

FÉLIX MADRID GARCÍA*Master en Dirección Económico-Financiera por el CEF***Extracto:**

EL Plan General de Contabilidad aprobado en diciembre de 1990 recogía el tratamiento de las formas de pago a proveedores más habituales en aquellos años. Hoy sólo ocho años después, y como consecuencia de la creciente competencia existente en el sector bancario, la globalización de la economía y el desarrollo de las herramientas telemáticas, estas modalidades de pago se han ido viendo modificadas, acompañadas por otras más novedosas, y aquellas que no ofrecían la suficiente agilidad o competitividad por su coste han sido sustituidas por otras más flexibles y acordes con las tecnologías y prácticas actuales.

En el presente trabajo se analizan las razones que han hecho que algunas fórmulas de pago se hayan universalizado y otras hayan caído en el más absoluto ostracismo. Del mismo modo se trata de complementar el tratamiento contable que el Plan General de Contabilidad da a unas y a otras.

Sumario:

- I. Introducción.

- II. Nuevos tiempos, nuevas formas de pago.

- III. Principales fórmulas de pago a proveedores.
 - 1. Cheque.
 - 2. Transferencia.
 - 3. Letra de cambio.
 - 4. Pagaré.
 - 5. Cheque bancario.
 - 6. Factoring.
 - 7. Confirming.

Bibliografía.

I. INTRODUCCIÓN

El Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprobó el Plan General de Contabilidad vigente, cuando en su Parte Tercera aborda las definiciones y relaciones contables, define como posibles motivos de cargo de la cuenta 400 (Proveedores) para su cancelación «la formalización de la deuda con efectos de giro aceptados, con abono a la cuenta 401» y «por la cancelación total o parcial de las deudas de la empresa con los proveedores, con abono a cuentas del subgrupo 57». Es decir, sólo se contempla la posibilidad del pago a proveedores mediante la aceptación de efectos o mediante el pago por caja o a través de entidades financieras (normalmente transferencia o cheques).

Efectivamente, hasta hace no muchos años, la aceptación de letras, las transferencias, los cheques o el pago por caja (para cantidades pequeñas) eran los procedimientos habituales por los que las empresas españolas cancelaban las deudas que mantenían con sus proveedores.

Esta realidad ha venido cambiando y casi pasando desapercibidas han ido apareciendo novedosas formas de pago a proveedores, que han acabado casi por desterrar a aquellas otras más tradicionales. El objeto del presente artículo es analizar esta nueva realidad de la empresa española y las implicaciones contables de la misma.

II. NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS FORMAS DE PAGO

El cheque ha sido, por excelencia, el medio de pago más utilizado por las empresas para cancelar sus deudas con los proveedores, pues presentaba frente al anterior sistema de pago por caja unas ventajas evidentes: no era necesario disponer en caja de ingentes cantidades de dinero para el pago a proveedores, se podían enviar por correo, quedaba constancia de su emisión y cobro, permitía su endoso, al proveedor (cuando era nominativo) le daba cierta tranquilidad de que su extravío no suponía la pérdida definitiva del importe del trabajo, etc.

Pero indudablemente todavía tenía algunas desventajas que hicieron pensar en nuevas formas de pago, entre las que destaca que no podía descontarse (obtener liquidez de un modo inmediato a cambio de un descuento sobre el nominal). Esto motivó la aparición de la letra de cambio, que sí que permitía esta posibilidad; pero tampoco esta solución carecía de deficiencias: exigía un tedioso proceso de búsqueda de firmas (con el coste que ello supone, y los retrasos que provocaba a los proveedores); exigía en ocasiones al proveedor (llegando a ser prácticamente norma, con los gastos que lleva asociados) la compra de la letra por parte del acreedor y su entrega física al cliente, para que ésta la aceptara, y una vez firmada ésta debía ser devuelta al proveedor también físicamente; en el caso de que se produjera un error en su cumplimentación o se debía devolver (si no estaba firmada) y cambiar por una nueva o se debía reflejar la aceptación firmada de la rectificación (nuevo proceso de firmas); pero sobre todo tenía otra desventaja: era un medio de pago caro, efectivamente las letras de cambio son efectos timbrados, y por tanto con un coste explícito por el mero hecho de su adquisición, además, este timbre no es igual para todas con lo que para determinados importes el efecto de salto que se produce es importante (por una peseta más de nominal hay que comprar una letra con un timbre mucho mayor), además, para poder disponer de letras de todos los importes o se estaba permanentemente yendo a los estancos a adquirir las de los importes que la empresa necesitaba, o se mantenía en la caja una variedad de las mismas (con la inmovilización de recursos que ello supone); si a este coste del timbre unimos el coste del descuento para algunos proveedores, el poder obtener en el momento la liquidez les podía suponer un porcentaje del resultado de la operación muy importante.

Todos estos inconvenientes unido a las corrientes de reducción de costes, como medio de sanear las cuentas de resultados de la empresa, y a la alta competencia existente entre las entidades financieras que les obliga a estar diseñando permanentemente nuevos productos que les permitan fidelizar clientes son los que han llevado a la aparición de un importante número de nuevas formas de pago, de las que aquí vamos a analizar las más importantes.

III. PRINCIPALES FÓRMULAS DE PAGO A PROVEEDORES

La relación de fórmulas de pago que vamos a realizar a continuación no se puede considerar exhaustiva, sino representativa de las formas más habituales en las empresas españolas (1).

1. Cheque.

1.1. Características generales.

El cheque ha sido el medio de pago habitual en la mayoría de las empresas españolas, al menos durante una serie de años. Su regulación viene determinada por la Ley Cambiaria y del Cheque (Ley 19/1985), que en su artículo 106 establece el contenido del mismo.

(1) Vamos a excluir los pagos por caja, que sólo se utilizan para pequeños pagos.

«El cheque debe contener:

1. La denominación de cheque inserta en el texto mismo del título expresada en el idioma empleado para la redacción de dicho título.
2. El mandato puro y simple de pagar una suma determinada en pesetas o en moneda extranjera convertible admitida a cotización oficial.
3. El nombre del que debe pagar, denominado librado, que necesariamente ha de ser un Banco. (La palabra "Banco" comprende no sólo los inscritos en el Registro de Bancos y Banqueros, sino también las demás entidades de crédito asimiladas a ellos. Art. 159).
4. El lugar de pago.
5. La fecha y el lugar de la emisión del cheque.
6. La firma del que expide el cheque, denominado librador.»

Y continúa en su artículo 107 diciendo: «El título que carezca de alguno de los requisitos indicados en el artículo precedente no se considera cheque».

Desde el punto de vista de la empresa, el problema se centra en el tema de la firma y ello por dos grupos de motivos:

- Motivos de seguridad. El gran número de cheques que circulan diariamente por nuestro sistema financiero ha hecho que aquellos cuyo importe sea inferior a cinco millones de pesetas se trunquen, es decir, no viajan físicamente, con lo que ello dificulta la comprobación de firmas, además para aquellos cuyo importe sea inferior a quinientas mil pesetas no será necesario que las entidades financieras dejen constancia del número de identificación fiscal.
- Motivos de coste. Aunque la informática en la actualidad ha aliviado tremendamente el coste que para la empresa suponía la cumplimentación de los cheques, todavía supone un esfuerzo importante su emisión (grabación, verificación, cortado, etc.), y adicionalmente su firma (normalmente por dos apoderados de la empresa, y por ello, generalmente en puestos directivos, con el consiguiente trasiego de portafirmas con los cheques correspondientes).

Estos dos grupos de motivos unidos a los retrasos importantes en la entrega que caracterizaban a Correos hasta hace unos años, a su imposibilidad de descuento, a los días de retraso que se producían desde que se ingresaba el cheque hasta que se hacía efectivo (salvo que un apoderado de la empresa que recibía el cheque se personara en la oficina bancaria del librado que debía pagar el mismo),

plazos que algunas de las entidades financieras de nuestro país han «interpretado» de un modo cuando menos laxo, las comisiones por cobro, a las posibilidades de extravío, etc., han hecho que poco a poco otros instrumentos de pago hayan ido adquiriendo importancia en perjuicio de los cheques.

Éstos serían algunos de los motivos por los que las empresas han disminuido el número de cheques expedidos, pero también ha existido una presión creciente por parte de quienes los percibían, pues aunque la Ley Cambiaria y del Cheque ha intentado evitar los «talones sin fondos» recogiendo los cheques conformados, incrementando la seguridad de quien lo recibe con el «cheque para abonar en cuenta», mejorando la regulación sobre el protesto, etc., no cabe duda de que todavía quien tiene en su poder un cheque no tiene la certeza de su cobro (al menos de un modo sencillo e inmediato), y conseguir su cobro le puede acarrear incurrir en costes importantes.

1.2. Implicaciones contables para la entidad que expide el cheque.

Como ya hemos comentado, el cheque es uno de los medios de pago que contempla nuestro Plan General de Contabilidad, por lo que sus anotaciones contables no presentan problema. Así, aunque nuestro Plan no habla expresamente de cheques sino que entendemos que los incluye dentro del término «entregas de efectivo», la contabilidad para la entidad que cancela la deuda consistirá en registrar en el momento de dicha entrega el siguiente apunte:

<i>Proveedores (400)</i>		<i>a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)</i>
	x	

1.3. Implicaciones contables para la entidad que recibe el cheque.

El asiento será la contrapartida del anterior, es decir:

<i>Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)</i>		<i>a Clientes (430)</i>
	x	

La única complicación provendrá del hecho de que estos apuntes no tienen por qué realizarse simultáneamente, sino que mientras que la entidad que expide el cheque lo realizará en el momento de su entrega o envío, la entidad que lo recibe no registrará el apunte hasta que cobre

el cheque, y lo lógico es que las fechas no coincidan. Además, desde el punto no ya estrictamente contable sino de gestión, también se producirá un desfase entre el momento en que el apunte se registre en la contabilidad y el momento en el que el banco lo cargue, lo que obligará a realizar conciliaciones periódicas de saldos que, cuando el número de cheques es muy elevado, pueden resultar muy costosas en términos de tiempo (recientemente está apareciendo diverso *software* en el mercado que permite la conciliación automática con el ahorro de tiempo y dinero que ello implica).

2. Transferencia.

Las transferencias bancarias han ido adquiriendo mayor auge, conforme los sistemas informáticos de los bancos y de las propias empresas han ido evolucionando, y hasta hace sólo unos años se habían convertido en el principal medio de pago de las empresas.

Para cursar una transferencia era necesario cumplimentar un modelo normalizado, pero desde hace algunos años a este sistema se ha añadido la posibilidad de cursar órdenes de transferencia utilizando redes telefónicas, soportes magnéticos u otros procedimientos informáticos que han flexibilizado tremendamente la manera de hacer llegar las órdenes de pago a las entidades financieras. Existen dos sistemas que canalizan la mayoría de las transferencias cursadas:

- El Subsistema General de Transferencias del Sistema Nacional de Compensación Electrónica, mediante conexión bilateral de ordenadores.
- El sistema de intercambio de órdenes de transferencia en soporte magnético, gestionado por el Centro de Cooperación Interbancaria.

Estos dos sistemas tratan de agilizar el proceso de comunicación de las transferencias bancarias, permitiendo además a la entidad receptora no tener que volver a capturar los datos del beneficiario (con lo que supone de ahorro de tiempo, coste y disminución de errores).

Para poder emitir una transferencia es imprescindible consignar el código CCC (código-cuenta-cliente). El CCC está formado por un conjunto de 20 dígitos numéricos que responden a los siguientes datos:

- Código de entidad (4 dígitos), entidad en la que radica la cuenta del beneficiario.
- Código de oficina (4 dígitos), código que asigna cada entidad a sus oficinas.

- Dígitos de control (2 dígitos), el primero sirve para verificar los códigos de entidad y oficina, y el segundo, el número de cuenta.
- Número de cuenta (10 dígitos), donde se incluyen todos los indicativos que la entidad beneficiaria utiliza para individualizar la cuenta del receptor.

Las principales ventajas para la entidad pagadora son respecto al cheque la facilidad de su emisión (cuando la misma se realiza por procedimientos informáticos, pues cuando se hace manualmente nos volvemos a encontrar con el desagradable problema de las firmas), la seguridad (no existe un documento físico susceptible de que no llegue a su destino), «deja rastro» (se puede comprobar la realidad del pago, mientras que el talón al poder ser endosado y si no se exige que se tenga que abonar en cuenta es mucho más difícil de seguir, salvo que queramos entrar en la entrega física del documento contra el correspondiente «recibí», con el coste que supone para pagador y receptor).

Las ventajas para el receptor son la comodidad (no tiene que desplazarse al banco para ingresar el cheque), la posibilidad de conocer con fiabilidad si se ha emitido o no (exigiendo al pagador copia de la transferencia sellada por el banco; con el cheque esto es casi imposible), ahorro de costes (pues en el cheque los gastos los soporta quien lo ingresa, y en cambio en la transferencia quien la envía).

Las desventajas fundamentales del sistema de transferencias son las derivadas de su coste (aunque esto es negociable con las entidades financieras), el abuso que con más frecuencia de la deseable se produce entre el día en que se carga al pagador y el que se abona al receptor (en el cheque los intereses que se producían por los días que transcurrían hasta que se cobraba iban a favor del pagador, en la transferencia se los queda el banco), pero sobre todo el que este sistema no permite el endoso ni mucho menos la obtención de financiación (al no existir un documento susceptible de ser negociado).

2.1. Implicaciones contables para la entidad que ordena la transferencia.

Como ya hemos comentado las transferencias aparecen expresamente recogidas en nuestro Plan General de Contabilidad, cuando detalla los motivos de cargo del subgrupo 57 (Tesorería), por lo que la contabilidad de la utilización de este método de pago no presenta ningún problema, y consistirá en registrar en el momento en el que se da a la entidad financiera la orden de transferencia el siguiente apunte:

Proveedores (400)

*a Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

_____ x _____

2.2. Implicaciones contables para la entidad que recibe la transferencia.

El asiento será la contrapartida del anterior, es decir:

Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)

a *Clientes (430)*

_____ x _____

Como en el caso anterior la única complicación provendrá del hecho de que estos apuntes no tienen por qué realizarse simultáneamente, sino que mientras que la entidad que ordena el pago lo realizará en el momento de dar la orden de transferencia, la entidad que lo recibe no registrará el apunte hasta que reciba el ingreso; no obstante, en el caso de las transferencias la diferencia de fechas no debería ser superior al segundo día hábil siguiente a la orden en la oficina de origen.

3. Letra de cambio.

Su regulación viene establecida por la Ley 19/1985, ya citada (arts. 1 a 34), y por la Orden Ministerial de 11 de abril de 1986 que regula el modelo oficial aprobado, y que incluye algunos datos que, aunque textualmente no son exigidos por la ley, son imprescindibles para la seguridad de la circulación de la letra. En esta ley se establece, al igual que ocurría con el pagaré, el contenido que debe figurar en un documento para que pueda ser considerado letra de cambio, a saber:

1. La denominación de letra de cambio inserta en el texto mismo del título y expresada en el mismo idioma empleado para su redacción.
2. El mandato puro y simple de pagar una suma determinada en pesetas o moneda extranjera convertible admitida a cotización oficial.
3. El nombre de la persona que ha de pagar, denominada librado.
4. La indicación del vencimiento.
5. El lugar en que ha de efectuarse el pago.
6. El nombre de la persona a quien se ha de hacer el pago o a cuya orden se ha de efectuar.

7. La fecha y el lugar en que la letra se libra.
8. La firma del que emite la letra, denominado librador.

La letra de cambio surgió ante la necesidad de poseer un documento, por parte del suministrador, en el que existiera el compromiso por parte del cliente de pagarle la mercancía suministrada (o el servicio prestado) en una fecha determinada, y su uso se hizo muy extensivo, dada la facilidad que presentaba su negociación (anticipación del importe a cambio de una cantidad en concepto de intereses de descuento), su endoso, o su remisión al banco simplemente para que gestionara su cobro. Pero la crisis económica, unida a una legislación inadecuada y obsoleta hizo que muchas de las letras resultaran impagadas a su vencimiento (con cierta impunidad por parte del deudor), surgiera la desconfianza generalizada, empezara a hablarse de las letras «rebotadas», nadie se fiara del endoso, etc.; de este modo no le quedó al legislador otro remedio que hacerse eco de esta situación y reflejarla en el preámbulo de la ley citada, en los siguientes términos «No puede negarse el descrédito relativo que rodea hoy a la letra de cambio en nuestra sociedad; es cierto que tal actitud no deriva exclusivamente, ni siquiera principalmente, de las insuficiencias normativas que han sido expuestas. La situación que vive nuestra economía (*recordemos que nos encontrábamos en 1985 en plena crisis*) y una desmesurada utilización de la letra de cambio, tanto en el mercado de bienes y servicios como en el mercado financiero, y unas leyes procesales obsoletas, no son factores extraños al elevadísimo número de impagados que recogen las estadísticas...», problemática a la que intenta dar solución, y en este sentido continúa: «La nueva ley, rigurosa con el deudor, quiere cambiar ciertos usos que han contribuido a ese descrédito, restableciendo la confianza en el ordenamiento jurídico y en uno de los valores fundamentales de la vida empresarial, la buena fe».

Es posible que esta ley haya logrado solucionar una gran parte de este problema, y los agentes económicos hayan vuelto a confiar en esta figura mercantil, pero quizá ya sea tarde y la aparición de nuevas tecnologías esté haciendo perder «cuota de mercado» a este instrumento financiero a favor de otros más modernos.

Las ventajas para el librador, quien emite la letra y ha de cobrar, son: el poder emitirla con antelación al vencimiento (con las ventajas que ello supone: negociación, posibilidad de obtención de créditos, etc.), conocer con anticipación la fecha exacta del cobro (lo que facilita los presupuestos de tesorería), y el amparo de una nueva regulación legal, más rigurosa con el librado que no atiende el pago de la letra a su vencimiento.

Las principales ventajas para el librado, quien ha de pagar, son: conocer la fecha exacta de cargo en el banco del importe de la deuda (lo que no sucede con los cheques), y respecto a la transferencia un ahorro de costes, pues en aquella los gastos de emisión los soportaba quien pagaba, y en la letra, el timbre lo soporta quien va a cobrar.

Las desventajas son las comunes a todos los documentos físicos, y ya comentadas (posibilidad de extravío, necesidad de presentación, elevado coste administrativo, necesidad de firmar cada uno de los documentos, etc.).

3.1. Implicaciones contables para el librado.

El Plan General de Contabilidad, ya hemos comentado que es ésta una de las figuras que recoge como medio de cancelar una deuda (2), los apuntes que generaría son:

En el momento de la aceptación de la letra:

<i>Proveedores (400)</i>		<i>a Proveedores, efectos comerciales a pagar (401)</i>
	x	

En el momento del vencimiento de la letra:

<i>Proveedores, efectos comerciales a pagar (401)</i>		<i>a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)</i>
	x	

3.2. Implicaciones contables para el librador.

La entidad que recibe la letra deberá realizar la contrapartida de estos apuntes; es decir:

En el momento en que recibe la letra:

<i>Cientes, efectos comerciales a cobrar (431)</i>		<i>a Cientes (430)</i>
	x	

(2) En el antiguo Plan General de Contabilidad, al margen de estas cuentas, existían las que se incluían en el extinto «Grupo 0. Cuentas de orden y especiales», con los números «020. Efectos descontados pendientes de vencimiento» y «025. Riesgo por efectos descontados», y que recogían el riesgo de que se produjera la ya comentada y desgraciadamente frecuente situación de que un efecto ya descontado resultara impagado.

En el momento del vencimiento de la letra:

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

*a Clientes, efectos comerciales a
cobrar (431)*

_____ x _____

permaneciendo en esta cuenta (431), aunque se descuenten (4311. Efectos comerciales descontados), sean entregados en gestión de cobro (4312. Efectos comerciales en gestión de cobro) o resulten impagados (4315. Efectos comerciales impagados).

Si se descuenta:

*Clientes, efectos comerciales des-
contados (4311)*

*a Clientes, efectos comerciales
en cartera (4310)*

_____ x _____

La financiación obtenida por el descuento de efectos constituye una deuda que deberá recogerse, generalmente, en las cuentas correspondientes del subgrupo 52.

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

*a Deudas por efectos desconta-
dos (5208)*

_____ x _____

Y si ésta hubiera sido descontada, y atendido su pago:

*Deudas por efectos desconta-
dos (5208)*

*a Clientes, efectos comerciales
descontados (4311)*

_____ x _____

Y si ésta hubiera sido descontada, pero su pago no hubiera sido atendido:

Deudas por efectos descontados (5208)

Efectos comerciales impagados (4315)

a Clientes, efectos comerciales descontados (4311)

a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)

_____ x _____

El importe de las letras no atendidas permanecerá en esta cuenta hasta que sean pagadas:

Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)

a Efectos comerciales impagados (4315)

_____ x _____

Resulten calificables como de dudoso cobro:

Clientes de dudoso cobro (435)

a Efectos comerciales impagados (4315)

_____ x _____

Resulten definitivamente incobrables:

Pérdidas de créditos comerciales (650)

a Efectos comerciales impagados incobrables (4315)

_____ x _____

4. Pagaré.

Es el Capítulo XIV, en su artículo 94 y siguientes, de la Ley Cambiaria y del Cheque (Ley 16/1985), el que regula este instrumento de pago, definiendo las características que debe tener un título para que pueda ser considerado pagaré, y que son, a saber:

1. La denominación de pagaré inserta en el texto mismo del título y expresado en el mismo idioma empleado para la redacción de dicho título.
2. La promesa pura y simple de pagar una cantidad determinada en pesetas o moneda extranjera convertible admitida a cotización oficial.
3. La indicación del vencimiento.
4. El lugar en que el pago haya de efectuarse.
5. El nombre de la persona a quien haya de hacerse el pago o a cuya orden se haya de efectuar.
6. La fecha y el lugar en que se firme el pagaré.
7. La firma del que emite el título, denominado firmante.

Existe un gran número de disposiciones comunes con la letra de cambio, pero por su trascendencia mercantil recogeremos aquí la de que «el firmante de un pagaré queda obligado de igual manera que el aceptante de una letra de cambio».

Otra de las características de los pagarés es que cuando realizan función de giro están sometidos al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (IAJD), lo que representa un coste que lo hace menos atractivo que otras formas de pago.

Las principales ventajas para la entidad pagadora son: el banco es quien realiza el trabajo administrativo relacionado con el pagaré (impresión, firma, ensobrado y envío), facilidad de control del número de pagarés emitidos y cobrados (el banco remite fichero con los pagarés emitidos, relaciones con los pagos individualizados, etc.).

Las principales ventajas para el receptor son que se pueden emitir con antelación al vencimiento (con lo que disponen de un documento susceptible de ser anticipado), que conoce con anticipación la fecha exacta del cobro y el amparo de la regulación legal (algo más estricta desde que se promulgara la Ley Cambiaria y del Cheque), en el caso de que se produjera el impago del mismo.

Las desventajas son las comunes a todos los documentos físicos (posibilidad de extravío, necesidad de presentación, etc.); para quien lo recibe presentan también el problema de que no garantizan el pago, pues el banco no se obliga a atender el pago de los pagarés en el caso de que a su vencimiento no haya saldo en la cuenta del pagador.

4.1. Implicaciones contables para la entidad que emite el pagaré.

Aunque el pagaré, como ya hemos comentado, no aparece expresamente recogido en nuestro Plan General de Contabilidad, dada su similitud con la letra de cambio recibiría un tratamiento contable similar al de ésta; es por ello por lo que siguiendo el espíritu del Plan cuando señala que «... no se intentan agotar todas las posibilidades que ciertamente se producirán en el mundo empresarial», y que «el cuadro de cuentas, en aras de que la normalización contable española alcance el mayor grado de flexibilidad que cabe pensar, no va a ser obligatorio en cuanto a la numeración de las cuentas y denominación de las mismas...» vamos a utilizar una cuenta 404, a la que podríamos denominar «Proveedores, pagarés emitidos». El movimiento que se produciría sería el siguiente:

En el momento de la emisión del pagaré:

<i>Proveedores (400)</i>		
	<i>a</i>	<i>Proveedores, pagarés emitidos (404)</i>
	x	

En el momento del vencimiento del pagaré:

<i>Proveedores, pagarés emitidos (404)</i>		
	<i>a</i>	<i>Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)</i>
	x	

4.2. Implicaciones contables para la entidad que recibe el pagaré.

La entidad que recibe el pagaré deberá realizar la contrapartida de estos apuntes; es decir:

En el momento en que recibe el pagaré:

Cientes, pagarés recibidos (434)

a *Cientes (430)*

_____ x _____

En el momento del vencimiento del pagaré:

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

a *Cientes, pagarés recibidos (434)*

_____ x _____

En el caso de que decidiera ponerlo en gestión de cobro o descontarlo, el tratamiento sería similar al que hemos reflejado para la letra de cambio. En el caso de que resultara impagado también se produciría esa analogía.

Las cuentas que podríamos utilizar serían:

Cientes, pagarés descontados	(4341)
Cientes, pagarés en cartera	(4340)
Pagarés impagados	(4345)
Deudas por pagarés descontados	(5209)

5. Cheque bancario.

El cheque bancario surge a partir de la posibilidad que abre el artículo 112 de la Ley Cambiaria y del Cheque (Ley 16/1985), cuando señala que «el cheque puede librarse:

- a) A favor o a la orden del mismo librador.
- b) Por cuenta de un tercero.

- c) Contra el propio librador, siempre que el título se emita entre distintos establecimientos del mismo.»

La principal diferencia con el cheque ordinario de cuenta corriente, ya comentado, es que pueden ser librados a cargo del propio emisor o librador, que siempre es una entidad de crédito.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, ha introducido la siguiente limitación a las entidades de crédito: (las entidades de crédito) sólo podrán librar cheques contra entregas de bienes, valores u otros cheques si se comunica por el tomador el número de identificación fiscal, debiendo dejar constancia en sus registros de la identificación del librador y el libramiento.

Para que los cheques bancarios sean emitidos, la empresa deberá entregar a la entidad de crédito un listado, soporte magnético o cualquier otro medio informático de las entidades o particulares a los que desea les sean emitidos los mismos, y podrá bien entregar en ese momento el efectivo correspondiente o solicitar que les sean cargados contra los fondos disponibles de la entidad pagadora en la entidad de crédito emisora. El destinatario de los cheques podrá posteriormente hacer efectivos los mismos en la entidad librada o en cualquier otra.

La forma que revisten estos cheques es la de ejemplares sueltos o la de papel continuo con arreglo a modelos normalizados.

Las principales ventajas para la entidad pagadora son: el banco es quien realiza el trabajo administrativo relacionado con el cheque (impresión, firma, ensobrado y envío), ventaja similar a la de la transferencia, pero a diferencia de ésta no es necesario conocer los datos bancarios del beneficiario.

Las desventajas fundamentales de los cheques bancarios son, para el pagador, que se cargan en su cuenta en el momento de su emisión, por lo que se producen unos días de *float* hasta que son efectivamente cobrados por los proveedores. Estos días generalmente pueden ser negociados con el banco. El hecho de que sea un documento físico no presenta en este caso problemas de seguridad, debido a que el banco posee toda la información sobre los cheques emitidos, lo que hace que las posibilidades de manipulación sean prácticamente nulas.

Las desventajas fundamentales para el receptor son las derivadas de que este sistema no permite obtención de financiación (al no existir un documento susceptible de ser negociado).

5.1. Implicaciones contables para la entidad que expide el cheque.

Son idénticas a la de los cheques ordinarios de cuenta corriente, es decir, que el día en que se emitan los cheques bancarios habrá que realizar el siguiente apunte:

Proveedores (400)

a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)

_____ x _____

5.2. Implicaciones contables para la entidad que recibe el cheque.

El asiento será la contrapartida del anterior, es decir:

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

a Clientes (430)

_____ x _____

Al igual que ocurría en el cheque ordinario de cuenta corriente la única complicación provendrá del hecho de que estos apuntes no tienen por qué realizarse simultáneamente, sino que mientras que la entidad que expide el cheque lo realizará en el momento de su emisión por el banco (y por tanto adeudado en cuenta), la entidad que lo recibe no registrará el apunte hasta que cobre el cheque, y esto podría dar problemas a la hora de conciliar saldos con los proveedores.

6. Factoring.

El *factoring* es una figura que, aunque se considera muy reciente, data de la Edad Media, cuando la profesión de factor ya tenía entre sus cometidos el de la ejecución de órdenes de pago o de cobro de deudas comerciales por cuenta de un tercero. Posteriormente, se recogió esta figura en el Código de Comercio, cuando en su artículo 175 señala: «Corresponderán a la índole de estas compañías las operaciones siguientes:... Efectuar por cuenta de otras sociedades o personas toda clase de cobros o pagos, y ejecutar cualquier otra operación por cuenta ajena».

El *factoring* es un contrato en el que se convienen una serie de operaciones sucesivas durante la duración de un contrato marco, de gestión de cobro de deudas comerciales, encomendadas a un factor al que el acreedor ha cedido los correspondientes créditos. Es llegado este punto donde surge la principal diferencia con todas las figuras que hemos visto hasta ahora, y ésta es que mien-

tras que en las otras figuras era el deudor quien decidía la figura a utilizar, en el *factoring* es el acreedor quien cede los créditos, independientemente de que éstos vayan a ser abonados por cheque, transferencia, pagarés, etc., o incluso aunque estén soportados por meros recibos, facturas, certificaciones, etc.

Estos créditos podrán ser cedidos en firme, en cuyo caso nos encontraríamos ante una operación de descuento comercial bancario, o en comisión de cobranza, en cuyo caso nos encontraríamos ante una gestión bancaria de cobro, aunque como veremos a continuación dentro de estas dos modalidades existen subdivisiones.

En principio cabe distinguir entre el *factoring* sin recurso y el *factoring* con recurso. El primero consiste en la compra del crédito por el factor, liberando al cedente de la responsabilidad por el impago del crédito por parte del deudor; es decir, asumiendo el riesgo de insolvencia (si bien en los contratos marco, antes referidos, es habitual consignar causas especiales por las que el factor puede ejercitar el recurso de reintegro del crédito contra el acreedor). El segundo, *factoring* con recurso, se trata de una cesión *pro solvendo*, por lo que si el deudor no paga, el factor recupera su crédito del acreedor cedente (idéntica situación a la que se da en el descuento comercial).

En el caso de cesiones en comisión de cobranza no se produce financiación para el acreedor, que queda a las resultas de la gestión de cobro a su vencimiento, en cuyo momento el factor liquidará los importes cobrados al acreedor.

Normalmente las entidades financieras sólo aceptan operaciones de este tipo, cuando se establece un contrato marco de cesión de cartera de cobro a clientes que justifique, por su volumen, los trabajos iniciales de evaluación de los riesgos de los clientes del cedente (en el *factoring* sin recurso).

Existe asimismo obligación por parte del cedente de comunicar a sus deudores comerciales la canalización del cobro de sus créditos por medio del *factoring* y de entrega al factor de aquellos importes que, habiendo sido anticipados por éste, el deudor los abone directamente al cedente, y de mantener informada permanentemente a la entidad financiera de cualquier incidencia en la solvencia de los deudores (esta obligación muchas veces se establece de un modo recíproco, entre cedente y entidad financiera).

Para el pagador la utilización o no de este sistema por parte de sus acreedores le es, en principio, indiferente.

Para los acreedores la principal ventaja radica en que mediante la utilización del *factoring* pueden conseguir anticipar créditos que por la fórmula de pago utilizada por el deudor, con cualquier otro sistema no serían susceptibles de proporcionarle liquidez inmediata, por la imposibilidad de su descuento.

6.1. Implicaciones contables para el deudor (3).

El deudor, en principio, no tendrá que realizar apuntes distintos a los ya analizados. De este modo, sólo tendrá que ajustarse a los apuntes ya estudiados para cada una de las modalidades de pago.

6.2. Implicaciones contables para el acreedor (cedente del crédito).

Los apuntes dependerán de si el *factoring* es con o sin recurso, pero el tratamiento contable sería análogo al que ya estudiamos para la letra de cambio. De este modo las cuentas que podríamos utilizar serían:

Cientes, créditos descontados mediante <i>factoring</i>	(4381)
Cientes, créditos en gestión de cobro, mediante <i>factoring</i> ...	(4380)
Créditos impagados	(4385)
Deudas por créditos descontados mediante <i>factoring</i>	(5210)

7. Confirming.

Es el *confirming* uno de los métodos más novedosos de pago a proveedores, pero que pese a su novedad ya ocupa uno de los lugares preferentes entre las formas habituales de pago a proveedores y suministradores, principalmente en grandes empresas.

El término *confirming* es el gerundio del verbo inglés *to confirm* (confirmar) y recoge la operación por la que una entidad financiera comunica a un acreedor que ha recibido un mandato de su cliente para abonarle a su vencimiento una o más facturas que especifica, actuando como gestor del pago.

(3) Evidentemente este tipo de operaciones también conlleva una colección de apuntes singulares en las entidades de crédito que por su especificidad no vamos a abordar aquí, aunque sí señalar que vienen recogidos en la Circular 4/1991, de 14 de junio, del Banco de España, de normas de contabilidad y modelos financieros, dirigida a las entidades de crédito.

Esta comunicación no garantiza en sí misma el pago de las facturas, pero lo que sí suele llevar es la posibilidad de que la entidad financiera, basándose en la solvencia de su cliente, anticipe el importe de las facturas (mediante el descuento correspondiente) al acreedor. Esta anticipación suele ofrecerse sin ningún requisito previo (incluso que el acreedor tenga abierta cuenta en la entidad financiera).

Para los acreedores las principales ventajas son la no utilización de líneas de riesgo propias, que quedan libres para poder ser utilizadas para otras operaciones y la posibilidad de obtener financiación inmediata, sin prácticamente ningún requisito.

Para los deudores las ventajas vienen derivadas del ahorro de costes administrativos, del ahorro de timbre y de las posibles contraprestaciones que establezcan con la entidad financiera por la utilización por parte de los acreedores de la primera de la posibilidad de descontar sus facturas.

La desventaja es común para ambos acreedores y deudores: la dependencia de la entidad financiera, incluso distribuyendo el pago a proveedores entre varias entidades financieras (lo que es normal en empresas grandes).

Existen múltiples modalidades de *confirming*, y la variedad de las mismas está creciendo rápidamente, conforme las entidades de crédito ante la creciente competencia se ven obligadas a adaptarse a las necesidades de sus clientes, entre ellas citar: adeudar las facturas con valor el vencimiento medio ponderado de todas las facturas incluidas en cada remesa, combinación del *confirming* con facilidades de tesorería (colocación de excedentes de tesorería, financiación en condiciones ventajosas, etc.).

7.1. Implicaciones contables para el deudor.

El deudor contabilizará el pago en el momento en que se produzca, independientemente de si los acreedores han decidido adelantar el pago de sus facturas o no. La única peculiaridad que se puede producir es la fecha en que deberá contabilizar el pago, que será la que haya negociado con el banco (vencimiento de facturas, vencimiento promedio de cada remesa, etc.). Esto es:

Proveedores (400)

*a Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

x

7.2. Implicaciones contables para el acreedor.

Para el acreedor deberemos distinguir entre dos situaciones, en función de si decide descontar las facturas o no. En el caso de que no decidiera descontarlas, la contabilización sería la de un cobro normal. Esto es:

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

a *Clientes (430)*

_____ x _____

En el caso de que decidiera descontarlas, los apuntes serían los siguientes:

Clientes, facturas descontadas (4391)

a *Clientes (430)*

_____ x _____

La financiación obtenida por el descuento de esas facturas constituirá una deuda que deberá recogerse en las cuentas correspondientes del subgrupo 52.

*Bancos e instituciones de crédito
c/c vista, pesetas (572)*

a *Deudas por facturas descontadas (5211)*

_____ x _____

En el momento del vencimiento de las facturas, se pueden presentar dos situaciones:

El deudor atiende el pago de las facturas:

Deudas por facturas descontadas (5211)

a Clientes, facturas descontadas (4391)

_____ x _____

El deudor no atiende el pago de la factura:

Deudas por facturas descontadas (5211)

Facturas impagadas (4305)

a Clientes, facturas descontadas (4391)

a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)

_____ x _____

El importe de las facturas no pagadas permanecerá en esta cuenta hasta que sean pagadas:

Bancos e instituciones de crédito c/c vista, pesetas (572)

a Facturas impagadas (4305)

_____ x _____

o resulten calificables como de dudoso cobro, en cuyo caso el apunte será:

Clientes de dudoso cobro (435)

a Facturas impagadas (4305)

_____ x _____

BIBLIOGRAFÍA

- REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad. (Fecha publicación 27-12-1990).
- LEY 19/1985, de 16 de julio. Ley Cambiaria y del Cheque. (Fecha publicación 19-07-1985).
- REAL DECRETO 1393/1993, de 4 de agosto.
- CIRCULAR 8/1990 del Banco de España.
- ORDEN MINISTERIAL de 11 de abril de 1986, por la que se aprueba el modelo de Letra de Cambio.
- LEY 18/1991, de 6 de junio.
- REAL DECRETO de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.