



Estimados empresarios:

La asociación se volcó desde sus comienzos en trabajar por solucionar los diferentes problemas que se derivaban de la morosidad y los plazos de pago.

Nos parece lamentable ver como se firman en los contratos clausulas como estas:

La forma de pago para esta oferta será la habitual con nuestra sociedad. En los precios ya estarán incluidos los gastos financieros por descuento financiero desde la fecha efectiva del pago (60dias) y el plazo de vencimiento teórico de 240 días. Retención del 5% a un año.

“...el pago se realiza mediante **confirmig a 60 días en su cuenta; pero en sus precios deberá tener en cuenta el gasto financiero del adelanto de los 240 días que figurarían en el contrato hasta los 60 días reales del pago efectivo...”**

Siempre hemos dicho que el confirming es una solución envenenada, por lo cual aconsejamos no aceptar sus reglas de juego. Nos hemos permitido el realizar dos simulaciones que creo que entendáis fácilmente, donde podemos apreciar que el trabajar para perder dinero no es la solución.

Debéis entender que el aceptar estas condiciones de pago degradan al empresario que lo acepta además de arruinarle, por ello desde la asociación tratamos de concienciaros de que lo contrario, el oponerse a estos abusos dignifica, dado que son formas de pago contrarias a Ley.

En las simulaciones que hemos realizado hemos estimado un beneficio antes del confirming de un 6%, entendemos que para el sector que al que pertenecemos y en estos momentos estos beneficios son una fantasía, pero mejor, así vemos que nuestra realidad es aún más cruda que la que muestran los fríos números.

En las dos simulaciones se aprecia el coste que tiene para la empresa el alejarse de los pagos según ley.

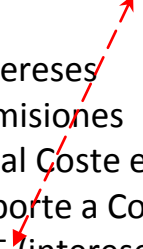
Creemos que en estos momentos es de vital importancia poder mostrar la unión del sector, por ello la necesidad de estar asociados y trabajar todos con los mismos criterios, para poder demostrar cuales son los verdaderos beneficios de contratar con empresas preparadas y con solvencia.

ANTICIPO CONFIRMING: EJEMPLO TIPO

Importe Factura	100.000
Tipo de interés	6,50%
% Comisión	0,40%
Margen s/Ventas del empresario antes confirming	6,00%

	DIAS ANTICIPADOS			
	60	120	180	240
Intereses	1.083	2.167	3.250	4.333
Comisiones	400	400	400	400
Total Coste empresa	1.483	2.567	3.650	4.733
Importe a Cobrar proveedor	98.517	97.433	96.350	95.267
TAE (intereses + comisión)	9,381%	8,113%	7,720%	7,545%
Margen s/Ventas tras confirming	4,52%	3,43%	2,35%	1,27%
Pérdida Margen empresa	-25%	-43%	-61%	-79%

OJO



PERO CUALQUIER COSA PUEDE EMPEORAR

¿Y COMO SALDRIA LOS NUMEROS SI ADEMAS TENEMOS EN CUENTA QUE NUESTRA FACTURA DE 100.000 EUROS INCLUYE UN 21% DE IVA QUE EN MUCHOS CASOS TENEMOS QUE ANTICIPAR A HACIENDA?

ESTOS SON LOS NUMEROS

Facturación	82.645
Iva (21%)	17.355
Total Factura	100.000
Tipo de interés	6,50%
% Comisión	0,40%
Margen s/Ventas de la empresa antes confirming	6,00%

	60	120	180	240
Intereses	1.083	2.167	3.250	4.333
Comisiones	400	400	400	400
Total Coste proveedor	1.483	2.567	3.650	4.733
Importe a Cobrar empresa	98.517	97.433	96.350	95.267
Coste Financiero Anticipo del IVA (1 mes)	93	93	93	93
TAE Confirming (intereses + comisión)	9,38%	8,11%	7,72%	7,54%
Margen s/Ventas tras confirming y anticipo IVA	4,09%	2,78%	1,47%	0,16%
Pérdida Margen empresa	-32%	-54%	-75%	-97%

