que se puede tener en el confirming, la entidad se encarga de realizar el servicio de gestionar los pagos a los proveedores de la empresa, comprometiéndose a realizar los pagos, en principio en su vencimiento, ordenados por la empresa que previamente envió las respectivas facturas con cargo en la cuenta.

2. FINANCIACIÓN A LA EMPRESA

En el servicio de financiación a la empresa, la entidad ofrece un crédito a la empresa pues en la fecha de vencimiento si la empresa estima conveniente debido a la necesidad de la tesorería el adelanto de fondos, estos serán adelantados por la entidad financiera para atender todos los pagos al vencimiento. En esta modalidad, el servicio de confirming acaba por dotarse de una característica de crédito y recibe una estructura remuneratoria de los contratos de financiación también. Pero la entidad no tiene la obligación, en esta modalidad, de asumir un compromiso de adelantar fondos para el pago en casos de descubiertos en cuenta corriente¹⁶, pues quien tiene la obligación de tener fondos es la empresa y la entidad tiene obligación de ejecutar los pagos mediante fondos.

3. FINANCIACIÓN A LOS PROVEEDORES

En la parte de financiación a los proveedores, la entidad avisa los proveedores que el cobro del crédito contra la empresa se realizará con su intermediación, y la empresa confirma la factura emitida por el proveedor. En esto momento, la entidad ofrece a los proveedores la posibilidad de abonar anticipadamente el valor de la factura que se haya confirmado, con un descuento debido a la operación de anticipación, siendo este descuento negociado entre la entidad y los proveedores por tratarse de un negocio jurídico separado.

4. INVERSIÓN

Cuando hablamos de la modalidad de inversión, la empresa abona anticipadamente a la entidad la cuantía que paga a los proveedores antes de la fecha de vencimiento, a cambio la entidad satisfará la empresa con parte del interés pactado en el descuento con el proveedor, desde la fecha de provisión hasta el vencimiento. Así podemos considerar que parte de este interés es una comisión, pues los créditos adquiridos por la entidad son pagos antes de la fecha de vencimiento.

16. SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE: «La cuenta corriente y la transferencia bancaria», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, número 86, 2002, p. 125.

IV. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE CONFIRMING

Para comprender aún mejor la operación de confirming, es muy importante apuntar las características del contrato. El contrato de confirming es un negocio mercantil, atípico, oneroso, tracto sucesivo, consensual, bilateral, duradero, principal y accesorio.

1. NEGOCIO MERCANTIL

La relación jurídica para la operación de confirming empieza mediante la suscripción de un contrato, que tiene su naturaleza base en el Derecho Mercantil, siendo regida por la liberalidad de los pactos. Esta naturaleza mercantil se da por el objeto del contrato como también por las partes que lo integran. Tenemos las figuras de la empresa, que contrata el servicio de gestión de pagos, una entidad de crédito que hará la gestión y puede adelantar los pagos, y por último el proveedor, que podrá cobrar por adelantado sus facturas contra la empresa, y el objeto del encargo contractual es realizar los pagos a proveedores de la empresa¹⁷.

2. ATÍPICO

Los juristas españoles afirman que contratos atípicos son aquellos que no tienen coincidencia, ni formal ni sustancialmente, con ningún tipo de contrato regulado por la normativa en vigor al tiempo¹⁸. Así el contrato de confirming en su contenido no corresponde con ninguno de los contenidos de los contratos ya existentes, no bastando una denominación nueva sin un análisis del contenido. Tampoco existe exigencia legal sobre las formalidades para realización del contrato.

3. ONEROSO

Por oneroso se comprende la existencia de beneficios y gravámenes para las partes, o sea, la prestación conlleva una contraprestación. Cuando es el confirming simple, la empresa paga un porcentual sobre las facturas gestionadas y cuyo pago se ordena a través de la entidad. En la modalidad de financiación a la empresa, se da la obligación de remunerar los intereses pactados con la entidad por los anticipos realizados. En la financiación a los proveedores la entidad cobra una comisión por el anticipo y, si la empresa paga antes de la fecha de vencimiento para la entidad en esta situación, también recibe una bonificación.

17. SÁNCHEZ CALERO, F: *Principios de Derecho Mercantil*, 14.^a edición, Cizur Menor, 2009, p. 536.

18. DE LA CUESTA RUTE, J. M. / VALPUESTA GASTAMINZA, E. M.: «Marco general de la contratación mercantil», en AA. VV., *Contratos Mercantiles*, Tomo I, Barcelona, 2001, p. 48.

Así, los contratos de confirming tienen la característica onerosa, pues la entidad siempre busca remuneración tanto por parte de la empresa como por parte del proveedor, pues su margen de negocio está en los intereses que se recibe por gestión los pagos, financiación o anticipación de la operación.

4. TRACTO SUCESIVO

El contrato de confirming es un contrato de tracto sucesivo, pues nacen sucesivas obligaciones para las partes, desde gestionar los pagos, satisfacer las comisiones y respectivos intereses. Los servicios de confirming se constituyen de forma estructural, la empresa confirma por medio de la entidad el pago para los proveedores y de forma sucesiva se van creando obligaciones para las partes cuando se envían remesas de facturación confirmadas para gestión.

5. CONSENSUAL

El consentimiento de las partes del contrato de confirming hace nacer la voluntad de contraer obligaciones entre sí, surgiendo obligaciones recíprocas de gestión de pagos y de retribución de la comisión y beneficios respectivos. Las obligaciones nacen en el mismo momento que se firma pues no se produce entrega de cosa alguna.

6. BILATERAL

En los contratos de confirming tenemos muy cristalino que surgen obligaciones para ambas partes. La entidad tiene la obligación de prestar el servicio de pagos confirmados y la empresa de confirmar las facturas a pagar con provisión de fondos.

7. DURADERO

El confirming es un negocio de colaboración estable y duradera entre las partes, que pactan que el contrato esté en vigor por cierto periodo de tiempo, pero, generalmente tiene previsión de prórrogas consecutivas hasta que alguna de las partes decida rescindir o incurra en incumplimiento.

8. PRINCIPAL

La empresa y entidad tienen el contrato principal, pues depende solamente de sí mismo los contratos entre la entidad y los proveedores son accesorios al contrato principal entre la entidad y la empresa pues dependen de este para su validez y vigencia. Debemos apuntar las semejanzas y diferencias con otros contratos de las entidades bancarias, a fin de evidenciar la operación de confirming. Así, compararemos con los contratos

de *factoring*, descuento bancario, compraventa de créditos y delegación de deuda.

9. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS CON OTROS CONTRATOS FINANCIEROS

Después de apuntar las características del contrato de *confirming*, es importante ahora delimitar las semejanzas y diferencias con otros contratos de las entidades bancarias, a fin de evidenciar la operación de *confirming*. A continuación, compararemos el contrato de *confirming* con los contratos de *factoring*, descuento bancario, compraventa de créditos y delegación de deuda.

9.1. Contrato de *factoring*

La operación de *confirming* en algunos países también recibe la denominación de «*reverse factoring*», o sea *factoring* al contrario. Probablemente empezó esta nomenclatura pues *factoring* es una gestión de cobro y el *confirming* por contrario, es la gestión de pago, sin embargo, hay algunas distinciones entre *factoring* y *confirming* significativos.

Los contratos de *factoring* tienen por esencial el conjunto de servicios tanto administrativos como financieros a la empresa, prestados por la entidad con base en la cesión de créditos que la empresa tiene frente a sus deudores¹⁹. Por ello, hay financiación por parte de la entidad y previo análisis del riesgo de la cartera de la empresa frente a los deudores. Para el *confirming* ocurre justamente el reverso. Consiste en la gestión de los pagos de la empresa y que de forma accesoria se pueda añadir descuento a los proveedores y financiación a la empresa.

La empresa cuando hace operación de *factoring* acude la entidad para cederle los créditos financieros de su actividad empresarial. En el *confirming* la empresa busca que la entidad gestione los pagos de sus deudas junto con los proveedores. La Sentencia de la Audiencia Provincial de Asturias de 6 de abril de 2009 deja muy clara esta distinción cuando habla que «*contrato el de confirming distinto de factoring pues, así como en éste la entidad de crédito gestiona y adquiere los derechos de crédito de su cliente, en la de confirming lo que gestiona son las deudas de su cliente y el pago a sus deudores*»²⁰.

En la operación de *confirming* no hay *factoring* con los proveedores, pues éstos tienen que decidir de forma voluntaria el descuento de la factura o la espera del vencimiento de la misma para cobrar la factura confirmada por la empresa. Así el *factoring* tiene una naturaleza de operación de crédito y el *confirming* es más neutro con relación al crédito²¹.

19. GARCÍA DE ENTERRÍA: *Contrato de factoring y cesión de créditos*, Madrid, 1995, p. 50.

20. SAP O 570/2009 – ECLI:ES:APO:2009:570.

21. SILVA GONCALVES: *O contrato de confirming ou contrato de gestão de pagamentos a fornecedores*, Coimbra, 2011, pp. 50-53.

9.2. Contrato de descuento bancario

La expresión descuento alberga muchos sentidos. Podemos hablar de una deducción con consentimiento por los acreedores a quien realiza el anticipo del pago de un valor debido a plazo, como también del acto por el que un deudor paga de forma anticipada las deudas con la intención de reducir los intereses, puede ser como precio de la cesión de crédito a un plazo corto y por último como un contrato bancario atípico que es similar con el contrato de confirming²².

El contrato de descuento es un negocio complejo y atípico, recogido en los artículos 177, 178 y 183 del Código de Comercio (Real Decreto de 22 de agosto de 1885), donde la entidad anticipa el importe del crédito con previa deducción de intereses y comisiones pactados en la cláusula de «*salvo buen fin*» de forma que el riesgo de insolvencia del acreedor lo tiene la empresa. Así, una diferencia con el confirming es que en el contrato de descuento el riesgo de insolvencia recae en la empresa debido a la cláusula «*salvo buen fin*» y en el contrato de confirming, en caso de impago de la empresa, la entidad asume el riesgo²³.

En el confirming se puede decir que es un contrato de servicio de gestión de pagos. No existe riesgo de insolvencia asociado pues la entidad asume un riesgo de impago, pero en el descuento ocurre asociación de impago con la cláusula de «*salvo buen fin*».

9.3. Contrato de compraventa de créditos

Cuando ocurre el pago antes del vencimiento de las facturas de la empresa por parte de la entidad, nos encontramos ante una compraventa de créditos o cesión de créditos entre la entidad y los proveedores. El pago anticipado produce la transmisión del crédito, es decir, el mismo efecto que ocurre en la cesión del crédito²⁴.

El pago anticipado de la factura no se puede tratar como una compraventa de créditos, pues la comisión por gestión de pagos es debida por la empresa en la operación confirming, independientemente de cuando ocurra el pago de la factura, anticipado o al vencimiento. Tratar la operación como una compraventa de créditos implica que la entidad que realiza la gestión asumiría la naturaleza de cesionario y la empresa pagadora de deudor cedido.

La Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza de 14 de septiembre de 2010 aclara la distinción en las operaciones como en el «*instrumento*

22. GARCÍA-PITA Y LASTRES, J. L.: «El descuento bancario», AA. VV. (Dirigido por Alonso Ureba y Martínez Simancas), *Instituciones del Mercado Financiero*, v. II, Madrid, 1999, p. 761.

23. GRIMALDOS GARCÍA, M. I.: *El contrato de Confirming*, Comares, Granada, 2011, p. 15.

24. RUBIO GARRIDO, T.: *La subrogación por pago. Régimen Jurídico y supuestos prácticos de aplicación*, Madrid, 1997, p. 63.

llamado confirming es necesario distinguir dos relaciones jurídicas radicalmente diferentes, la primera es la que vincula al empresario librado, también llamado cliente, con la entidad confirmante, en virtud de la cual aquélla encomienda a ésta la gestión de sus pagos en los términos convenidos en el contrato de confirming, la segunda, la que vincula al librador de la factura y acreedor de la misma con la confirmante para el caso de que aquél acepte el anticipo que les es ofrecida por ésta, que es configurada como una cesión de créditos, en virtud de la cual la acreedora cede a la entidad de crédito el que ostente frente al deudor a cambio del pago de su importe menos las comisiones e intereses convenidos. Esta última relación se rige por las condiciones pactadas por entre descontante y descontatario conforme a la libertad que establece el art. 1255 CC, quienes son libres de configurarla como una cesión con recurso, en cuyo caso el banco no asume responsabilidad por la solvencia del deudor y por tanto puede reclamar el pago de lo anticipado al acreedor en caso de insolvencia del deudor; o sin él, opción que según se desprende la prueba aportada por la demandada, y destaca la doctrina, es la más usual, en la práctica, en cuyo caso no es factible esta última posibilidad»²⁵.

Como mero cesionario del crédito, la entidad se tenía que limitar al valor del crédito adquirido tal y como a la voluntad de la empresa cuando contrajo la deuda. Así, hay transmisión de los créditos anticipados por la entidad, pero no como consecuencia de compraventa de créditos, más sí por el pago anticipado en nombre propio realizado por la entidad por cuenta de la empresa.

9.4. Contrato de delegación de deuda

En el contrato de delegación de deuda la empresa emite una declaración de voluntad por la que determina a otra persona para satisfacer el crédito de un tercero, a su vez. La delegación no representa la liberación de la empresa respecto de su deuda frente al tercero²⁶.

En un primer momento la operación de confirming se semeja con la delegación de deuda, pero en el confirming tenemos las prestaciones adicionales como comisiones e interés. En la delegación de deuda ocurre la voluntad de concentrar prestaciones en una sola o extinguir dos relaciones obligatorias con la realización de un único acto resolutorio. En el confirming la entidad no tiene la obligación de asumir cumulativamente la titularidad de la deuda tal como originó junto a la empresa y su proveedor.

La entidad de confirming es simplemente un mandatario de la empresa que actúa, principalmente, en su interés y en la delegación de deuda la entidad trata de extinguir una obligación propia.

25. SAP Z 624/2010 – ECLI:ES:APZ:2010:624.

26. DE EIZAGUIRRE, J. M.: *Derecho de los Titulo Valores*, Madrid, 2003, pp. 102 y 103.

9.5. Contrato de comisión mercantil

El contrato de comisión mercantil tiene por característica de ser una colaboración entre dos partes por el que una de las partes, el comisionista, se obliga a realizar, por encargo y cuenta de la otra parte, el comitente, una o varias operaciones mercantiles a cambio de una comisión pactada previamente.

La regulación del contrato de comisión está prevista en los artículos 244 a 280 del Código de Comercio siendo que el artículo 244 hace una pequeña definición del contrato como «*Se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista*». Mientras que aquello no previsto en la legislación mercantil o el propio contrato, queda regulado por las normas generales del mandato civil recogidas en los artículos 1709 a 1739 del Código Civil.

Esto tipo de contrato tiene por característica ser un contrato de resultado pues se percibe la comisión una vez se haya celebrado el negocio jurídico, de tracto instantáneo y no duradero, es decir, es una relación puntual, enfocada a realizar una operación mercantil concreta y la parte que este obligado a realizar se compromete a actuar siempre en defensa de los intereses de la otra parte, o sea, debe ser parcial.

En un contrato de confirming se puede decir que la entidad financiera, que por comparación es el comisionista en un contrato de comisión mercantil, por autorización de su cliente este obliga a realizar la gestión de sus pagos, o sea de cumplir el encargo formulado por su cliente de proceder al pago de los acreedores en su nombre y por cuenta de este, por cambio de una remuneración o autorización de ofrecer anticipo de las facturas a los proveedores.

10. SUJETOS DEL CONTRATO

En el contrato de confirming podemos identificar tres sujetos, que son: la empresa compradora, que quiere hacer la operación de gestión de pagos y busca un servicio que realiza el pago a sus proveedores; la entidad que presta el servicio de gestión de pagos y antelación de las facturas para los proveedores a cambio de una remuneración o interés; y los proveedores, que son los beneficiarios de la operación.

10.1. La empresa como parte de confirming

Generalmente, cualquier empresa puede ser parte de la operación de confirming, pero en realidad solamente las empresas medianas y grandes, que son las que tienen un gran número de proveedores (y por consecuencia tiene un gran volumen de pagos), la utilizan, pues necesitan alcanzar un

punto en que la operación sea rentable para la entidad que prestará el servicio de gestión de pagos debido a los costes administrativos y financieros de la operación.

Las entidades públicas con sus enormes dilaciones de plazo en los pagos obligaron al legislador a reconocer a través de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, «medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales». La normativa está limitada a los pagos entre operaciones comerciales entre empresa y entidades públicas y tiene como objetivo de «fomentar una mayor transparencia en la determinación de los plazos de pago en las transacciones comerciales, y también su cumplimiento. Para ello, la directiva comprende un conjunto de medidas tendentes, de una parte, a impedir que plazos de pago excesivamente dilatados sean utilizados para proporcionar al deudor una liquidez adicional a expensas del acreedor, y, de otra, a disuadir los retrasos en los pagos, erradicando las causas por las que en la actualidad la morosidad puede resultar ventajosa económicamente para los deudores»²⁷.

Con la operación de confirming las entidades públicas ofrecen a sus proveedores una posibilidad de adelantar las facturas confirmadas para con la entidad y también las entidades públicas contraen financiación para realizar el pago en fecha posterior al vencimiento.

La Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, que tiene por objetivo establecer buenas prácticas comerciales a través de un mejor comportamiento en el sector, trae en su artículo 17.4 que «cuando los comerciantes acuerden con sus proveedores aplazamientos de pago que excedan de los sesenta días desde la fecha de entrega y recepción de las mercancías, el pago deberá quedar instrumentado en documento que lleve aparejada acción cambiaria, con mención expresa de la fecha de pago indicada en la factura. En el caso de aplazamientos superiores a noventa días, este documento será endosable a la orden. En todo caso, el documento se deberá emitir o aceptar por los comerciantes dentro del plazo de treinta días, a contar desde la fecha de recepción de la mercancía, siempre que la factura haya sido enviada. Para la concesión de aplazamientos de pago superiores a ciento veinte días, el vendedor podrá exigir que queden garantizados mediante aval bancario o seguro de crédito o caución». En pocas palabras, los comerciantes que aplacen los pagos a sus proveedores con fecha mayor de 60 días deberán emitir o aceptar documentos cambiarios con la finalidad de fortalecer el cobro de los proveedores. Así, las empresas adoptan el confirming como una forma de mejorar la financiación de los proveedores, permitiéndoles adelantar los pagos.

En realidad, lo que ocurre es que cuando la empresa cliente de confirming está sujeta a la Ley 7/1996, de 15 de enero, y los pagos se han aplazado con más de 60 días, la entidad ofrece a los proveedores la posibilidad de anticipo del pago antes de 60 días y si el proveedor no acepta, la entidad

27. Exposición de motivos de la Ley 3/2004, de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

comunica la empresa para que proceda al pago mediante emisión de los documentos cambiarios necesarios.

Así, podemos decir que las empresas medianas y grandes, así como las entidades públicas, son los principales clientes de contratación de operaciones de confirming con las entidades bancarias y financieras.

En cuanto a las obligaciones de la empresa, si esta busca la operación de confirming, tiene que respetar ciertos compromisos. Una de ellas es la retribución para la entidad de la gestión de los pagos a los proveedores que generalmente es un porcentaje sobre el importe nominal de las facturas gestionadas.

La provisión de fondos es necesaria por parte de la empresa para que la entidad efectúelas órdenes de pago confirmadas, y la empresa solamente podrá exigir los pagos si tuviera fondos para cumplir con la obligación de pago pactado. Las operaciones de pago se considerarán listas cuando la empresa hay dado su consentimiento para la ejecución de la factura, y este consentimiento es la confirmación que denomina la operación.

En el confirming, la empresa está obligada a reembolsar a la entidad las cantidades adelantadas para realización de los pagos, anticipados o no, de las facturas confirmadas. Cuando ocurre el confirming de financiación que representa una financiación de las facturas confirmadas para atender los pagos, la empresa deberá reembolsar a la entidad la cuantía principal de la factura más los respectivos intereses pactados en el contrato.

Cuando ocurre la financiación de las facturas confirmadas, o sea, la entidad financiera ofrece financiación a la empresa al vencimiento y por el importe de las facturas confirmadas, los proveedores no sabrán de esto pues tendrán las facturas pagadas a su vencimiento o anticipadas por la entidad financiera, independientemente de que la empresa haya obtenido financiación en las condiciones pactadas con los respectivos intereses y comisiones desde el día de vencimiento y conforme con los vencimientos de la operación de financiación de facturas confirmadas acorde.

La entidad financiera no tiene la obligación de adelantar los fondos necesarios para el pago de las facturas confirmadas en caso de falta de provisión de fondos, así se no existir saldo suficiente, la entidad financiera no tiene ninguna obligación de ejecutar las órdenes de pago impartidas, siendo que cuando la empresa necesite de financiación para ejecutar las ordenes puede articular un contrato a parte de financiación de forma análoga frente a los descubiertos en la cuenta o para cumplimiento de las órdenes de pago junto a la entidad financiera.

Para empezar la operación de confirming, la entidad establece un límite de riesgo con la empresa con relación al importe máximo de facturas que se obliga a gestionar en curso, y sobre la cantidad fijada la empresa deberá abonar una comisión generalmente siendo un porcentaje de este límite,

a título de comisión de apertura. Entre la entidad y empresa se establece que la comunicación de confirmación de pagos de las facturas gestionados tiene fuerza de irrevocable, es decir, que en cada deuda comunicada y confirmada por la empresa se estipula que la empresa no pueda revocar la instrucción de pago.

10.2. La entidad de confirming

La operación de confirming tiene su origen en la esfera de la contratación bancaria, y en España el primer banco que ofreció este servicio fue el Banco Santander²⁸. Desde la perspectiva del derecho bancario, el confirming tiene una clasificación neutra o de servicio, pues en su versión más sencilla no conlleva la intermediación del crédito. Son las entidades de crédito las que hacen las mayores ofertas para realización del servicio de confirming. En razón de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, estas entidades son competentes para realizar contratos de confirming, como lista el anexo de esta Ley, que califica el confirming como una de las actividades que las entidades de crédito pueden ofertar, siendo la factorización con o sin recurso y la financiación de transacciones comerciales (incluido el *forfaiting*), los servicios de pago, la emisión y gestión de otros medios de pagos, la concesión de garantías y suscripción de compromisos, y las operaciones por cuenta propia o de su clientela, entre otras²⁹.

Se puede concluir que la legislación ampara a las entidades de créditos para realización de servicios de gestión de pagos, *factoring* sin recurso y financiación, que son elementos de las operaciones de confirming también.

Las entidades de créditos no tienen la exclusividad de ofrecer el confirming. La doctrina es unánime en considerar que la intermediación profesional en el crédito bancario indirecto es la única actividad exclusiva para las entidades de crédito³⁰. Así resulta excluida de la reserva, la suma de actividades instrumentales o conexas a la bancaria, pues solamente tiene sentido si se encontraban en relación con el objeto principal y reservado de la actividad bancaria.

Es típico tanto por parte de los bancos como de las entidades de crédito no limitarse a la mera gestión de pagos al vencimiento, pues en gran parte lo que ocurre es la oferta de anticipación del pago por los bancos y entidades para los proveedores, o bien el ofrecimiento a la empresa cliente la financiación en los pagos.

28. Boletín Oficial de la Propiedad Industrial, I, 1 mayo 1993, p. 10282.

29. Anexo de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

30. VALENZUELA GARACH, F: «Las nuevas actividades bancarias de las entidades de créditos», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 78, 2000, pp. 90 y 91.

En cuanto a las obligaciones en la operación de confirming, la entidad que realiza el servicio de gestión de pagos tiene algunas obligaciones para que la prestación del servicio se realice según lo pactado en el contrato.

Por asumir la responsabilidad de gestionar los pagos de la empresa, la principal obligación es el cumplimiento de la gestión de ejecutar las órdenes de pagos de la empresa, cumpliendo la exacta instrucción dada por la empresa. La entidad debe asumir la obligación de comunicar a los proveedores de la empresa que el pago de las facturas será satisfecho por la entidad. Después de la comunicación podrá establecer condiciones para que los proveedores anticipen las facturas mediante descuento debido a los intereses de la entidad, pero no constituye obligación de la entidad, sino una mera posibilidad.

La entidad establecerá un límite de riesgo con la empresa contratante, estableciendo una cuantía máxima cuyo pago podrá ser anticipado. Este límite comprende tanto las facturas anticipadas como las facturas confirmadas con pago al vencimiento. Cuando se da el anticipo de la factura, la entidad podrá ofrecer un reparto del interés recibido por la anticipación con el proveedor para la empresa.

Durante toda la operación de confirming es muy clara la necesidad y deber de información y transparencia, debiendo informar de toda y cualquier incidencia que pudiera surgir para la empresa.

10.3. Los proveedores

En la operación de confirming encontramos a los proveedores, pero tenemos que destacar que ellos no son una de las partes del contrato principal, o sea, de las partes que conforman la voluntad del contrato de confirming, esto es, la empresa y de la entidad. Generalmente en los contratos de confirming se establece que la entidad ofrezca la posibilidad de anticipo de los pagos antes del vencimiento de las facturas de los proveedores confirmadas por la empresa. Las entidades que hacen la gestión de pagos se refieren a los proveedores como si se tratasen de una parte casi fundamental para la instrumentalización de la operación, pero no son parte del acuerdo generador del negocio³¹.

Los proveedores podrán establecer una negociación con la entidad y aceptar o no las condiciones ofertadas para realización del anticipo del pago y, en esa medida, se ven implicados en el desenvolvimiento del servicio, bien como las condiciones pueden figurar especificadas en el contrato principal entre la empresa y entidad. El acuerdo de voluntad nace entre la empresa y la entidad, aparte de la negociación entre los proveedores y las

31. GARBAYO BLANCH: «Tema XXVII. El contrato de confirming», en AA. VV. (Coord. GADEA SOLER/SEQUERA MARTÍN), *La contratación bancaria*, Madrid, 2007, p. 1074.

entidades. Así, en nada incide en el nacimiento y perfección del contrato de confirming, la voluntad o no de los proveedores anticipar las facturas.

En cuanto a las obligaciones de los proveedores de la empresa, debido a que no son una de las partes del contrato principal, pueden llegar a ser tratados como invitados en la relación jurídica, y ostentan como principal obligación la emisión de la factura contra la empresa, pues solamente así la empresa dará la orden de pago para la entidad. Después de recibir la orden de pago, la entidad ofrece al proveedor los datos recibidos y este tiene el deber de identificar sus datos y manifestar su voluntad de que la factura sea abonada a su vencimiento o la factura sea anticipada mediante un descuento.

11. DERECHOS, OBLIGACIONES Y EXTINCIÓN

Ante las nuevas necesidades de la economía conducen para que nazca regulaciones de las relaciones contractuales que dan arranque para modificación, adición, yuxtaposición o modalización de los negocios tradicionales ya regulados. Cuando hablamos del contrato de confirming, generalmente encontramos ante un contrato puramente mercantil, de adhesión en la mayoría de los casos. Las entidades financieras tienen un formulario o contrato base que regula la relación tanto con las empresas como con los proveedores, no obstante, en algunos casos la entidad financiera admite el aspecto consensual y libertad de opción y pacto entre las partes.

Así, se puede decir que es un contrato tipo o formulario realizado por la entidad financiera de tal modo que dependerá de donde se encuentre realmente el límite ofertado a dicha voluntad para que sea o no objeto de aplicación la Ley de Condiciones Generales de la Contratación (Ley 7/1998, de 13 de abril) y en dicha exposición de motivos, se dispone como fin la protección de los intereses legítimos de cualquiera que contrate con la entidad financiera que utilice condiciones generales en su contratación para lo cual las cláusulas deben ser claras, transparentes, concretas y sencillas más, evidentemente, no abusivas, es decir, no contrarias a la buena fe.

Las cláusulas del contrato y condiciones generales deberán ser interpretadas bajo las premisas de que prevalecerán las condiciones generales sobre las particulares en caso de contradicción, la interpretación se hará siempre en beneficio de la empresa y proveedor en los casos de confirming.

Los derechos de cada parte son correlativa y recíproca a las obligaciones de la otra, si bien aquí debemos hacer una clara referencia a los derechos y obligaciones de la primera parte, cuales derivan de la relación que constituye el núcleo de la relación o prestación del servicio, es decir, de la empresa y entidad financiera, y de segunda parte, donde adentra en dicha relación el proveedor quien aun siendo tercero en la relación jurídica *stricto sensu* del confirming no por ello deja de ostentar derechos y, en su

caso, obligaciones dependiendo de la posición que adopte ante un nuevo negocio jurídico para y con la entidad financiera.

Con relación a los derechos y obligaciones de la primera parte, es en dicha relación empresa y entidad financiera que surge el confirming, quedando el proveedor fuera de la misma. Se requiere y exige la firma de un contrato que regulará la prestación del servicio y consecuentemente los respectivos derechos y obligaciones que parte de la premisa de la veracidad del negocio jurídico entre empresa y proveedor como consecuencia del cual surge la contraprestación económica del primero al segundo cual es objeto de gestión e intermediación a través del confirming por la entidad financiera.

Al contratar el confirming, la empresa generalmente tiene el compromiso con la entidad financiera de ceder la totalidad de la gestión de sus facturas a proveedores de modo casi exclusivo fijándose en dicho contrato la operatividad del confirming cual se inicia con el examen de la factura por la empresa, en todos y cada uno de los términos en la misma fijados, para su posterior confirmación a la entidad financiera. Factura que deberá responder a una serie de requisitos, al margen de los estrictamente fiscales, para mayor veracidad de la entidad financiera debiendo indicar la empresa la concurrencia de los mimos, bien expresa o implícitamente, con la confirmación de la misma factura a la entidad financiera para que pueda ésta iniciar, con la prestación de su servicio, un nuevo negocio jurídico con el proveedor y ello, sin perjuicio, de la propia reserva de admisión de la factura confirmada que puede llevar a efecto la propia entidad bancaria si no cumple con las formalidades contractuales y/o legales.

Cuando hablamos de la segunda parte, o sea, de los proveedores y entidad financiera, a cuál invita el proveedor al confirming, ostenta como principal deber u obligación propia esencial emitir su factura además del debido cumplimiento de su prestación para y con la empresa ya que, de lo contrario, este no sólo no procederá al pago de su factura, ni por medio de la confirmación de pago ni por cualquier otro medio admitido en Derecho. En efecto, se vería inmerso en un probable procedimiento judicial por el incumplimiento de su relación principal.

Como consecuencia de la invitación recibida, el proveedor asume una primera obligación de identificación de sus datos al efecto de hacérsele, más tarde o más temprano, el abono correspondiente por confirmación de la empresa. De tal extremo, se encarga el intermediario financiero quien, admitida y confirmada la factura y sus condiciones por el cliente, sin que exista rechazo por la entidad financiera, dirigirá al efecto un comunicado al proveedor a fin de que por este se rellenen los datos precisos al efecto. Igualmente, en el propio formulario se le otorgan unas facultades a su elección dependiendo de lo cual surgirán sus obligaciones económicas, al caso, para y con respecto a la entidad financiera como intermedia en el pago

de su factura. Así, sólo surgirán obligaciones económicas por su parte en tanto solicite el adelantamiento del abono de la factura o, si se prefiere, el prepago de esta antes de su vencimiento, lo que tan sólo podrá acontecer cuando ésta, se encuentre sometida a plazo y no sea a la vista pues en tal caso, la entidad recibida la confirmación del pago anunciará en primer término al proveedor dicha confirmación solicitándole los datos pertinentes para su abono en cuenta y entidad por él elegida.

Como todo el contrato, todo se llega a una extinción, o sea, un cumplimiento. En el modo normal de extinción del contrato de confirming será el cumplimiento del plazo de duración pactado, por siguiente la eficacia que se puede fijar un plazo determinado para duración para que los efectos del convenio se produzcan hasta determinada fecha. Todo contrato con plazo determinado expira con el vencimiento y sólo con él, todavía tenemos que apuntar que puede ocurrir incumplimiento, de forma que el plazo vincula a las partes y no cabe desistimiento de ninguna de las partes. En el contrato de confirming las partes han renunciado a la facultad de revocabilidad unilateral prevista en el Código de Comercio, ya que el término del contrato se ha establecido a favor de ambos contratantes.

Así, debemos tener en idea que en el contrato de confirming con duración determinada ha de entenderse querida por las partes la irrevocabilidad del negocio, trayendo entonces un efecto obligacional, es decir, de darse la revocación, ésta constituirá un supuesto de incumplimiento de las obligaciones asumidas por las partes con las consecuencias que le son propias. Cuando ocurre una prórroga del contrato se producirá con la mera prosecución regular por parte de la entidad financiera y todas las obligaciones principales. También, cuando ocurre la prórroga, se puede cambiar el plazo para tiempo indefinido, cambiando la duración para indefinida, o que fija la facultad de cesar el contrato con fijación de un período de preaviso, de tal forma, la denuncia sirve para establecer el instante de finalización de la vigencia del contrato.

Otra situación es cuando ocurre incumplimiento de las obligaciones de las partes libremente pactadas y a todas las consecuencias que, según su naturaleza, se deriven de la buena fe, el uso y la Ley. Cuando ocurre el incumplimiento de alguna o algunas de las obligaciones puede facultar a la parte cumplidora a resolver el contrato. Como cualquier otro contrato bilateral, es susceptible de ser resuelto por cualquiera de las partes en caso de que el otro incumpla sus obligaciones. Para ocurrir un incumplimiento la jurisprudencia y doctrina consolidaran un posicionamiento conforme previsto en el art. 1124 del Código Civil a través de una interpretación restrictiva, exigiéndose un verdadero y propio incumplimiento por uno de los contratantes de las obligaciones que fue incumbida y tal debe ser grave, o que fija que sea un incumplimiento esencial.

La resolución tiene sus efectos y una vez resuelto el contrato, las partes deben proceder a la liquidación de la situación y al cumplimiento de las

obligaciones que la misma les impone. Los efectos de la resolución en los contratos de confirming son a partir del momento adelante, o sea, *ex nunc*, no produciendo efectos retroactivos.

V. POSICIÓN JURÍDICA DEL CONFIRMING

En consulta a la base de datos de jurisprudencia de España, constan algunas sentencias significativas sobre el contrato de confirming. Podemos apuntar la Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra de 25 de abril de 2005 que ha establecido un concepto de confirming:

«Por lo que se refiere al ‘confirming’ no es más que un modo de gestión de los pagos de una empresa a sus proveedores, que implica el ofrecimiento a estos por parte de una entidad bancaria de la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a la fecha de su vencimiento; esto es cuando la empresa recibe una factura de un proveedor, si es conforme comunica la orden de pago a la entidad bancaria con la que trabaja indicando una fecha de cargo en su cuenta, la entidad bancaria comunica al proveedor la conformidad de la factura y la fecha de vencimiento y le ofrece la posibilidad de anticiparle el pago, previo descuento de los costes financieros, sistema por lo tanto que nada añade ni quita a lo que constituyó objeto de la contienda y del recurso»³².

La Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 30 de mayo de 2006, en su Fundamento de Derecho Cuarto, define el confirming como *«un contrato mediante el cual un Cliente encomienda a una entidad de crédito la gestión de sus pagos a proveedores, y ésta se compromete a realizarlos a su vencimiento o bien en una fecha anterior, en el caso de que el proveedor acreedor solicite la financiación de su crédito»³³*. Más recientemente, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 17 de septiembre de 2010³⁴ hay definido el confirming en lo mismo sentido, así la jurisprudencia ha aclarado el significado de que consiste la operación de confirming.

Cuando hablamos de las características del contrato de confirming, es posible apuntar la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia, Sala de lo Contencioso de Madrid de 19 de diciembre de 2008 que apuntó los términos característicos del contrato:

«La sentencia de la Audiencia provincial de Madrid de 10 de julio de 1996 analizaba el contrato de factoring en los siguientes términos: ‘El contrato de factoring es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de

32. SAP NA 419/2005 – ECLI:ES:APNA:2005:419.

33. ECLI:ES:APM:2006:8284 – SAP M 8284/2006.

34. SAP M 13739/2010 – ECLI:ES:APM:2010:13739.

ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya’.

Por otra parte, el confirming o Servicio de Pago a Proveedores se ha definido por la doctrina, y así lo define igualmente la recurrente, como un servicio administrativo-financiero por el cual una empresa encarga a una entidad financiera la gestión del pago a sus proveedores por suministro de mercancías o servicios. La entidad financiera asume por cuenta de la empresa el pago de las facturas de sus proveedores, en las condiciones que se le indiquen (importe, vencimiento y medio de pago). Esta labor de intermediación de la entidad financiera entre la empresa y sus proveedores, no se limita a la gestión del pago de las facturas a su vencimiento ya que también puede ampliarse tanto a financiación (anticipar el pago al proveedor o retrasar el cargo a la empresa) como a colocación de fondos (recompra por la empresa de los créditos anticipados a los proveedores o retraso del vencimiento a los proveedores).

Se trata, por tanto, de un servicio que se configura como una herramienta de simplificación administrativa y de gestión de tesorería, con la posibilidad de acceder a alternativas financieras, en el que intervienen las siguientes partes: El cliente, es decir, la empresa, adquirente de bienes y servicios y que por tanto debe abonar o pagar o satisfacer las facturas que le giran los proveedores. El proveedor, que es el vendedor de las mercancías o suministrador de servicios al cliente. La entidad financiera intermedia entre el cliente y el proveedor»³⁵.

La Sentencia del Tribunal Superior de Justicia, Sala de lo Contencioso de Sevilla de 3 de enero de 2012 trae también el concepto de confirming y algunas de las características cuando ocurre financiación a la empresa:

«Nosotros ya hemos dicho en sentencia de 11 de noviembre de 2011 (JUR 2012, 130591), recaída en el recurso n. 1675/2008 que, en un plano general, se conoce por ‘confirming’ un servicio financiero de

35. STSJ M 23519/2008 – ECLI:ES:TSJM:2008:23519.

gestión de pagos a proveedores, por el cual la entidad financiera, recibe la orden de un cliente de pagar a un proveedor suyo, pudiendo incluir el ofrecimiento al acreedor confirmado de la posibilidad de anticipar el importe mediante una operación de descuento.

Y como es lógico en el reino de las relaciones mercantiles, donde impera la auto conformación de las relaciones negociales, el también llamado contrato confirmatorio puede adoptar varias modalidades, por lo que es posible que no exceda de una simple gestión de cobros por parte de la entidad financiera, o que incorpore una función de financiación al proveedor mediante el anticipo del importe de la factura, y que a esta función se añada otra de garantía de la insolvencia del cliente bancario-deudor comercial, que de producirse recaería entonces sobre la entidad financiera cesionaria, que no podría reclamar del proveedor el crédito impagado.

De este modo, en nuestra opinión, y al menos en lo que atañe estrictamente a la relación entre la entidad financiera y acreedor comercial, y aunque éste no sea parte contratante en sentido estricto, el confirming se desenvuelve con los rasgos propios del factoring, en sus dos modalidades, con o sin recurso, pero en todo caso bajo la evidencia de que allí donde el confirming se traduzca en la cesión de crédito a la entidad no subordinada al buen fin de la operación, el primitivo acreedor comercial, que es aquí deudor de la Hacienda Pública, ajeno desde ese momento al riesgo del negocio se desvincula del primer acreedor, independientemente de que el crédito mantenga todas sus condiciones objetivas, ya que esta inalterabilidad es una característica propia de la novación no extintiva de las obligaciones, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 1203 y 1210 del Código Civil»³⁶.

Con base en estos pronunciamientos judiciales, podemos decir que la jurisprudencia española tiene bien sentado el concepto de la operación de confirming y sus características, reconociendo que son las partes que intervienen en la contratación y por fin aclara las modalidades de confirming.

En Portugal, la jurisprudencia también buscó clasificar o que es confirming siendo que es acertado traer el juzgado del Tribunal Judicial da Comarca de Coimbra:

(...)solicitaram a antecipação de fundos de créditos comerciais da sociedade Autora por via de confirming (forma de financiamento a curto prazo que possibilita antecipar recursos referentes à venda de bens e prestação de serviços, sem a necessidade de recorrer a uma linha de crédito, serviço que é prestado pelas instituições financeiras, as quais procedem à liquidação e antecipação dos montantes que constam das ordens de pagamento antes da data de vencimento e pagamento das

36. STSJ AND 2953/2012 – ECLI:ES:TSJAND:2012:2953.

*correspondentes faturas, sendo remuneradas pelo crédito que, desta forma, é concedido)*³⁷.

La jurisprudencia portuguesa declara que para el proveedor es una forma de adelanto de recursos los recursos de venta de bienes o prestación de servicios, y que se caracteriza por ser una forma de financiación a corto plazo en la que no necesariamente se recurre a una línea de crédito. O sea, la definición se adentra en el campo financiero de la operación al igual que en España, donde se habla de la posibilidad de no solamente hacer la gestión de pagos a proveedores, sino también la antelación de las facturas.

En Brasil, la Comissão de Valores Mobiliários – CVM³⁸ en una decisión administrativa describe la operación de confirming:

*No curso dos últimos exercícios sociais algumas companhias abertas reapresentaram espontaneamente suas demonstrações financeiras com o objetivo de refletirem adequadamente as denominadas operações de «forfait», «confirming» ou «risco sacado», ou ainda denominadas «securitização de contas a pagar», por meio das quais a empresa compradora, denominada «empresa-âncora», contrata um banco e monta com ele um esquema de antecipação de pagamento aos seus fornecedores cadastrados. Formalmente a companhia vendedora (fornecedor) emite uma fatura que contempla o prazo a ser financiado pelo banco, porém não reconhece em sua contabilidade a venda pelo valor presente. E com isso apresenta um EBITDA maior. A companhia compradora, por sua vez, não reconhece um passivo oneroso junto ao Banco, mas o passivo de funcionamento «fornecedores»; seu estoque fica inflado e a margem bruta com vendas distorcida*³⁹.

De dicha decisión es posible percibir que en Brasil tenemos el mismo concepto de la operación de confirming que en España y Portugal, siendo que, de una manera simple, una empresa compradora contrata a un banco para anticipación de facturas para sus proveedores inscriptos en el programa. Y también, dicha decisión es más amplia, adentrando en la esfera económica y fiscal de la empresa compradora pues describe que, con el confirming, la empresa compradora logra distorsionar su situación financiera real. Como resultado, no reconoce los gastos financieros, ya que además de no reconocer la línea de crédito de responsabilidad onerosa, no ajusta los proveedores de las respectivas responsabilidades.

Com esse expediente, a companhia compradora consegue distorcer sua real situação financeira. Deixa de reconhecer despesas financeiras em resultado, pois além de não reconhecer o passivo oneroso «financiamento», não ajusta a valor presente o passivo «fornecedores», quando

37. JTRC, 473/13.1TBOHPC1, Relator Luís Cravo, Unanimidade, Tribunal Judicial da Comarca de Coimbra.

38. La equivalente a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España.

39. CVM – Ofício Circular CVM/SNC/SEP 01/20.

apropriado, sem a devida segregação de juros embutidos na operação a ser apropriado em resultado, nos termos do Pronunciamento Técnico CPC n. 12. Balanço Patrimonial – BP, Demonstração do Resultado do Exercício – DRE e Demonstração dos Fluxos de Caixa – DFC deixam de atender à condição de representação fidedigna. A companhia compradora é incentivada a assim proceder porque conseguiria fugir a «covenants» contratuais (índice de cobertura de juros ou de endividamento oneroso, por exemplo). Enfim, definitivamente o que não pode ocorrer é a apresentação distorcida da transação, devendo prevalecer a essência econômica sobre a forma jurídica. No caso concreto é inequívoco o entendimento de que houve um financiamento da companhia compradora de mercadorias ou bens de capital por parte de uma instituição bancária. O passivo oneroso deve ser como tal reconhecido no balanço patrimonial e o serviço da dívida (juros e demais encargos) deve ser apropriado tempestiva e exponencialmente em resultado conforme curva efetiva de juros. Há com isso elisões a «covenants» bem usuais, como por exemplo: EBITDA/Endividamento; EBITDA/Juros; Endividamento/PL⁴⁰.

Se percibe que la operación de confirming tiene las mismas similitudes en diferentes países y la jurisprudencia la define casi con las mismas palabras. No necesitamos acá discutir lo que es confirming, sino simplemente analizar su aplicación.

VI. POSICIÓN DE LA DOCTRINA SOBRE EL CONFIRMING

No obstante, también tenemos que analizar la posición doctrinaria sobre el confirming y buscar una definición aceptada por la mayoría. En las palabras del Profesor e Investigador Carlos Javier Sanz Santolaria de la Escuela Universitaria de Estudios Sociales de la Universidad de Zaragoza el confirming:

Se define como la oferta de unos servicios financieros por parte de una entidad especializada, que generalmente es una compañía de factoring. Estos servicios son ofrecidos por la compañía a un usuario, a fin de que éste los pueda utilizar como medio de pago y cancelación de las deudas contraídas con sus proveedores. La entidad financiera se constituye así, en gestora de los pagos que su cliente le ordena realizar para liquidar sus compras, en uso del correspondiente contrato. En cumplimiento de esa orden, y al vencimiento de la operación, la entidad financiera emite un cheque o transferencia por cuenta del cliente, que anuncia previamente y remite a su destinatario, cancelando así la deuda existente. El confirming es, pues, un producto o medio de pago que garantiza al acreedor la percepción de la deuda. Esta garantía contempla el pleno reconocimiento del pago, y que el mismo se

40. CVM – Oficio Circular CVM/SNC/SEP 01/20.

realizará en el término de tiempo acordado y será abonado por una entidad financiera⁴¹.

Dicho esto, percibimos que por esta definición el contrato de confirming es un medio de pago garantizado al acreedor que va a recibir sus créditos contra el deudor, o sea, trata de una manera casi igual de la Sentencia de la Audiencia Provincial de Navarra de 25 de abril de 2005 arriba apuntada.

Según Casanovas y Bertrán en el libro *La Financiación de la Empresa*, por ellos, la definición de confirming se da como una forma de financiación:

El confirming, en términos generales, consiste en una oferta de servicios y recursos financieros que una entidad financiera efectúa a una empresa para que esta pueda utilizarlos como un medio de pago y puede hacer frente a las deudas con sus proveedores. En esta modalidad de financiación la iniciativa de pago siempre parte de la empresa deudora, quien informa a la entidad financiera con la que trabaja, de las facturas que son conformes y que a su vencimiento se pagarán con normalidad, facilitándole información sobre la empresa acreedora. Una vez la entidad financiera recibe esta información, se pone en contacto con la empresa acreedora, el proveedor, informándole sobre la relación de facturas pendientes de cobro y que a su vencimiento será pagadas con total normalidad, pero que si necesita disponer de financiación antes del vencimiento de las facturas, el banco se la facilitará a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones⁴².

Por la definición arriba transcrita, percibe se una similitud con la definición de la Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 30 de mayo de 2006 que trae la gestión de pagos y se tiene voluntad el acreedor podrá financiar su crédito a través del anticipo de la factura.

Para Pedro María Garayoa Alzórriz confirming es justamente el revés de factoring:

Es la operación opuesta al factoring, ya que consiste en la gestión del pago de efectos comerciales. El contrato a través del cual una entidad financiera (confirmador) gestiona los pagos de una empresa cliente a sus proveedores (beneficiarios). El servicio prestado por la entidad confirmadora incluye la realización de los pagos a proveedores, así como las labores administrativas de gestión de estos pagos. Además, esta entidad asume el riesgo de la operación e, incluso, ofrece a los proveedores la posibilidad de cobrar sus facturas con anterioridad a

41. SANTOLARIA, Carlos Javier Sanz. La gestión de las cuentas a cobrar ya pagar: el factoring y el confirming. *Acciones e investigaciones sociales*, n. 21, pp. 301-314, 2005.

42. CASANOVAS RAMÓN, Montserrat, JORDANA BERTRÁN, Josep. *La financiación de la empresa: como optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Profit editorial, pp. 191 y 192. 2015.

su vencimiento. Las empresas confirmadoras también ofrecen a sus clientes financiación para atender a su vencimiento a los pagos confirmados en caso de que, por déficits de tesorería, no tuvieran liquidez para pagarlos⁴³.

Con dichas definiciones doctrinarias, llegase al punto que la doctrina formo una mayoría para definir o que es confirming como siendo la gestión de los pagos de una empresa a sus proveedores por una entidad financiera y que la última puede ofrecer a la posibilidad a los proveedores de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

VII. LAS VENTAJAS, LIMITACIONES Y PROBLEMÁTICA

El confirming permite la formalización de operaciones de pagos de la empresa a sus proveedores a través de la intermediación por una entidad que lleva a cabo las tareas administrativas de gestión de toda operación. Así, esta operación tiene sus ventajas, limitaciones y problemáticas.

Cuando hablamos de las ventajas en la operación de confirming se puede destacar la cuestión de reducción de costes al eliminar gastos de gestión interna de los pagos, o sea, disminución del operativo administrativo de tesorería, siendo mucho más interesante para las empresas con muchos y diversificados proveedores. Aumenta igualmente el prestigio con los proveedores de la empresa, pues ofrece la posibilidad de cobro con toda la seguridad, al incluir una entidad que está detrás de la gestión de los pagos, teniendo además la mejora consistente en la posibilidad de negociar mejores condiciones comerciales entre proveedores, como las condiciones de pago y precios.

La empresa puede establecer un calendario de realización de pago a los proveedores, ya que no es preciso que coincidan las múltiples fechas de vencimiento de las facturas con la de la provisión de fondos con el vencimiento. Con el aumento de facturas confirmadas, la empresa puede negociar mejores condiciones con la entidad financiera para el descuento de las facturas por parte de los proveedores y condiciones de financiación de la operación de confirming.

Con el contrato de confirming, la entidad solamente tiene que comprender el riesgo de crédito con relación a la empresa pues en las operaciones comunes (factoring) tiene que obtener informaciones sobre el riesgo de cada una de las empresas, generalmente los proveedores, que quieren hacer la operación de anticipación del pago. Así, es más fácil obtener un control de riesgo para realización de la operación por parte de la entidad financiera *«debido a las inusuales (en Europa y EE.UU.) dificultades para obtener*

43. GARAYOA ALZÓRRIZ, Pedro María. Operaciones auxiliares de gestión de tesorería. Madrid: Macmillan Iberia, p. 68, 2013.

información financiera fiable de los potenciales cedentes de créditos por cobrar y de los deudores cedidos»⁴⁴.

Ocurre que la empresa se fideliza con la entidad que hace el servicio de confirming, trayendo toda su gestión financiera para la misma entidad pues tanto la entidad como la empresa buscan un aumento del volumen de actividad comercial entre ellos para mejor cobro de comisiones, la optimización de los saldos derivados de las provisiones de fondos y obtención de descuentos.

Los proveedores también se benefician cuando la empresa tiene contratada una operación de confirming con una entidad, debido a la posibilidad que generalmente es ofrecida por la entidad de adelantar el pago registrado en la factura mediante un descuento, siendo así una financiación simple, fácil y financieramente favorable, con gran flexibilidad pues se puede solicitar la antelación de una o más facturas. No hay trabas a la concesión del anticipo de este crédito confirmando por la empresa, pues el proveedor no tiene que garantizar la operación, más sí la empresa compradora. El proveedor tiene un incremento en su capacidad financiera pues no utiliza sus líneas de financiación para el cobro de las empresas y, por consecuencia, un aumento en la liquidez de su operación al poder cobrar antes del vencimiento con la entidad si le interesan las condiciones de descuento.

Para los compradores y los proveedores, se traduce en la optimización de la gestión de tesorería con la consiguiente reducción de los costos operativos, siendo que los servicios prestados por la entidad financiera en el confirming se resumen en servicio de gestión de pagos, servicio financiero a la empresa compradora y servicio financiero de proveedores.

El confirming en España tiene una limitación impuesta por la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista que busca traer un marco de buenas prácticas comerciales. En su artículo 17.4 prevé la obligatoriedad de instrumentar la operación cuanto al pago se refiere, por emisión de efecto cambiario si la contraprestación económica supera los 60 días a través de letra de cambio, pagaré u otro medio, con mención expresa de la fecha de pago. Si el plazo es mayor do que 90 días el documento será endosable a la orden, y si fuera mayor do que 120 días el proveedor podrá exigir que el pago queda garantizado por aval o seguro. Así, puede ocurrir que la factura que tenga un plazo mayor de 60 días deberá quedar sometida al pago o contraprestación a figura cambiaria debido a la obligación de emisión de un título.

El proveedor, cuando recibe la información de la entidad de que la factura fue confirmada por la empresa, algunas veces puede haber cedido previamente la factura a un tercero a través de una operación de *factoring*, por ejemplo, trayendo así para relación operativa más a un sujeto, que puede

44. GRIMALDOS GARCÍA, M. I.: *El contrato de Confirming*, Comares, Granada, 2011.

resultar en una complicación para negociación de anticipo del pago junto a la entidad de confirming. Entonces, la operativa telemática entre los sujetos puede tardar un tiempo y darse esta situación de transferencia de la factura por otra operación.

Las operaciones de confirming no están disponibles a todas a las empresas. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), por su volumen pequeño de venta no generan un volumen de cobro interesante para la entidad pues para que la operación sea rentable para esta, necesita tener una gran cantidad de órdenes de pago confirmadas, ya que los márgenes de interés y descuento son muy bajos.

No todo en la operación de confirming son ventajas. Para la empresa puede haber algunos inconvenientes, como que la operativa telemática de confirmación de las facturas de los proveedores sea de forma preestablecida por la entidad elegida en la contratación. Si en el contrato no hay financiación, la empresa asume el compromiso de pago en su totalidad de las facturas a sus respectivos vencimientos, además de la necesidad de renunciar a otras formas de pago y negociación individualizada con sus proveedores sobre las facturas.

La entidad de prestación de servicio de confirming tiene un gran trabajo para con la empresa en la cuestión de rentabilidad sobre la gestión de los pagos, pues si es una empresa pequeña, esta recibe menos facturas y cuando hablamos de grandes empresas, éstas tienen poco poder de negociación, pues habrá muchas entidades interesadas en la gestión de estas empresas. También existe un riesgo de impago de la empresa al vencimiento de las remesas anticipadas, ya que el confirming se pacta sin recursos hacia los proveedores.

Para los proveedores, algunas de las entidades contratadas por la empresa para la operación de confirming tienen descuentos por el anticipo superior al descuento comercial y, por no poder negociar las tasas tienen que aceptar a respectiva o aguardar el vencimiento de la factura. El proveedor tiene que aguardar que la factura sea confirmada por la empresa con su entidad de confirming para que reciba la posibilidad de adelantar el pago o aguardar hasta el vencimiento.

En los contratos de confirming puede pactarse una cláusula atípica, que en la expresión bancaria se denomina cláusula «con recurso». Esto fue consecuencia de la crisis económica desde el año de 2008, generando dudas en algunas entidades de crédito sobre la solvencia de las empresas clientes de la operación de confirming⁴⁵.

La cláusula puede estar escrita cuando se trata de confirming «sin recurso» en tal caso, el proveedor no responde por la solvencia de la empresa

45. GRIMALDOS GARCÍA, M. I.: *El contrato de Confirming*, Comares, Granada, 2011, pp. 121-122.

deudora. Cuando tenemos el confirming «con recurso», el proveedor responde solidariamente de la solvencia de la empresa. Así, tenemos muy claro la distinción de las cláusulas sin y con recurso, pues una no implica el proveedor y la otra el proveedor responde por el impago de la empresa.

Debemos apuntar los efectos de la cláusula «con recurso», pues la garantía del proveedor cedente del crédito se concibe como garantía de la solvencia de la empresa deudora, cedido en una cesión de crédito, pero esto no es la naturaleza de la operación de confirming, pues en realidad su naturaleza es de pago por tercero con subrogación, en razón de que lo que se da entre la entidad y el proveedor no es una compraventa de créditos.

Para que la cláusula «con recurso» tenga validez, tenemos que hablar de una fianza en la operación de confirming, pues es la única forma de garantía personal reconocida y regulada se encuentra en el Código Civil Español, en sus artículos 1822 y siguientes. Deberá celebrarse un contrato accesorio entre entidad y proveedor, siendo el contrato principal el de la empresa con la entidad⁴⁶.

VIII. PLATAFORMAS FINTECH DE CONFIRMING

Las entidades financieras están cambiando, debido a que los clientes también están cambiando, exigiendo una mayor interacción con las nuevas formas de digitales. De esta manera, las entidades financieras deben acompañar la evolución digital para ser más competitiva y no perder espacio. Las plataformas fintechs están en el mercado con un gran interés por innovación, estructuras flexibles y con orientación a real necesidad del cliente. Siendo que la competencia estimula la demanda y, dado el incremento de la oferta, los clientes ya no están sujetos a la propuesta tradicional de las entidades financieras para satisfacer sus necesidades. Utilización de plataformas fintechs supone un aumento en la competencia para las entidades financieras tradicionales, pues estas son obligadas a adoptar diferentes estrategias para desarrollar las nuevas formas, así como mejorar sus procedimientos y servicios para las empresas.

Las plataformas traen una mayor desintermediación pues posibilita un acceso más fácil para las empresas, mayor competencia por su rapidez y costes bajos, eliminación de soportes físicos, como por ejemplo dinero en efectivo, y la prestación de servicios financieros en diferentes partes del mundo sin la necesidad de presencia física.

En España es posible hacer operaciones de confirming por entidades fintechs. Podemos citar las empresas Finanzarel⁴⁷ y ConfirmingYa⁴⁸. Tam-

46. GRIMALDOS GARCÍA, M. I., *El contrato de Confirming*, Comares, Granada, 2011, p. 124.

47. <http://www.finanzarel.com/confirming/>.

48. <http://confirmingya.es/>.

bién en otras partes del mundo es posible encontrar empresas fintech que hacen estas operaciones, como en Brasil la empresa Giro⁴⁹.

Con la utilización de la tecnología en las entidades financieras es posible ofrecer productos y servicios financieros a todos los consumidores, pero también a las empresas, a las que a través de sistemas de plataformas electrónicas llegan de forma rápida y sencilla. Las fintechs son las responsables de traer facilidad para los negocios financieros y principalmente la reducción de los costes en razón de la agilidad, innovación y fácil adaptación para la necesidad de los clientes.

El confirming por medio de plataforma fintechs es una novedosa forma de financiación de los proveedores de la empresa, donde debemos destacar que muchas veces ocurre fuera del sistema bancario.

Podemos destacar la utilización de plataforma por ser una forma de optimizar la tesorería de la empresa pues reduce los gastos de gestión de pagos, y que de esta forma la empresa dispondrá de una cadena de proveedores fuertes y solventes, reduciendo el riesgo de la empresa y la posibilidad de negociar mejores términos con la cadena de suministro.

La utilización de plataformas fintech para operaciones de confirming conllevará una liberación de los riesgos de la empresa con el banco, donde será posible dedicar la financiación bancaria para el propio negocio pues no habrá consumo de CIRBE (Central de Información de Riesgos del Banco de España) cuando es sin recurso la operación, pues el riesgo lo asume el cliente o deudor y ofrece garantía de pago al proveedor por medio de su entidad financiera, pero cuando es con recurso, el riesgo es compartido entre deudor y proveedor, incrementando el dispuesto comercial en la CIRBE del proveedor.

Otro punto de las fintechs para confirming es que las solicitudes generalmente son de forma online, a través de web sitio o aplicaciones, así las fintechs quieren traer una mayor facilidad y velocidad para realización de las operaciones de confirming.

La evolución de las plataformas fintech para operaciones de confirming está condicionada principalmente por la seguridad y por la regulación. En lo que respecta al primer punto, las entidades de fintech deben certificar que las transacciones son seguras y combatir una posible percepción de inseguridad por parte de los clientes.

IX. LA IMPORTANCIA DEL CONFIRMING PARA LOS PYMES

Las micros, pequeñas y medias empresas, conocidas por la sigla PYMES son esenciales para la actividad económica de case todos los países, generando muchísimos empleos e innovación y para el desarrollo de las

49. <http://giro.tech/>.

actividades. Estas empresas necesitan acceso a financiación para realizar inversiones en la actividad empresarial y por consecuencia generar crecimiento económico.

La economía moderna está estructurada fundamentalmente en el crédito, es decir, en la posibilidad de disposición inmediata de activos presentes a cambio de una consideración futura. En la concesión de crédito, como es sabido, los bancos tienen en cuenta, sobre todo, junto con la reciprocidad ofrecida por el cliente, el riesgo inherente a la operación. Si la situación económica y financiera del solicitante del crédito no es satisfactoria o el banco no aceptará la transacción, o lo hará si recibe las garantías adecuadas que neutralizan los riesgos de la operación. Se deduce que, en general, mayormente necesitan un crédito aquellos que, desde el punto de vista del prestamista, tienen inferiores condiciones, ya sea de reciprocidad o de situación económica y financiera, o de garantías que se proporcionarán.

En general, las empresas utilizan financiación externa para satisfacer sus necesidades de financiación cuando su flujo de caja interno no es suficiente. El uso de instrumentos financieros a corto plazo resulta, por lo general, de la necesidad de las empresas de enfrentar la inversión en capital de trabajo.

Las PYMES, debido a su tamaño, no cuentan con los instrumentos financieros necesarios para obtener fondos, disponibles para grandes empresas, como la emisión de bonos o la apertura de capital. De hecho, estos tendrían un costo insostenible para las PYMES, ya que la prima de riesgo requerida por los inversores sería enorme. Así, la utilización de *confirming* como instrumento financiero desempeña un papel fundamental para la financiación de las PYMES, pues como es un sistema de pago a proveedores adoptado por los grandes compradores, las PYMES no sufren con los largos plazos que tales compradores hacen enfrentar.

A pesar de la entrada en vigor de la Ley de Pagos Justos, en la que el plazo máximo para que las empresas paguen sus facturas es de 60 días, en muchas ocasiones las pymes aún requieren un impulso adicional para tener un mayor flujo de caja y liquidez. Es en ese momento que aparecen herramientas financieras como el *confirming*.

El acceso a la financiación es un factor determinante para el desarrollo y crecimiento de las PYMES, que tienen necesidades financieras muy diferentes a las de las grandes empresas. En 2013, el acceso a la financiación fue el segundo mayor obstáculo que los gerentes de PYMES de la zona euro sintieron en el desarrollo de su negocio, solo superado por la dificultad de encontrar nuevos clientes⁵⁰.

La utilización del *confirming* en la operación de compra por las grandes empresas para sus proveedores que generalmente son PYMES es una

50. COMISIÓN EUROPEA. (2013). SMEs' Access to Finance survey (SAFE) – Analytical Report.

fuelle de financiación externa para los PYMES, o sea capital de tercero y generalmente de corto plazo pues el vencimiento del contrato es igual o menor de que un año y que busca financiar un déficit de la tesorería que no es permanente. Las PYMES buscan el confirming como fuente de financiación pues es una modalidad rápida, flexible, accesible y de bajo coste.

X. EL CONFIRMING EN MOMENTOS DE CRISIS

La operación de confirming es una gran posibilidad de fortalecer la cadena de proveedores en los momentos de crisis. Generalmente, en los momentos de crisis impactan y mucho la economía tanto de un país como global, que por consecuencia afecta la salud financiera de las empresas, no importando su tamaño.

Según los datos proporcionados por la Asociación Española de Factoring (AEF), en 2021 las entidades que ofrecen tanto confirming como factoring en su rama de productos de financiación elevaron un 9,38% el volumen de cesiones de crédito hasta 199.364 millones de euros, que es la mayor cifra de la serie histórica⁵¹.

Las grandes empresas sufrirán un gran impacto y por lógica tendrán que trabajar con mucho esfuerzo para retomar al mismo punto antes de una crisis, pero para las pequeñas y medianas empresas generalmente no tienen las mismas condiciones de estructura y robustez para enfrentar una crisis y por consecuencia los impactos. En consecuencia, muchas pequeñas y medianas empresas cierran en los momentos de crisis.

En los momentos de crisis y para ayudar las empresas, los gobiernos en ocasiones ofrecen planes de ayuda con medidas como el retraso en los pagos de impuestos, la financiación a bajo costes y largos plazos de pago, o ayudas en los pagos de los sueldos de los empleados para evitar despidos los bancos, cuando es posible, también ofrecen ayudas, bajando los intereses para estimular la recuperación de la economía.

Pero toda esta ayuda prácticamente llega solamente para las grandes empresas pues las pequeñas y medianas empresas soportan mayores riesgos para concesión de créditos, sin lograr obtener ayudas tanto de los gobiernos como de los bancos, y muchas veces los intereses son fijados más altos para dichas empresas en los momentos de crisis.

Así, para que la ayuda llegue a las pequeñas y medianas empresas, se puede utilizar el confirming pues en dicha operación es posible hacer el «préstamo» en condiciones favorables tanto para las grandes empresas como para los pequeños y medianos proveedores. Los pequeños y medianos proveedores generalmente representan casi 80% de los proveedores

51. Sobrino, R. (2022, Mar 28). CaixaBank dispara su cuota en factoring y confirming hasta el 28% tras absorber Bankia. Cinco Dias Retrieved from <https://www.proquest.com/newspapers/caixabank-dispara-su-cuota-en-factoring-y/docview/2644199220/se-2>.

de las grandes compradoras, pero solamente son 20% de las despesas con dichos proveedores. Este efecto es representado por la teoría de la larga cola (*long tail*) del físico Chris Anderson, que debido a ciertas estadísticas identificó un padrón de distribución con base en las colas de Pareto.

El efecto larga cola (*long tail*) es un concepto acuñado por el físico Chris Anderson basado en la teoría de 80/20 de Vilfredo Pareto, que de manera simple sirve para analizar la distribución de datos estadísticamente. La regla parte de la idea que 80% de los efectos son obtenidos por solamente 20% de las causas, o sea, un pequeño número de factores es responsable de un gran impacto en una empresa⁵².

Por analogía, traemos el efecto para los proveedores de las empresas compradoras, ya que, con gran probabilidad, los proveedores pequeños no tienen la posibilidad de anticipar las facturas y acaban por buscar fuentes de créditos mucho más costosas en el mercado, llegando a ser inviables para el proveedor. Por dicho efecto, casi el 80% de los proveedores no tiene condiciones de operar anticipación de facturas, y el *confirming* ayuda a dichos proveedores, pues el riesgo de crédito aún es de la empresa compradora, siendo posible para la empresa compradora garantizar plazos de pago más largos y el acceso del proveedor a pagos anticipados con tasas de descuento más bajas.

Teniendo en cuenta estos factores, el riesgo de un agente de financiero es muy alto en la operación de *factoring*, y afecta directamente el costo del descuento aplicado por adelanto cuando el proveedor busca la anticipación de modo normal. Los proveedores, ante este escenario con largos plazos de recepción y altos costos para avanzar o acceder al crédito con instituciones financieras, termina incluyendo este costo en su precio de venta para la empresa compradora. De esta manera, las relaciones financieras de una cadena de suministro están desequilibradas.

Con el contrato de *confirming*, es posible crear una relación más favorable con un riesgo muy bajo de fraude. Este modelo, a diferencia de la operación de *factoring* que se centra en el vendedor, tiene al comprador como el centro de la operación. Con la oferta anticipada del comprador, tenemos la garantía de que este título está libre de fraude y la confirmación de la deuda con el proveedor (sin disputa). Por lo tanto, el riesgo asumido por el agente de financiación se reduce al riesgo de crédito del comprador. De esta manera, la compañía que implementa este programa puede ofrecer a su cadena de suministro la anticipación con un descuento mucho menor.

1. CRISIS COVID-19

Durante la pandemia, los productos de *confirming* se popularizaron especialmente, ya que algunas de las grandes empresas españolas como

52. WIKIPEDIA, *Cauda Longa*. Disponible en https://pt.wikipedia.org/wiki/Cauda_longa.

Inditex o Mercadona habilitaron líneas específicas para ayudar a sus proveedores durante el impacto más severo de la crisis. Dicha operación logró crecer en el año de 2021 con un aumento del 7,32% hasta 100.385 millones con relación a 2020. La Asociación Española de Factoring (AEF) explica que este aumento se debe a que algunas de las grandes empresas españolas habilitaron líneas de confirming para ayudar a sus proveedores durante el impacto más severo de la crisis COVID 19 pues hay la posibilidad de anticipar el riesgo de crédito⁵³.

Una pesquisa realizada en Brasil, por el Servicio Brasileño de Apoyo las Micros y Pequeñas Empresas (SEBRAE) comprobó que a un 60% de los pequeños y medianos empresarios que han buscado préstamos durante el Coronavirus (COVID-19), han visto su solicitud negada⁵⁴. Dicha pesquisa realizó 6.080 entrevistas con empresarios de todo Brasil y, de los entrevistados, 88% tuvieron baja de facturación, y un 55% necesita préstamos para mantener sus actividades. Para los pequeños y medianos que más necesitan ayudas, las condiciones de créditos son menos favorables, ya sea por elevación de los intereses, ya sea porque los bancos en momento de mayor riesgo por la crisis o por más alto riesgo para prestar para los pequeños y medianos, hacen el crédito más restricto y selectivo.

XI. CONCLUSIONES

Las operaciones de confirming son una figura contractual relativamente nueva, que en la práctica designa a servicios de gestión de pagos a proveedores, pudiendo darse prestaciones de servicios accesorias a la gestión, como la anticipación de las facturas a los proveedores, la financiación de los pagos para la empresa contratante de la operación de confirming y la posibilidad de invertir en la operación por parte de la empresa. La realización de gestión de pagos por la entidad a través de confirming permite tanto a la empresa como sus proveedores mejorar el flujo de salidas y entradas de fondos, con independencia de las condiciones temporales de cumplimiento fijadas en la factura gestionada.

El contrato de confirming, en nuestra opinión, tiene por característica ser un negocio mercantil, atípico, oneroso, tracto sucesivo, consensual, bilateral, duradero, principal y accesorio. Resulta muy importante distinguirlo de otras operaciones disponibles en el mercado por los bancos y entidad de crédito, como el *factoring*, que es una gestión de cobro, mientras que el confirming es la gestión de pagos. En los contratos de descuento bancario tenemos la cláusula «*salvo buen fin*», y en la compraventa de créditos no

53. Sobrino, R. (2022, Feb. 15). El sector del factoring y confirming supera los niveles prepandemia hasta 199.000 millones en cesiones. Cinco Dias Retrieved from <https://www.proquest.com/newspapers/el-sector-del-factoring-y-confirming-supera-los/docview/2628898376/se-2>.

54. G1 – GLOBO. *Com pandemia, busca por empréstimos cresce, mas crédito bancário segue restricto e caro*. 16/04/2020.

concorre la naturaleza de cesionario por la entidad y de deudor cedido por la empresa, y el contrato de delegación de deuda no tiene las prestaciones adicionales de comisiones e interés como sí tiene en el confirming.

Encontramos igualmente varios sujetos en la relación de un contrato de confirming. Por un lado, a empresa como contratante del servicio de gestión de pagos con la entidad, por otro lado que puede ser banco o entidad de crédito que presta el servicio administrativo y financiero de gestión de pagos a cambio de una contraprestación, y, por último, encontramos los beneficiarios de la operación, que son los proveedores de la empresa que tienen confirmados los pagos de las facturas contra la empresa y pueden hacer el anticipo de cobro.

Igualmente, estos sujetos tienen que cumplir, como hemos señalado, con una serie de obligaciones. Para la empresa, es la retribución de la gestión por parte de la entidad, provisión de fondos para las órdenes de pago confirmadas y confirmar las facturas de sus proveedores. Por parte de la entidad, la misma presenta las obligaciones de gestionar y ejecutar las órdenes de pagos en el límite de riesgo, comunicar a los proveedores sobre la orden de pago, deber de información y transparencia y los proveedores emiten las facturas contra la empresa, debiendo identificar junto a la entidad sus datos y manifestar la voluntad de anticipo o no.

La jurisprudencia española sobre confirming es sólida, pues ya ha esbozado el concepto de que es un servicio financiero de gestión de pagos a proveedores, por el cual la entidad financiera, recibe la orden de un cliente de pagar a un proveedor suyo. En Portugal, los juzgados se adentran en la cuestión financiera de la operación al decir que es una forma de financiación a corto plazo que no necesariamente se recurre a una línea de crédito, y en Brasil, la decisión se adentra en la rama fiscal y económica de la operación, pues describe la posibilidad de la empresa compradora de distorsionar su situación financiera real, pues no reconoce gastos financieros o la posibilidad de línea de crédito de responsabilidad onerosa.

Las empresas que buscan servicios de confirming generalmente son las que realizan muchas operaciones de compraventa o servicios con múltiples proveedores, llegando a tener un sistema complejo de gestión de pagos y, para solucionar esta cuestión, buscan agrupar la operativa de pago a proveedores con una entidad bancaria o de crédito, con una finalidad de reducción de los costes administrativos, trayendo una mejora en la imagen de la empresa. El pago está confirmado por la entidad financiera una vez que se han cedido las facturas con recurso o sin recurso.

Aunque tenemos la idea de que es una solución financiera más propia de grandes empresas, cualquier negocio que tenga un volumen elevado de proveedores puede beneficiarse del confirming. La operación de confirming es utilizada generalmente por las grandes y medianas empresas, que buscan traer eficiencia, agilidad y seguridad en la gestión de sus pagos y

tesorería⁵⁵. Las entidades públicas utilizan la operación de confirming para ofrecer a sus proveedores un descuento para las facturas con largo plazo, así luchando contra la morosidad en dichas operaciones, conforme prevé la Ley 3/2004, de 29 de diciembre.

El confirming es una solución satisfactoria para evitar que los proveedores soporten una dilación de los plazos en sus facturas, pues la empresa que tiene la operación de confirming en sus pagos no necesita presionar excesivamente a sus proveedores para lograr crédito y evita el riesgo de perder tal proveedor.

Por este motivo, la operación de confirming busca para la empresa una reducción en el trabajo administrativo y financiero de la tesorería para realización de los pagos a las facturar de sus proveedores, pues la entidad de confirming también ofrece tanto a la empresa como para los proveedores servicios de financiación que pueden facilitar y asegurar las operaciones de pagos, trayendo una mayor flexibilización del flujo de salidas y entradas de fondos.

La operación de confirming puede representar una gran ayuda para las micros, pequeñas y medias empresas pues la economía básicamente está estructurada en el crédito, y el crédito para dichas empresas es muy escaso, y generalmente tales empresas son proveedores de grandes empresas compradoras. Así, las pequeñas y medianas empresas utilizan el buen crédito de la gran empresa compradora para anticipar las facturas. También, en momentos de crisis, la operación de confirming ayuda en la fortificación de la cadena de proveedores de las empresas compradoras pues la ayuda a las empresas en estos momentos solamente llega a las empresas grandes, y con el confirming es posible encaminar la ayuda para las pequeñas y medianas empresas, que generalmente son proveedores.

Se puede concluir que la operación de confirming es ventajosa para todos los participantes, teniendo una merecida reputación de ser una operación de riesgo bastante bajo, pues tratan operaciones de corto plazo, y muchas contrapartes, que son las empresas compradoras, están altamente calificadas y bien capitalizadas. En conclusión, la operación de confirming es fundamental para satisfacer las necesidades de la economía real y la financiación al comercio de manera general. Los orígenes de este negocio datan de más de 4.000 años y, seguramente, va a sobrevivir a muchos años más.

XII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asociación Española de Factoring: Disponible en <http://factoringasociacion.com/estadisticas.php>.

55. JOVER/MARTÍNEZ/PIMIEN: Productos, medios y fuentes de financiación de las pequeñas y medianas empresas españolas. *Cuadernos de investigación (EADA)*, número 52, Barcelona, 2005, p. 24.

- CASANOVAS RAMÓN, Montserrat; BERTRÁN JORDANA, Josep. La financiación de la empresa: como optimizar las decisiones de financiación para crear valor. Profit editorial, pp. 191 y 192. 2015.
- BLANCH, J. G.: El contrato de confirming, VLEX, 39087249: Disponible en <https://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/contrato-confirming-39087249>.
- CNMV. (2016). Portal Fintech / Portal de Innovación. España. Recuperado de <http://www.cnmv.es/portal/Fintech/Innovacion.aspx>.
- DE LA CUESTA RUTE, J. M. / VALPUESTA GASTAMINZA, E. M.: «Marco general de la contratación mercantil», en AA. VV., Contratos Mercantiles, Tomo I, Barcelona, 2001.
- FERNÁNDEZ MARTÍNEZ, J. M.: Diccionario Jurídico. Aranzadi. Thomson Reuters. 2009.
- GARAYOA ALZÓRRIZ, Pedro María. Operaciones auxiliares de gestión de tesorería. Madrid: Macmillan Iberia, p. 68, 2013.
- GARBAYO BLANCH: Tema XXVII. «El contrato de confirming», en AA. VV. (Coord. GADEA SOLER/SEQUEIRA MARTÍN), La contratación bancaria, Madrid, 2007.
- GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J. A., El contrato de factoring, Madrid, 1990.
- GARCÍA DE ENTERRÍA: Contrato de factoring y cesión de créditos, Madrid, 1995.
- GARCÍA-PITA y LASTRES, J. L.: «La mercantilidad del contrato de comisión y las obligaciones de diligencia del comisionista», en AA.VV. (Coordinado por Iglesias Prada), Estudios jurídicos en homenaje al Profesor Aurelio Menéndez, t. III, Madrid, 1996.
- GRIMALDOS GARCÍA, María Isabel. El contrato de confirming. Revista jurídica de la Región de Murcia, n. 34, pp. 81-128, 2003.
- La gestión de la tesorería empresarial: aproximación al significado jurídico del contrato de confirming. Revista de derecho mercantil, n. 267, pp. 61-117, 2008.
- G1 – GLOBO. Com pandemia, busca por empréstimos cresce, mas crédito bancário segue restrito e caro. 16/04/2020. Disponible en <https://g1.globo.com/economia/noticia/2020/04/16/com-pandemia-busca-por-emprestimos-cresce-mas-credito-bancario-segue-restrito-e-caro.ghtml>.
- JOVER/MARTÍNEZ/PIMIENTA: Productos, medios y fuentes de financiación de las pequeñas y medianas empresas españolas. Cuadernos de investigación (EADA), número 52, Barcelona, 2005.
- KASHYAP, M. K.; WEBER, G. (2017). Como tecnologias emergentes mudarão os serviços financeiros. In: CHISHTI, S.; BARBERIS, J. (Coord.). A revolução FINTECH: O manual das startups financeiras. Rio de Janeiro: Alta Books.

- LÓPEZ BERROCAL, Francisco: «Las múltiples facetas del confirming», *Estrategia Financiera*, núm. 3014, 2014.
- RUBIO GARRIDO, T.: *La subrogación por pago. Régimen Jurídico y supuestos prácticos de aplicación*, Madrid, 1997.
- SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J.: «La cuenta corriente y la transferencia bancaria», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, número 86, 2002.
- SÁNCHEZ CALERO, F.: *Principios de Derecho Mercantil*, 14.^a edición, Cizur Menor, 2009.
- SANTANDREU, Eliseo: *Confirming, factoring y renting*, Gestión 2000, Barcelona, 1998.
- SANZ SANTOLARIA, Carlos Javier. *La gestión de las cuentas a cobrar ya pagar: el factoring y el confirming. Acciones e investigaciones sociales*, n. 21, p. 301-314, 2005.
- SCHUEFFEL, P. (2016). Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech. *Journal of Innovation Management*. 4 (4): 32-54. ISSN 2183-0606. Recuperado de <http://www.open-jim.org/article/view/322/221>.
- SEIFERT/SEIFERT: *Financing the chain*, *International Commerce Review*, vol. 10, núm. 1, spring, 2011.
- SILVA GONCALVES: *O contrato de confirming ou contrato de gestão de pagamentos a fornecedores*, Coimbra, 2011.
- SKAN, J.; DICKERSON, J.; GAGLIARDI, L. (2015). *The future of Fintech and Banking: digitally disrupted or reimaged*. New York, EUA. (Relatório).
- SOLIVÉREZ, C. E. (2003). *Educación Tecnológica para comprender el fenómeno tecnológico*. From <http://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/Usuario:Csoliverez>.
- TORRENS, M. (2017) *Serviços bancários em inovação por meio de dados*. In: CHISHTI, S.; BARBERIS, J. (Coord.). *A revolução FINTECH: O manual das startups financeiras*. Rio de Janeiro: Alta Books.
- VALENZUELA GARACH: «Las nuevas actividades bancarias de las entidades de créditos», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 78, 2000.
- WIKIPEDIA, *Cauda Longa*. Disponible en https://pt.wikipedia.org/wiki/Cauda_longa.