

TEMA 9. LOS CONTRATOS DE FINANCIACIÓN.

1. Introducción: función económica y encuadre jurídico de los contratos de financiación

Los contratos de financiación ocupan una posición central en el Derecho mercantil contemporáneo, en la medida en que constituyen instrumentos esenciales para el funcionamiento ordinario de la empresa y para la realización de inversiones productivas. A través de estos contratos se canaliza el acceso al crédito, se gestionan los riesgos derivados de la actividad económica y se facilita la liquidez necesaria para el desarrollo del tráfico mercantil.

A diferencia de otros contratos típicos clásicos, los contratos de financiación no responden a un esquema unitario ni a una regulación sistemática en el Derecho mercantil general. Por el contrario, se trata de un ámbito caracterizado por una notable fragmentación normativa, en el que conviven reglas de Derecho civil y mercantil con una intensa regulación sectorial de naturaleza administrativa y prudencial, especialmente en el caso de las operaciones realizadas por entidades de crédito y otros intermediarios financieros.

Durante un tiempo, la doctrina consideró que este era uno de los ámbitos en los que la propuesta de Código Mercantil de 2014 podía desempeñar un papel ordenatorio relevante, al introducir una regulación unitaria de los denominados contratos financieros mercantiles. Lo hacía dentro del Libro V, en su Título VII, “De los contratos financieros mercantiles”, a través de una noción (artículo 571-1) que es, en cualquier caso, válida para el momento actual, en el que estos contratos de financiación son atípicos, y su regulación por tanto se deja a la autonomía privada de voluntad de las partes. Establece el Código Mercantil que: “*Son contratos financieros aquéllos por los que, teniendo por objeto una cantidad o suma de dinero de curso legal, una o ambas partes conceden o facilitan a la otra directa o indirectamente financiación monetaria en la forma, plazo o términos que estipulen, a cambio de un precio*”. Sin embargo, dicho proyecto no llegó a prosperar y debe hoy considerarse definitivamente abandonado¹, y en consecuencia, el análisis de los contratos de financiación ha de partir del Derecho vigente, prescindiendo de expectativas normativas futuras y atendiendo a la realidad del tráfico jurídico.

En la actualidad, los contratos de financiación se caracterizan por su funcionalidad económica y por su frecuente atipicidad desde el punto de vista del Derecho privado general. Su régimen jurídico se construye, por tanto, a partir de la autonomía de la voluntad de las partes, de la aplicación analógica de figuras contractuales clásicas y, de manera decisiva, de la normativa especial que disciplina la actividad de las entidades financieras, la solvencia, la transparencia y la protección de clientes y usuarios de servicios financieros.

¹ Simplemente a título de enumeración señalar que el Código Mercantil contemplaba, como contratos financieros mercantiles: el préstamo (art. 573-1), el contrato de apertura de crédito (art. 574-1), el contrato de crédito documentario (art. 575-1), el contrato de arrendamiento financiero (art. 576-1), las cesiones financieras de crédito (art. 577-1), el descuento (art. 577-4), el contrato de factoring (art. 577-10), el de confirmación financiera (art. 577-14), el contrato de fianza o aval (art. 578-1), las garantías financieras otorgadas por las entidades de crédito (arts. 578-12 y ss.), los acuerdos de garantía financiera (art. 578-13), el contrato de cuenta corriente mercantil (art. 579-1), los acuerdos de compensación contractual (art. 579-8), y los contratos de depósito de valores (art. 579-12).

Desde una perspectiva sistemática, puede afirmarse que los contratos de financiación constituyen una categoría funcional más que dogmática, integrada por una pluralidad de figuras contractuales heterogéneas que tienen como elemento común la puesta a disposición de recursos financieros o la asunción de riesgos económicos a cambio de una contraprestación.

2. Rasgos generales de los contratos de financiación

Con independencia de su diversidad tipológica, los contratos de financiación presentan una serie de rasgos comunes que permiten su tratamiento conjunto desde el punto de vista docente y sistemático.

En primer lugar, se trata de contratos con una clara función económica de provisión de liquidez, gestión del riesgo o financiación de inversiones. Esta función económica condiciona de manera decisiva su estructura jurídica y explica la frecuente combinación de elementos propios de distintos tipos contractuales.

En segundo lugar, son contratos en los que la asignación de riesgos desempeña un papel central. A diferencia de la compraventa, donde el riesgo suele referirse al objeto transmitido, en los contratos de financiación el riesgo principal es el riesgo de crédito, esto es, el riesgo de insolvencia de la parte financiada. La técnica contractual se orienta, en consecuencia, a distribuir dicho riesgo entre las partes o a transferirlo a quien se encuentra en mejores condiciones de gestionarlo.

En tercer lugar, se trata habitualmente de contratos de duración, en los que la relación jurídica se desarrolla a lo largo del tiempo y en los que el cumplimiento periódico de las obligaciones resulta esencial para el equilibrio contractual.

Finalmente, debe destacarse que muchos contratos de financiación se celebran en el marco de relaciones profesionales y empresariales, lo que justifica una menor intervención del legislador desde la óptica protectora propia del Derecho de consumo, sin perjuicio de la aplicación de normas imperativas cuando el financiado ostenta la condición de consumidor.

3. El *factoring*.

A) Concepto y función económica.

En virtud del *factoring*, una parte -a la que llamamos factor- *adquiere* los créditos todavía no exigibles que la otra parte -a la que denominamos empresa- ostenta frente a su clientela. El Tribunal Supremo en su Sentencia de 31 de mayo de 2007 señala que el contrato de *factoring* es una relación atípica, difícil de ser objeto de una definición integradora, y de ordinario cumple una triple función de servicios que sirve para identificar dicha relación negocial.

a) Una función de *seguro o de garantía*. El factor *adquiere* el crédito liberando así a la empresa del riesgo de insolvencia del deudor cedido. Por medio del *factoring* se

consigue pues un objetivo típico del contrato de seguro: transferir un riesgo -en este caso el riesgo de insolvencia de deudores- a quien está en mejores condiciones de "dominarlo" (preverlo y repartirlo). Varias son en este sentido las cautelas que se adoptan en los formularios contractuales: La primera y más importante viene dada por el *requisito de aprobación*.

El factor no adquiere automáticamente todos los créditos (con sus consiguientes riesgos) que vaya generando la empresa en el desarrollo de su actividad, sino tan sólo aquellos que, tras un examen previo estime dignos de confianza y que por tanto, decida aprobar. El factor se asegura igualmente de que le serán transmitidos *todos* los créditos que genere la empresa en el curso de su actividad creando así las condiciones para que, de acuerdo con la ley de los grandes números el riesgo pueda ser fraccionado y convenientemente distribuido impidiendo a la vez que la empresa transfiera al factor los créditos dudosos y se reserve los "buenos" (*cláusula de globalidad*).

b) La segunda función es *administrativa o de prestación de servicios*. El factor clasifica, contabiliza y adopta todas las medidas que sean precisas para gestionar el cobro de los créditos que adquiere, liberando con ello a la empresa de la carga de administrar su cartera de créditos. La empresa, en lugar de llevar las cuentas de todos y cada uno de sus clientes, le basta con llevar la cuenta del factor.

El núcleo de la actividad administrativa del factor reside, sin embargo, en la *gestión de cobro de los créditos* que va "adquiriendo". El factor se encarga de requerir al deudor y de cumplimentar las cargas que sean precisas para obtener el pago; de liquidar las cuentas; y, en el caso de que el obligado no se avenga voluntariamente a satisfacer la prestación debida, de adoptar todas las medidas judiciales y extrajudiciales que sean menester para saldar la deuda.

c) El factor anticipa o puede anticipar a la empresa el importe -total o parcial- de los créditos adquiridos, subviniendo con ello a sus necesidades de liquidez (*función financiera*).

Así, y como señala muy acertadamente la STS de 11 de febrero de 2003, cuando el contrato de factoring cumple sólo las funciones de gestión y financiación se denomina factoring *con recurso* (o impropio), mientras que si se le añade también la tercera función posible, la de garantía, se denomina factoring *sin recurso* (o propio).

B) Articulación jurídica.

La función de garantía se articula en torno a la *cesión de créditos* según el esquema negocial de la *compraventa*; la función de cobro se articula a través de una cesión fiduciaria según el modelo de la *comisión de cobranza* y la función financiera se vertebra, según los casos, por una *compraventa de créditos* al contado o por un *préstamo acompañado de una cesión fiduciaria en garantía*; y finalmente la función de pago se organiza sobre la base de un mandato de pago y eventualmente de una apertura de crédito impropia.

a) El empresario "vende" sus créditos al factor mediante su *cesión*. Cesión que puede -y debería- ser una *cesión global anticipada*, es decir, los créditos se ceden directamente al factor con la suscripción del contrato de factoring, de tal suerte que apenas

hayan surgido, se transfieren automáticamente a su patrimonio. Por ejemplo, si el Empresario celebra el contrato de factoring el 2 de enero, y vende unas mercancías a un cliente el 6 de marzo, el crédito del empresario contra dicho cliente “nace” ya en el patrimonio del factor. La cesión anticipada de créditos futuros es perfectamente lícita.

Teniendo en cuenta que la finalidad del factoring es la asunción por parte del factor del riesgo de insolvencia del deudor cedido, y teniendo en cuenta también que esa finalidad se instrumenta cambiando *definitivamente* (es decir sin cláusula salvo buen fin) un bien -el crédito- por un precio, no queda más remedio que calificar jurídicamente la operación como una *compraventa* (intercambio definitivo). Por ello, en la cesión de créditos *aprobados* en la medida en que se instrumenta un intercambio definitivo de valores por dinero, tiene por negocio subyacente un contrato de compraventa. Se explica así *cómo se calcula el precio del crédito* (descontando del valor nominal una comisión para retribuir el servicio de gestión y el servicio de seguridad y *como se reglamenta la obligación de su pago* (diferiendo en el tiempo su exigibilidad).

La cesión es efectiva sin necesidad ni del consentimiento ni del conocimiento del deudor cedido. Naturalmente, si el deudor, ignorante de la cesión, paga al empresario (acreedor cedente), quedará liberado también frente al factor. Por último, los créditos “salen” del patrimonio del empresario por lo que sus acreedores no podrán pretender - frente al factor- cobrarse sus deudas con ellos. Dado que se aplican las reglas generales de la cesión, el deudor podrá oponer al factor las mismas excepciones que hubiera podido oponer al empresario cedente (vid, art. 9 Convenio UNIDROIT).

b) De acuerdo con las previsiones contractuales, a medida que los créditos van surgiendo, el factor los va adquiriendo con la obligación de satisfacer el precio de cada uno de ellos. Así las cosas, si por cada crédito que adquiere - y los adquiere todos- hubiese de satisfacer un precio, es obvio que cargaría sobre sus espaldas con el riesgo de insolvencia de todos los deudores de su contraparte. Su posición quedaría gravemente comprometida, abandonada a la arbitrariedad de la empresa, la cual, no soportando riesgo alguno se sentiría incentivada a aumentar su volumen de negocios vendiendo sus productos o prestando sus servicios a deudores de escasa solvencia.

Esta circunstancia explica por qué todos los contratos de factoring reservan al factor el derecho a examinar el crédito que recibe y, en su caso, si el deudor no reúne ciertas condiciones de solidez financiera, el derecho a rechazarlo (*arbitrium boni viri*). Cuando el factor rechaza un crédito, decae su obligación de pagar el precio. El factor entonces se limita a *gestionar el cobro del crédito* y habrá que entender que la cesión del crédito por el empresario al factor, en estos casos, será una simple *cesión en comisión de cobranza*, de forma que el crédito sigue siendo de titularidad del empresario. La cesión no tiene más finalidad que legitimar al factor frente a terceros y específicamente frente al deudor para reclamar el importe del crédito y ejercitar contra él cuantas acciones sean necesarias o útiles al interés del cedente.

c) El pago del “anticipo” en el caso de los créditos aprobados se considera efectuado como pago del precio de la compraventa. Se trata, por tanto de un pago al contado en contra de la regla general en el factoring de pago diferido o aplazado hasta el cobro del crédito por el factor. El precio en estos casos es, lógicamente, menor que el del crédito (que como vimos no es el nominal, sino éste reducido con la comisión que recibe el factor) , como también es menor el precio de una cosa corporal cuando se paga al contado

en lugar de hacerse a plazo y se calcula económicamente de manera similar al "descuento" deduciendo del precio normal una cantidad en concepto de intereses.

d) Cuando el anticipo se efectúa sobre el valor de créditos no aprobados, la naturaleza jurídica de la operación muda radicalmente. Entonces sí, nadie lo pone en duda, nos encontramos en presencia de un préstamo garantizado por el crédito cedido. Es decir, estamos ante una *cesión del crédito en prenda*: el empresario cede al factor el crédito de forma que si llegado el vencimiento, el factor no recupera el anticipo prestado y los intereses, el factor podrá cobrarse mediante el objeto dado en prenda, esto es, cobrando el crédito directamente al deudor.

C) Factoring y concurso.

El Texto Refundido de la Ley Concursal (TRLR), tras la reforma de 2022, regula el factoring principalmente a través de la cesión de créditos y los contratos financieros, abordando la protección de los créditos cedidos frente a la insolvencia del empresario cedente (el cliente del factor) y diferenciando entre factoring con y sin recurso, con un enfoque en la reestructuración para evitar o solucionar la insolvencia, afectando el contrato a los créditos tanto en la fase preconcursal como en el concurso, y reforzando la posición de los acreedores y la transparencia en los planes de reestructuración.

4. El *leasing* o arrendamiento financiero.

A) Concepto y articulación.

Se trata de un contrato por el que la sociedad de leasing se obliga a financiar la posibilidad de utilización de un objeto por un empresario (usuario) comprándolo al suministrador según las instrucciones de éste y transfiriéndolo directamente al usuario contra el pago de cantidades periódicas calculadas en relación con los costes de adquisición, previéndose, para el término del período pactado una opción de compra a favor del usuario (vid. Disp. Ad. 3ª de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de Ordenación, Supervisión y Solvencia de Entidades de Crédito).

Aparte de sus ventajas fiscales (posibilidad de amortización más ventajosa para el usuario, deducción íntegra de las cuotas), el *leasing* permite a las empresas financiar al 100% la adquisición de bienes de equipo, sin quedar ligados a dichos bienes cuando éstos quedan anticuados rápidamente. Para los financiadores, el leasing presenta la garantía adicional -frente al préstamo- de los bienes adquiridos en leasing a lo que se añade que el rendimiento de los bienes por parte del usuario facilitará el pago de las cuotas.

El *leasing* puede ser de *amortización total* (las cuotas cubren la totalidad de la inversión de la s. de leasing) o de *amortización parcial*, en la que las cuotas cubren sólo una parte de la inversión de la s. de leasing recuperando ésta el resto mediante la realización del valor del bien al término del leasing (enajenándolo al usuario o a un tercero o dándolo de nuevo en leasing). En ambos casos, la sociedad de leasing desincentiva la devolución del bien -porque su interés es sobre todo financiero- estableciendo un precio de opción de compra muy por debajo del valor real del bien.

Dicho precio es casi simbólico en el leasing de amortización total -inferior a una cuota mensual- y relativamente importante en el leasing de amortización parcial.

Las *operaciones de leasing* se inician normalmente por la decisión por parte del futuro usuario de adquirir (en sentido económico) la cosa (normalmente maquinaria o en general bienes de equipo). Para ello entra en contacto con un distribuidor del bien y pacta las condiciones de compra. A continuación se dirige a la sociedad de leasing con la cual celebrará el contrato de leasing. Esta adquiere entonces el bien en las condiciones previstas por el usuario.

La sociedad de leasing, *libera al usuario de la financiación de su decisión de invertir*. La sociedad de leasing tiene interés *en la cosa como objeto valioso*, porque le sirve de garantía y porque al final del contrato cubrirá con ella el resto de su inversión, de ahí que al adquirir el bien “en interés” del usuario, también actúe en interés propio y, por lo tanto, que la propiedad que se reserva la sociedad de leasing sea propiedad en sentido estricto y no prenda o cualquier otra forma de garantía (salvo para el caso de los leasing de amortización total).

B) Naturaleza jurídica.

En contra de lo que constituye una doctrina extendida, el leasing *no es un arrendamiento*. La función económica (causa) del arrendamiento es la explotación indirecta de un bien mediante la cesión temporal del mismo (cesión del uso de una cosa durante un período de tiempo a cambio del pago de un precio). El arrendador debe *garantizar* al arrendatario que podrá extraer los beneficios de la explotación del mismo, en otro caso, el arrendatario no tiene que pagar la renta.

Tampoco debe equipararse con la *venta a plazos*. La función de la sociedad de leasing no es la de *distribución de bienes* sino la de financiación: en el leasing no es el vendedor el que retiene la propiedad del bien hasta el pago total, sino el *financiador* (sociedad de leasing). Si no se quiere huir a la figura del contrato *sui generis*, el leasing financiero ha de calificarse como un *contrato de préstamo en el que, además, hay una comisión* porque la sociedad de leasing compra el bien “por encargo” del usuario.

Por lo tanto, se trata de un contrato mixto de carácter unitario cuyo régimen jurídico ha de determinarse de acuerdo con la teoría de la combinación y no de la absorción. Su carácter mercantil parece fuera de toda duda (art. 2 C.Com.).

C) Relaciones entre la sociedad de leasing y el usuario.

De la exposición anterior puede deducirse que *los riesgos relativos al objeto* (que el suministrador no entregue la maquinaria, que la maquinaria sea defectuosa, que haya que repararla, que se destruya por un incendio etc.) *los soporta el usuario*. Los *riesgos relativos al crédito* (la insolvencia del usuario, o la posibilidad de obtener el valor residual del objeto enajenándolo al final del período de duración del leasing) *los soporta la sociedad de leasing*. De acuerdo con las reglas del contrato de comisión, la sociedad de leasing se obliga frente al usuario a celebrar el contrato de compraventa en las condiciones pactadas por el usuario y a pagar al suministrador el precio de la cosa

siguiendo sus instrucciones y protegiendo sus intereses (arts. 254 ss. C.Com.) así como rendir cuentas de su actuación (art. 263 C.Com.). En la práctica, la *entrega* suele hacerse directamente al usuario por el vendedor (probándose mediante el “certificado de entrega”). En caso de falta o retraso en la entrega, el usuario puede dirigirse (no contra la sociedad de leasing sino) contra el vendedor.

Tras la entrega de la cosa, los riesgos de pérdida o destrucción fortuita de la misma recaen sobre el usuario lo que significa que viene obligado a seguir pagando las cuotas, pero podrá resolver (por frustración del fin del contrato) abonando el precio total del bien, más los gastos etc. con la consiguiente reducción de intereses por pago anticipado. Si la cosa estaba asegurada deberá aplicarse la indemnización a dicho pago o a la reposición del bien.

La sociedad de leasing se exime de cualquier responsabilidad por *vicios de la cosa* objeto del contrato remitiendo al usuario al vendedor para lo cual le cede las acciones que a la sociedad de leasing como comprador le corresponden (actuación en nombre propio o por poder, subrogación).

En caso de que se llegue a la *resolución* de la compraventa, el precio y la indemnización a cargo del vendedor pasarán a la sociedad de leasing y el usuario podrá resolver el contrato de leasing aplicándose en la liquidación las cantidades entregadas a la sociedad de *leasing* por el vendedor a la deuda del usuario frente a la sociedad de *leasing*. Esta solución se justifica, en contra de las condiciones generales más al uso, por cuanto la pérdida del bien objeto de leasing *frustra el fin del contrato de financiación* en cuanto ya no es posible proporcionar al usuario la posibilidad de explotación económica del bien. No es razonable exigir al usuario que siga pagando sin poder usar la cosa y a la sociedad de leasing que todo siga igual si la propiedad de la cosa (que ha tenido que ser devuelta al vendedor) ya no le sirve como garantía del pago de los plazos. El usuario habrá de pagar a la sociedad de leasing todos los plazos, más los gastos, más la ganancia pero *descontándose los intereses correspondientes por el pago anticipado*.

D) Obligaciones del usuario.

La obligación fundamental del usuario es el *pago de las cuotas pactadas*. En caso de retraso en el pago *la sociedad de leasing puede resolver el contrato de leasing*. Además, y como prestamista puede exigir la devolución del principal y de los intereses (plazos no vencidos) y tiene derecho a recuperar la cosa dada en *leasing* en cuanto propietaria de esta.

Durante la vigencia del contrato, pesan sobre el *usuario deberes de conservación* de la cosa, de forma que si la cosa se daña o pierde por culpa del usuario, la s. de leasing podrá exigir la continuidad en el pago de las cuotas y la reparación o sustitución del bien (que es de su propiedad) o podrá resolver el contrato si ha desaparecido el objeto de su garantía.

Llegado el término pactado (no inferior a dos años), el usuario puede optar entre adquirir el bien por su valor residual, celebrar un nuevo contrato de leasing o bien, devolverlo a la sociedad de leasing quien -si se trata de un leasing de amortización

parcial- asume así el riesgo de recuperar el resto de su inversión mediante la realización del valor del objeto.

E) Embargo.

En caso de embargo realizado por acreedores del usuario, o en caso de concurso, la sociedad de leasing –como verdadera propietaria del bien objeto de leasing es de amortización parcial- puede ejercitar la correspondiente tercería de dominio. Si el leasing lo es de amortización total, la compra del objeto es la única alternativa razonable al término del leasing para el usuario, por lo que debe entenderse que la propiedad de la sociedad de leasing tiene únicamente función de *garantía*, por lo que ha de calificarse de *prenda sin desplazamiento*, lo que obligaría a negar la tercería.

5. El contrato de renting.

A) Descripción

El renting (alquiler a largo plazo con todos los servicios incluidos) es un servicio integral que abarca todos los aspectos relacionados con el vehículo. El objetivo del renting es facilitar la utilización del bien, no su compra, en las mejores condiciones y con el servicio más completo posible. Consiste en un contrato de alquiler por el cual la compañía de renting compra un vehículo nuevo, a solicitud de su cliente, y lo pone a disposición de éste por un plazo de tiempo determinado y con todos los gastos incluidos.

- El cliente sólo tiene que ocuparse de elegir el modelo de vehículo (cualquiera de los que se vende en España: marca y modelo) que mejor se adapta a sus necesidades, el número de unidades, la duración del contrato y el kilometraje estimado para dicho plazo.

-A cambio del servicio, se pagan cuotas fijas durante todo el período de contrato; es decir, cada cliente conoce a largo plazo y sin imprevistos el gasto asociado a su vehículo o flota, de manera que cualquier gasto adicional que pudiera ocasionarse (accidente, averías, etc.) sería asumido por la empresa de renting. El pago, a elección del cliente, suele ser mensual y cubre todos los servicios.

- Una de las principales características de este producto es su flexibilidad, ya que permite su adaptación en función de las necesidades cambiantes del cliente: aumento de la flota, modificación y/o ampliación del contrato, etc.

B) Principales características de un contrato de renting.

La propiedad del vehículo es de la empresa de renting, que lo alquila a cambio del pago de una cuota fija durante el tiempo pactado. El pago de la cuota no supone amortización del bien, sino únicamente renta de alquiler. El cliente recibe asesoramiento (las compañías cuentan con una amplia experiencia en el mercado de renting, así como con un conocimiento exhaustivo del sector automovilístico y de otras industrias afines - seguros, talleres, etc.). Por otro lado, ofrece una serie de prestaciones/servicios: Mantenimiento completo, revisiones, reparaciones, etc.; Neumáticos, Matriculación, gestión y administración del vehículo o flota, incluidos el impuesto municipal de

circulación; Seguro a todo riesgo; Asistencia en carretera y casco urbano; Otros (tarjeta combustible, vehículo de sustitución y pre entrega, etc.).

C) Diferencias básicas entre renting y leasing.

Estas dos modalidades están desplazando con rapidez a la compra tradicional. Aunque ambos contratos son formas de alquiler a largo plazo, la finalidad y los servicios que ofrecen son distintos. En efecto, aunque ambos contratos presentan similitudes externas, sus diferencias son sustanciales. El leasing es un instrumento de financiación orientado a la adquisición final del bien, mientras que el renting se centra en el uso temporal. Estas diferencias se reflejan en la estructura de las cuotas, en la asunción de riesgos, en el tratamiento contable y en la existencia o no de opción de compra.

6. Otros contratos de financiación

Junto a las figuras clásicas de financiación empresarial, el tráfico mercantil utiliza de forma intensiva una serie de instrumentos bancarios que, aun careciendo en muchos casos de una tipificación contractual exhaustiva en el Derecho privado general, desempeñan una función económica central en la gestión de la liquidez y del riesgo de crédito. Entre ellos destaca el **descuento bancario**, mediante el cual una entidad de crédito anticipa al cliente el importe de un crédito todavía no vencido, deduciendo los intereses y comisiones correspondientes, y adquiriendo el crédito con carácter provisional y salvo buen fin. Desde el punto de vista jurídico, el descuento combina elementos de cesión de créditos y de préstamo, manteniendo el banco una acción de regreso frente al cliente descontante en caso de impago del deudor. Se trata, por tanto, de una técnica de financiación a corto plazo estrechamente vinculada al tráfico cambiario y a la financiación circulante de la empresa.

En la práctica actual, el descuento bancario convive con otros instrumentos de financiación de gestión, como el **confirming**, orientado a la administración y financiación de pagos a proveedores. En el confirming, una entidad financiera asume la gestión de pagos del cliente empresarial y ofrece al proveedor la posibilidad de anticipar el cobro de sus créditos, con o sin recurso, desplazando hacia el sistema financiero la gestión del riesgo y de la tesorería. Estas técnicas se integran cada vez más en esquemas contractuales complejos, acompañadas de **garantías financieras modernas**, como avales bancarios, garantías a primer requerimiento y acuerdos de garantía financiera. Estas últimas, de inspiración europea, responden a la necesidad de dotar de seguridad y rapidez a las operaciones financieras, reduciendo los riesgos de insolvencia y de paralización del crédito, y reflejan una clara tendencia hacia la estandarización contractual y la primacía de la función económica sobre la forma jurídica tradicional.