

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE  
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

O FACTORING E O  
FINANCIAMENTO ÀS PME: UMA  
VISÃO NA PERSPETIVA DAS  
ENTIDADES FINANCIADORAS

---

João Sequeira

Lisboa, Fevereiro de 2019



*«Só o dinheiro faz avançar o mundo»*

*Públio Siro<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> *Escritor latino do antigo império romano (85 a.C. - 43 a.C.)*

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

O FACTORING E O  
FINANCIAMENTO ÀS PME: UMA  
VISÃO NA PERSPETIVA DAS  
ENTIDADES FINANCIADORAS

João Sequeira

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão e Empreendedorismo, realizada sob a orientação científica do Doutor Tiago Miguel Lúcio Rapaz, Professor Auxiliar Convidado da Área Científica da Gestão.

Constituição do Júri:

Presidente \_\_\_\_\_ Prof. Doutor José Moleiro Martins

Arguente \_\_\_\_\_ Prof. Especialista Arménio Breia

Vogal \_\_\_\_\_ Prof. Doutor Tiago Lúcio Rapaz

Lisboa, Fevereiro de 2019

Declaro ser o autor desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de um grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio - a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grande falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

## **Agradecimentos**

Ao Dr. Lúcio Rapaz, o meu orientador que, apesar da distância, demonstrou sempre uma grande disponibilidade, apoio e motivação.

Aos meus pais porque sem eles a concretização desta dissertação não seria possível.

Um muito obrigado à minha mulher, Sheila, pela força, dedicação e paciência ao longo do tempo que decorreu não só na elaboração desta dissertação como de todo o mestrado.

Por fim, quero agradecer a todos aqueles que se disponibilizaram a responder às minhas questões fazendo possível a realização deste estudo.

## Resumo

Durante a crise financeira que se sentiu a partir de 2007, uma das grandes dificuldades sentidas pelos gestores das PME foi a dificuldade no acesso ao crédito. As instituições financeiras, viram-se forçadas a reduzir a sua exposição ao risco e a rever os seus rácios de capital, limitando a concessão do crédito, levando as empresas a procurarem alternativas de forma a colmatarem as suas necessidades de liquidez necessária para a gestão dos seus fluxos de tesouraria.

O factoring, caracterizado essencialmente pela cedência de créditos por cobrar, surge então como resposta às necessidades de financiamento de curto prazo das PME, possibilitando a entrada imediata de capitais de forma a que as empresas consigam, de uma forma mais célere, alcançarem uma gestão eficiente e consequente liquidez das suas tesourarias.

O Factoring tem vindo a assumir uma maior relevância e a ser cada vez mais utilizado nas empresas portuguesas, uma vez que os benefícios oferecidos são inúmeros e se sobrepõem às desvantagens. No entanto, é importante conhecer qual a importância que este negócio representa para as entidades financeiras que colocam à disposição este produto de crédito especializado.

O propósito deste estudo é conhecer a opinião de responsáveis de áreas de produto relativas ao Factoring em alguns dos maiores operadores nacionais. Com essa finalidade, recorrendo a dados estatísticos e às entrevistas realizadas, ficou patente a importância crescente das PME como setor de atividade para o negócio do Factoring destas Instituições Financeiras, que as variáveis mais determinantes na adesão ao factoring por parte das PME se prendem com a gestão de cobranças, a cobertura do risco de crédito e o apoio de tesouraria, a forma como este negócio especializado foi afetado pela recente crise financeira e as ameaças que as fintech poderão representar num futuro próximo para este setor.

Palavras-chave: factoring, financiamento por faturas, gestão, financiamento de curto prazo, instituições financeiras.

## **Abstract**

During the financial crisis since 2007, one of the major difficulties experienced by SME managers was the difficulty in accessing credit. Financial institutions have been forced to reduce their exposure to risk and to revise their capital ratios by limiting lending, leading companies to seek alternatives in order to meet their liquidity needs for their cash flows.

Factoring, essentially characterized by the assignment of receivables, then emerges as a response to the short-term financing needs of SMEs, allowing the immediate entry of capital so that companies can more efficiently achieve efficient management and consequent liquidity of its treasury.

Factoring has become more relevant and increasingly used in portuguese companies, since the benefits offered are numerous and overlap with the disadvantages. However, it is important to know how important this business represents to the financial entities that make this specialized credit product available.

The purpose of this study is to know the opinion of product area managers regarding Factoring in some of the largest national operators. To this end, using statistical data and the interviews carried out, the growing importance of SMEs as an activity sector for the Factoring business of these Financial Institutions was evident, as the most decisive factors in the adhesion to factoring by SMEs were the debt management, credit risk coverage and treasury support, how this specialized business was affected by the recent financial crisis and the threats that fintech could pose in the near future for this sector.

**Keywords:** factoring, invoice financing, management, short-term financing, financial institutions.

# Índice

1. Introdução .....	1
2. Revisão da Literatura .....	3
<b>2.1. Factoring: Definição .....</b>	<b>3</b>
<b>2.2. Evolução histórica .....</b>	<b>4</b>
<b>2.3. Evolução do factoring em Portugal .....</b>	<b>9</b>
<b>2.4. O Contrato de Factoring .....</b>	<b>11</b>
<b>2.4.1. O Contrato de Factoring: as diferentes etapas .....</b>	<b>12</b>
<b>2.4.2. O Contrato de Factoring: obrigações das partes .....</b>	<b>14</b>
<b>2.4.3. O Contrato de Factoring: processos .....</b>	<b>15</b>
<b>2.5. Modalidades do Factoring .....</b>	<b>16</b>
<b>2.5.1. Factoring Nacional .....</b>	<b>16</b>
<b>2.5.2. Factoring Internacional .....</b>	<b>17</b>
<b>2.5.3. Outras Modalidades de Factoring .....</b>	<b>18</b>
<b>2.6. Vantagens e Desvantagens do Factoring .....</b>	<b>20</b>
<b>2.6.1. Vantagens do Factoring .....</b>	<b>21</b>
<b>2.6.2. Desvantagens do Factoring .....</b>	<b>22</b>
<b>2.7. O acesso ao financiamento .....</b>	<b>24</b>
<b>2.7.1. O Factoring como alternativa de financiamento .....</b>	<b>27</b>
<b>2.7.2. O Factoring na economia nacional .....</b>	<b>28</b>
<b>2.7.3. A importância do Factoring para as PME em Portugal .....</b>	<b>31</b>
<b>2.8. Setor de atividade: Comércio por Grosso .....</b>	<b>34</b>
3. Enquadramento Macroeconómico .....	37
4. Metodologia e dados .....	40
<b>4.1. Estudo do Universo .....</b>	<b>41</b>
<b>4.2. Guião e entrevistas realizadas .....</b>	<b>42</b>
5. Análise dos resultados .....	45
<b>5.1. A importância das PME como segmento de mercado para o     negócio do factoring .....</b>	<b>45</b>
<b>5.2. A importância do factoring para as PME .....</b>	<b>45</b>
<b>5.3. Principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring ....</b>	<b>46</b>
<b>5.4. Peso das PME na carteira de crédito das instituições financeiras     em Portugal .....</b>	<b>47</b>
<b>5.5. Representatividade das empresas dedicadas ao comércio por     grosso nas carteiras de crédito das IF .....</b>	<b>47</b>

<b>5.6. A importância das empresas dedicadas ao comércio por grosso para o factoring</b> .....	48
<b>5.7. O contributo do factoring para um acesso ao crédito mais facilitado durante a crise financeira</b> .....	49
<b>5.8. Tipologia de crédito com maior representatividade</b> .....	50
<b>5.9. Perspetivas de crescimento do factoring nos próximos anos</b> .....	51
<b>5.10. O Factoring e a crise da banca em Portugal</b> .....	51
<b>5.11. Desafios para as empresas de factoring na próxima década</b> .....	52
<b>6. Conclusões</b> .....	54
<b>7. Bibliografia</b> .....	57
<b>Anexos</b> .....	63
<b>Anexo 1 – Entrevista realizada ao Dr. José Ferreira, Coordenador Executivo da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A.</b> .....	64
<b>Anexo 2 – Entrevista realizada ao Dr. Miguel Vassalo, membro da Direção da Área de Factoring &amp; Confirming do Banco Santander Totta, S.A.</b> .....	68
<b>Anexo 3 – Entrevista realizada a membro da Direção do Departamento de Marketing de Empresas – Área de Factoring de Instituição Financeira</b> .....	72
<b>Anexo 4 – Entrevista realizada ao Dr. Nelson Conceição, Gestor Sénior da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A.</b> .....	75
<b>Anexo 5 – Entrevista realizada ao Dr. Jorge Gaspar, Diretor da Área de Factoring &amp; Confirming do Banco Santander Totta, S.A.</b> .....	79
<b>Anexo 6 – Entrevista realizada à Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF)</b> .....	82

## Índice de Tabelas e Gráficos

Figura 1 – Feitorias em África .....	5
Figura 2 - Filas aguardando ajuda financeira proveniente de diversos programas de ajuda social criados pelo governo dos Estados Unidos a partir de 1933.....	8
Figura 3 - Breve cronograma da evolução do factoring em Portugal.....	11
Figura 4 - Diagrama do Processo de Factoring.....	16
Figura 5 - Informação Estatística de Factoring Doméstico (acumulado a 2018.05.31) .....	17
Figura 6 - Informação Estatística do Sector de Factoring Internacional, Confirming e Total .....	18
Figura 7 - Quadro resumo das vantagens e desvantagens da adesão ao factoring .....	24
Figura 8 - Top 5 Mundial (empresas que pagam nas datas acordadas, 2016) .....	25
Figura 9 - Percentagem de empresas que pagam na data acordada por setor de atividade (Abril, 2018) .....	26
Figura 10 - Produção Factoring Português (Créditos Tomados) .....	29
Figura 11 - Peso do Factoring em % do PIB .....	30
Figura 12 - Enquadramento Europeu do Factoring .....	31
Figura 13 - Estrutura Financeira do tecido empresarial português em 2008 .....	33
Figura 14 - Indicadores de Financiamento 2008 .....	34
Figura 15 - Lista da secção G do CAE e suas divisões.....	35
Figura 16 - Lista das classes da divisão 46 do CAE.....	36
Figura 17 - A falência do Lehman Brothers.....	37
Figura 18 – Taxa de crescimento real do PIB .....	39
Figura 19 - Créditos tomados em 2017 .....	50

## Lista de Abreviaturas

AIP – Associação Industrial Portuguesa  
ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting  
APEF - Associação Portuguesa das Empresas de Factoring  
APELEASE – Associação Portuguesa das Empresas de Leasing  
BBVA - Banco Bilbao Vizcaya Argentaria  
BCP - Banco Comercial Português  
BES - Banco Espírito Santo  
BPI - Banco Português de Investimento  
BPP - Banco Privado Português  
BPN - Banco Português de Negócios  
CAE - Classificação Portuguesa de Atividades Económicas  
CGD - Caixa Geral de Depósitos  
CIP - Confederação Empresarial de Portugal  
D&B - Dun & Bradstreet, Inc.  
DR – Diário da República  
EUA - Estados Unidos da América  
FMI - Fundo Monetário Internacional  
IF – Instituição Financeira  
IFRS - International Financial Reporting Standards  
INE - Instituto Nacional de Estatística  
IRC - Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas  
OPA - Oferta pública de aquisição  
PIB - Produto interno bruto  
PME – Pequenas e Médias Empresas  
UE - União Europeia

# 1. Introdução

Nos últimos anos, a economia mundial sofreu uma das mais graves crises económicas desde “A Grande Depressão” nos anos 30 do século XX. Em 2016 sentiram-se os primeiros sinais de uma lenta recuperação. No entanto, essa crise produziu enormes problemas de liquidez para os bancos que, por sua vez, influenciaram as suas práticas de crédito. Essas práticas trouxeram consequências no financiamento às PME as quais representam uma grande percentagem do tecido empresarial português. A sua importância reflete-se ao nível de diversos indicadores, como a criação de emprego e o produto interno bruto (PIB). O acesso ao financiamento junto das instituições bancárias é importantíssimo para a sua expansão, inovação e dinamismo e para algumas PME o recurso ao crédito pode ser a única forma de investimento e crescimento. Contudo, são cada vez mais as dificuldades enfrentadas pelas mesmas. A maioria das PME, tem mesmo necessidade de recorrer a financiamento externo para diversos fins, tais como garantir o início de atividade e novas oportunidades de crescimento (Cardador, 2007).

Maiores dificuldades no acesso ao financiamento por parte das PME foram apenas uma das consequências da crise financeira internacional vivida nos últimos anos, do programa de assistência financeira a que Portugal foi sujeito e das crises vividas pelos bancos nacionais. As Instituições de Crédito viram-se forçadas a reduzir a sua exposição ao risco e a rever os seus rácios de capital de forma a garantir uma melhor solvabilidade das suas instituições (Bernardo, 2015).

De acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística, as PME representam 99,9% do tecido empresarial do país, sendo as mesmas responsáveis por 57,9% do total de volume de negócios em Portugal (INE, 2016). Torna-se, portanto, imperativo encontrar soluções de financiamento que permitam às PME obterem os recursos necessários ao seu desenvolvimento. No entanto, e devido à sua reduzida dimensão, as PME não dispõem dos instrumentos de financiamento necessários à obtenção de fundos, disponíveis para as grandes empresas, tais como a emissão de obrigações ou a abertura do capital (Almeida, 2014).

Existem duas formas de financiamento no que respeita ao prazo: os financiamentos de médio e longo prazo, que têm como objetivo financiar o investimento em ativos fixos tangíveis e intangíveis e os financiamentos de curto prazo, que se destinam a financiar as necessidades de tesouraria não permanentes. Estas necessidades de tesouraria, refletidas em problemas de liquidez imediata, podem surgir devido a inúmeras razões, de entre as quais se pode destacar um ciclo de exploração muito extenso ou um grande desfasamento

entre as entradas e saídas de capital da empresa, que em muito estão ligadas aos prazos médios de pagamento e recebimento que a empresa apresenta nos seus rácios. Desta forma, torna-se importante encontrar meios para manter ou aumentar o volume de negócios das empresas e financiar a sua atividade produtiva.

O factoring surge então como resposta às necessidades de financiamento de curto prazo das PME, possibilitando a entrada imediata de capitais. Desta forma, as PME conseguem obter, de uma forma mais célere, a liquidez necessária para a gestão dos seus fluxos de tesouraria (Klapper, 2006).

A dificuldade no financiamento por parte das PME tem sido um tema frequentemente abordado na literatura. No entanto, essa abordagem é, normalmente, feita sob o ponto de vista das empresas.

O objetivo deste estudo é abordar esta temática na perspetiva de quem financia, ou seja, na perspetiva das instituições financeiras que colocam à disposição este produto de crédito especializado, nomeadamente conhecer qual a importância das PME como segmento de mercado para o factoring, as principais motivações na adesão a este crédito especializado por parte das PME, as principais vantagens para as IF na adesão ao factoring com uma abordagem às empresas dedicadas ao comércio por grosso, o papel do factoring num acesso mais facilitado ao crédito e as perspetivas de crescimento deste negócio especializado e os desafios para o futuro.

Quanto às limitações ao estudo agora concluído, importa referir o número de entrevistas realizadas (6 entrevistas), com opiniões de apenas 4 das 12 instituições que compõem o universo analisado, os resultados obtidos poderão não traduzir a fiabilidade que uma taxa de resposta mais elevada poderia trazer. Sendo o estudo realizado muito mais enriquecedor caso incluísse as doze instituições que fazem parte da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) na área do Factoring.

Porém, e uma vez que o método de pesquisa escolhido para desenvolver este trabalho foi o método qualitativo, através da realização de entrevistas, importa sobretudo compreender e interpretar as opiniões e expectativas dos indivíduos que fazem parte do universo estudado e não procurar obter resultados percentuais ou numéricos que nos permitam estratificar resultados.

## 2. Revisão da Literatura

### 2.1. Factoring: Definição

O contrato de factoring ou a cessação financeira consiste num acordo celebrado, em grande parte das vezes, a curto prazo, entre uma instituição financeira, (uma sociedade de factoring nomeadamente designada por fator), e o cliente (também denominado aderente ou cedente), em que este último transfere ou obriga a transferir ao fator a totalidade ou parte dos seus créditos presentes ou futuros (Vasconcelos, 1999).

De acordo com Guillamón (1977) o factoring é uma atividade de cooperação empresarial que tem por objetivo, para o fator, a aquisição, em definitivo, junto aos produtores de bens ou prestadores de serviço, dos créditos de que sejam titulares contra seus clientes ou compradores, garantindo sua satisfação e prestando serviços complementares de contabilidade, estudo de mercado, investigação de clientes e cobrança.

Por outro lado, Klapper (2004), sintetiza os diversos serviços oferecidos, defendendo que o factoring não é um empréstimo, mas sim um serviço financeiro que inclui a proteção de crédito, contas a receber, serviços de cobrança e financiamento.

Para Wald (1991) o contrato factoring, consiste na aquisição, por uma empresa especializada, de créditos faturados por um comerciante ou industrial, sem direito de regresso da cobrança. Pelo que, a empresa de factoring, passa então a assumir os riscos de cobrança e no caso da insolvência do devedor, recebe uma remuneração ou comissão, ou ainda faz a compra os créditos com redução em relação ao seu valor.

Outra das definições é-nos dada por Rizzerdo (1997), na qual afirma que o factoring é uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contrapartida, o valor constante no título do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.

Já o autor Leite (2005) afirmou que o factoring no seu sentido primitivo era denominado de fator e era compreendido como a prestação de serviços de comercialização, distribuição e administração e agregou a função de fornecedor de recursos.

De acordo com Montibeller (2003), a operação de factoring é uma operação triangular financeira, onde a empresa de factoring “compra” as contas a receber do seu cliente (empresa credora), e toma como encargo receber dos clientes dos seus clientes (empresa devedora).

Ainda de acordo com o Artigoº 2º, n.º1, do Decreto-Lei nº 171/95 D.R. n.º 164, Série I-A de 18-07-1995, este acordo consiste na “aquisição de créditos a curto prazo derivados da

venda ou prestação de serviços no mercado interno ou externo”, acrescentando o n.º 2 do mesmo artigo “compreende-se na atividade de Factoring, ações complementares de colaboração entre as Sociedades de Factoring e os seus clientes (os aderentes) designadamente de estudo dos riscos de crédito e de apoio jurídico comercial e contabilístico à boa gestão de créditos transacionados”.

A sociedade de factoring obriga-se contratualmente a administrar e cobrar o crédito cedido, conceder o adiantamento sobre os valores que constam nas faturas cedidas e também pode o fator, mediante aprovação, assumir os riscos do incumprimento ou da solvabilidade dos devedores.

Finalmente, e de uma forma simplista, e como o factoring tem na sua essência o desconto comercial, podemos designar o mesmo simplesmente como "financiamento de faturas".

## **2.2. Evolução histórica**

A origem do factoring não é consensual entre os diferentes autores, existindo alguns como Hillyer (1941), para o qual o aparecimento do factoring se confunde com o início do próprio comércio, enquanto outros, como Salamacha (2004), remetem os inícios desta atividade para a antiga Grécia e para o Império Romano propagando-se até Idade-Média. Há, contudo, vestígios ainda mais remotos, pois interpretações de material arqueológico confirmam a presença de intermediários nas trocas de mercadorias na Civilização Neo-Babilónica dos Caldeus que teriam tido uma atividade rudimentar com base nos pagamentos futuros.

O desenvolvimento da atividade, já com alguns aspetos similares ao do seu atual conceito, conduz-nos para as feitorias atlânticas dos séculos XIV a XVI em que os portugueses foram pioneiros (Cordeiro, 1994).

As feitorias, que surgiram da crescente necessidade de abastecer as colónias com os produtos da metrópole, eram entrepostos comerciais, geralmente fortificados e instalados em zonas costeiras. Funcionavam simultaneamente como mercado, armazém, ponto de apoio à navegação e alfândega.

De acordo com João C. Santana, “[o] termo factoring foi inspirado na figura do fator que era a denominação atribuída ao agente que vendia as mercadorias na metrópole em nome próprio, mas por conta de outrem” (Santana, 1993). Tratavam-se, portanto, de comissários, que procediam à venda dos produtos dos vendedores, com a cobrança de um preço, sobre o qual tinham uma comissão.

Embora houvesse uma boa perspectiva de lucro nas colônias, os receios das mercadorias serem entregues e não se receber a prestação devida eram enormes, tendo em conta os perigos da navegação, as dificuldades de comunicação e a distância. Para ultrapassar esses receios, foram criadas nas colônias a figura dos feitores – ou factors – que recebiam e armazenavam as mercadorias da metrópole e depois vendiam e remetiam ao rei o valor das vendas, salvo a sua comissão.

*Figura 1 – Feitorias em África*



*Fonte: Marinha de Guerra Portuguesa blogspot (1 de setembro de 2015)*

Logo nos primeiros anos da expansão portuguesa pela costa africana, a qual começou a dar frutos como o comércio de escravos, a coroa portuguesa empreendeu a construção de feitorias. A primeira foi a feitoria de Arguim, fundada em 1448, construída sob as instruções do próprio Infante D. Henrique, a partir da qual os portugueses trocavam tecidos, cavalos e trigo, produtos essenciais para as populações locais, por goma-arábica, ouro e escravos, que traziam para a Europa.

Apesar da importância das feitorias atlânticas para o surgimento do factoring, Menezes Cordeiro lamenta a inexistência de referências da experiência portuguesa nesse domínio, o que justifica o recurso do autor ao termo anglo-saxónico para denominar a figura de cessão financeira – factoring (Cordeiro, 1994).

Em contrapartida, salienta-se a importância que a Inglaterra teve na expansão colonial, por ter sido pioneira nessa transação mercantil, que viria a ser denominada de factoring e no desenvolvimento da própria atividade de factoring, o que levou a alguns países europeus a importarem para o seu ordenamento jurídico a atividade de factoring (Santana, 1993).

Como resultado da expansão inglesa e da atividade mercantil entre a Inglaterra e os Estados Unidos, o factoring foi assumindo uma vertente mais financeira do que comercial, o que fez com que os comerciantes europeus deixassem para trás os tradicionais mecanismos mercantis (Carvalho, 2007).

Perante esta nova prática mercantil, os agentes que se encarregavam de vender e armazenar produtos nas colônias provenientes da metrópole começaram também a prestar serviços de consultoria e a conceder adiantamentos aos produtores sobre o preço das mercadorias antes de serem vendidas (Carvalho, 2007), pelo que, segundo Luís M. Vasconcelos, passaram a ser indicados no contrato como «agents and factors» (Vasconcelos, 1999).

Já para outros autores, como Suarez, (2015), as origens do factoring são outras, afirmando que:

*“Los orígenes del factoring se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses”.*

Com o desenvolvimento das atividades do fator e o crescimento da indústria têxtil, sentiu-se necessidade de legislar sobre a prática do factoring e as leis emanadas ficaram conhecidas como “factor acts”, em que se previam formas de garantias do fator mesmo quando este não se encontrava na posse dos bens e dos documentos referentes às transações comerciais em que intervinha (Carvalho, 2007). Esta garantia concedia privilégio ao fator sobre os bens cujo preço já fora adiantado.

Como fruto da independência dos E.U.A, as sociedades de factoring na Inglaterra quase desaparecem completamente, enquanto que nos E.U.A a atividade de factoring em si mesma floresce, adquirindo novos contornos mais próximos da forma atual.

Uma das causas do florescimento do factoring na ex-colónia inglesa foi a imposição de medidas protecionistas que acabaram por pôr termo às importações de mercadorias da Europa com a imposição de taxas, o que levou os comerciantes a dedicarem-se mais ao mercado interno e também os industriais começaram a desenvolver formas de comunicações e de armazenagem e venda dos seus produtos (Vasconcelos, 1999).

Estando os comerciantes mais focados no mercado interno, passaram a conhecer melhor a clientela e as suas dificuldades em termos de liquidez, visto que as indústrias de têxteis na altura não tinham meios de obter financiamento e o desconto bancário era completamente impraticável.

Assim sendo, o fator, que era um agente da confiança do fornecedor, aproveita a sua posição e começa a desenvolver uma função mais financeira, prestando algumas funções acessórias, tais como a gestão e cobrança de créditos dos seus clientes, a garantia do cumprimento e a concessão de adiantamentos sobre os créditos cedidos (Carvalho, 2007).

O fator também fazia uma seleção dos seus clientes, precisamente para ter uma maior certeza de que iria receber o pagamento atempadamente.

Esta nova função financeira exercida pelo fator deu lugar ao finance factor e, por conseguinte, nasceu o old line factoring (Carvalho, 2007).

O old line factoring assumiu algumas das características de que ainda hoje o factoring se reveste. O cliente cede a totalidade ou parte dos seus créditos ao fator desempenhando este último a gestão e cobrança do valor cedido. Por sua vez, o fator concede o adiantamento sobre o crédito cedido e ainda garante o cumprimento e solvência do devedor.

Com a crise dos anos 30 do século passado, alargou-se o campo de atuação do fator e as empresas viram as sociedades de factoring como uma outra saída para fazer face à crise que assolava os E.U.A.

A Grande Depressão, teve início em 1929, e perdurou ao longo da década de 1930, terminando apenas com a Segunda Guerra Mundial. A Grande Depressão é considerada o pior e o mais longo período de recessão económica do século XX, a qual causou altas taxas de desemprego, quedas drásticas do produto interno bruto de diversos países, bem como na produção industrial e no preço das ações.

Não obstante a produção industrial americana já evidenciar sinais de queda a partir de julho de 1929, o dia 24 de outubro é popularmente considerado como o início da Grande Depressão, quando valores de ações na bolsa de valores de Nova Iorque, a New York

Stock Exchange, caíram drasticamente, ficando conhecido em todo o mundo como a terça-feira negra.

O crash na bolsa de Nova York piorou drasticamente os efeitos da recessão já existente, causando grande deflação e queda nas taxas de venda de produtos, que por sua vez obrigaram ao encerramento de inúmeras empresas comerciais e industriais, elevando assim drasticamente as taxas de desemprego. O colapso continuou no dia 28 e no dia 29 de outubro.

*Figura 2 - Filas aguardando ajuda financeira proveniente de diversos programas de ajuda social criados pelo governo dos Estados Unidos a partir de 1933*



*Fonte: Dorothea Lange (1 de março de 1937)*

Face à nova conjuntura económica que os E.U.A. atravessavam e com as novas funções desempenhadas pelo fator, deu-se o chamado new line factoring.

O new line factoring oferecia os mesmos serviços que eram prestados pelo old line factoring com exceção dos mais variados serviços financeiros que passaram a ser prestados pelo fator, tais como non notification factoring, undisclosed factoring, confirming, forfaiting, etc. (Vasconcelos, 1999).

Já a partir dos anos 60 começaram os bancos a entrar no negócio de factoring criando novas sociedades de factoring e adquirindo algumas já existentes e isso fortaleceu a imagem do fator e aos poucos o factoring veio pôr de lado qualquer ligação às indústrias de têxteis, como anteriormente, e veio adquirir um novo alvo (Vasconcelos, 1999).

Além do setor têxtil que era o único setor em que mais se recorria à atividade de factoring, começaram também outras empresas a procurar os benefícios decorrentes da atividade de factoring, tais como as empresas de obras públicas, reparação naval, serviços clínicos, fornecedores de bens e prestadores de serviços (Uva, 1991).

Hoje em dia o factoring é transversal a todos os sectores de atividade como um instrumento de gestão e financiamento complementar ao crédito bancário, ao leasing ou ao capital de risco.

### **2.3. Evolução do factoring em Portugal**

O exercício do Factoring em Portugal remonta aos anos sessenta, tendo sido regulamentado como atividade parabancária através do Decreto-Lei 56/86 de 18 de março, sendo o seu quadro normativo completado posteriormente através dos avisos emitidos pelo Ministério das Finanças (2/86, 5/86, 9/90, 10/90, 12/90, 13/90, 14/90, 15/90). Mais tarde, em 18 de julho de 1995 é publicado o Decreto-Lei 171/95 que revoga o Decreto-Lei 56/86, simplificando e liberalizando as operações e obrigações contratuais das Factorings (Cardador, 2007).

No entanto, o factoring em Portugal tem a sua raiz mais profunda não em qualquer lei bancária, diretiva do Banco de Portugal ou decreto-lei, mas no código civil, artigo 557º “Admissibilidade da cessão”. O qual refere que, o credor pode ceder a um terceiro uma parte ou a totalidade do crédito, independentemente do consentimento do devedor, contando que a cessão não seja interdita por determinação da lei ou convenção das partes e o crédito não esteja pela própria natureza da prestação, ligado à pessoa do seu credor (González, 2012).

Outro artigo igualmente relevante no código civil português é o 583º, “Efeitos em relação ao devedor. A cessão produz efeitos em relação ao devedor desde que lhe seja notificada, ainda que extrajudicialmente, ou desde que ele a aceite.” Estes dois artigos estão na origem do factoring, e é sobre eles que assenta em grande medida, toda a legislação que suporta este produto (Silva, 2010).

No que toca às sociedades de factoring no contexto nacional, a primeira sociedade de factoring foi fundada em 1965, a “International Factor Portugal”, que tinha como promotores o Banco Totta & Açores (atualmente Banco Santander Totta) e o Banco Fonseca e Burnay (integrado atualmente no BPI), associado com o Bank of Boston. Já em 1975 foi fundada a Heller Factoring Portugal em parceria com Banco da Agricultura. Em 1987 entra em atividade a BNP, detida pelo Banque Nationale de Paris e em 1988 temos a Nacional Factoring que tinha como acionista principal o Banco Comercial Português (BCP).

É em 1989 que se constitui a Associação Portuguesa de Empresas de Factoring – APEF, para dar resposta às necessidades das empresas do sector. Em 1990, em parceria com o Banco Espírito Santo, surge a EUROGÉS e a Luso Fator, em parceria com o Banco Nacional Ultramarino e com Banco Hispano Americano.

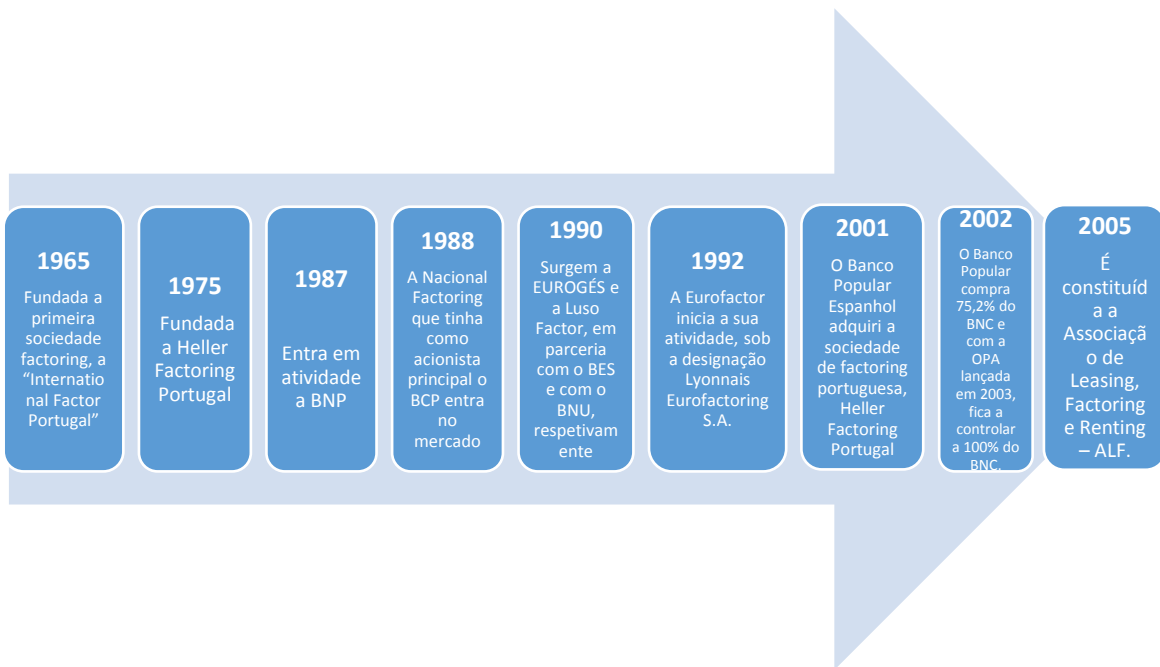
Em 1992, a Eurofactor inicia a sua atividade em Portugal, sob a designação Lyonnais Eurofactoring S.A. Também nesse ano, e com a promulgação do Decreto-lei 298/92, as sociedades de factoring passam a ser reconhecidas como instituições de crédito, juntamente com as sociedades de investimento, as sociedades de locação financeira e as sociedades para a aquisição de crédito.

Em 2001, o Banco Popular Espanhol adquiriu a sociedade de factoring portuguesa, Heller Factoring Portugal. Em 2002, o Banco Popular chega a acordo com o Américo Amorim para a compra de 75,2% do BNC (Banco Nacional de Crédito Imobiliário) e com a OPA lançada com sucesso em julho de 2003, fica a controlar a 100%, num investimento total de 576 milhões de euros.

Em 2005, é constituída a Associação de Leasing, Factoring e Renting – ALF que resulta da fusão por incorporação da APEF e da APELEASE – Associação de Empresas de Leasing, que conta atualmente com 24 associadas e representa, quase 100% do total de empresas que exercem a atividade de locação financeira, renting e factoring em Portugal (Godinho, 2016).

Atualmente, além da Eurofator, também os bancos (Santander Totta, Montepio, Millennium BCP, Eurobic, CGD) têm criado departamentos que se dedicam apenas a operar no mercado de factoring (Albuquerque, 2013).

Figura 3 - Breve cronograma da evolução do factoring em Portugal



Fonte: Autor

A evolução do factoring em Portugal nos últimos anos, revela a grande importância e aceitação do produto e do serviço no mercado nacional. Este comportamento positivo deriva das características da economia nacional juntamente com a competitividade da oferta, assim como a elevada tensão que se verificava no sector de cobranças relacionada com o atraso de pagamentos a fornecedores por parte do sector administrativo do Estado, o qual paga, de uma forma geral, com grandes atrasos, passando as empresas a recorrer ao factoring para financiar a sua tesouraria e para profissionalizar as cobranças (Godinho, 2016).

## 2.4. O Contrato de Factoring

Como já foi anteriormente referido, o factoring é um serviço que consiste num acordo celebrado entre uma instituição financeira e o cliente, em que este último transfere ou obriga a transferir ao fator a totalidade ou parte dos seus créditos presentes ou futuros (Vasconcelos, 1999), assegurando assim o financiamento corrente através da tomada de créditos sobre terceiros, e substituindo o crédito de tesouraria.

Os três principais tipos de protagonistas num contrato de Factoring são:

- a) **O Fator:** bancos ou sociedades de factoring a quem são cedidos os créditos e que, conseqüentemente, se responsabiliza pela cobrança dos mesmos junto dos devedores e procede ao seu adiantamento junto do aderente. O fator poderá ainda incluir outros serviços adicionais, tais como estudos do risco de crédito ou apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transacionados;
- b) **O Aderente:** empresas fornecedoras de bens e serviços que irão ceder os seus créditos sobre clientes ao fator. Caso o aderente transfira para o fator a totalidade dos créditos dos seus devedores, todas as suas contas a receber por parte de clientes podem ser suprimidas passando o aderente a ter uma única conta para gerir: a do fator;
- c) **O Devedor:** são os clientes dos aderentes que são responsáveis pelo pagamento dos créditos em dívida.

A componente de antecipação de fundos é frequentemente confundida como a ação quase única do factoring. No entanto, a intervenção do fator não se resume a esse serviço. Para além de apoiar a aderente na determinação de créditos a conceder aos seus clientes, o fator poderá também garantir até 100% dos riscos decorrentes dos créditos comerciais dentro dos limites aprovados para cada um dos devedores. Uma outra componente é a gestão das contas dos clientes dado que o fator assegura as operações que se seguem à faturação, fornecendo aos aderentes os instrumentos adequados a uma gestão rigorosa e eficaz da sua tesouraria.

Desta forma, as relações com os devedores, a vigilância sobre as cobranças, a contabilização, os avisos aos devedores, as insistências no caso de atrasos nos pagamentos e até um eventual tratamento jurídico de um crédito não pago atempadamente, são exemplos dos serviços prestados ao Aderente e que lhe permitirão reduzir os custos administrativos.

#### **2.4.1. O Contrato de Factoring: as diferentes etapas**

De acordo com os autores Silva, Pereira e Rodrigues (2006) o processo de relação inicia-se com a elaboração de uma proposta de adesão por parte do aderente, fornecendo para esse efeito ao fator informações contabilísticas sobre a sua posição financeira e desempenho económico.

Ao mesmo tempo, o fator tem acesso a informação relativa à carteira de clientes (devedores) do aderente. A análise dos clientes (devedores) é efetuada caso a caso, seguindo critérios individualizados, como por exemplo, o volume de compras anual, os limites de crédito a obter e as condições de recebimento. Desta forma, o fator estará em condições de apreciar os valores dentro dos quais assume o risco das operações.

É já numa fase posterior, aquando da celebração do contrato, no qual ambos são signatários que a relação entre fator e aderente é formalizada.

Nesse contrato são estipulados, entre outros aspetos, a forma, o tipo de operações, os riscos aceites, a percentagem de adiantamentos sobre os créditos cedidos, assim como a remuneração e outros custos subjacentes.

Podemos resumir o processo de celebração de um contrato de factoring em cinco grandes fases:

- 1) **Apresentação de proposta de adesão:** da proposta deverão fazer parte os elementos económico-financeiros do aderente assim como listagem dos seus clientes que eventualmente poderão ser propostos como devedores (os créditos sobre clientes têm de ter um valor mínimo de expressão);
- 2) **Análise e decisão da operação:** depois de obtidas as indispensáveis referências sobre a idoneidade e saúde financeira dos devedores propostos pelo aderente, o fator estabelece o limite global a atribuir ao aderente, o limite a aceitar para cada devedor, recusando ainda aqueles sobre os quais existem informações negativas e as condições de remuneração, nomeadamente taxa de juro e comissões. É nesta fase que se irão decidir todas as modalidades do serviço de factoring a ser prestado, em função, por um lado, das necessidades da empresa aderente e, por outro, do que o fator está disposto a oferecer e a que preço (taxa de juro e comissões). Assim sendo, é nesta fase pré-contratual que se irá decidir as características do contrato, nomeadamente se será um contrato de factoring com ou sem antecipação, qual a taxa de juro e a comissão de factoring a aplicar, as quais irão estar dependentes de vários fatores, tais como: número de faturas e seu valor médio, volume de negócios da empresa, risco estimado dos devedores, incorporação ou não da cobertura do risco de crédito, etc.
- 3) **Contrato de Factoring:** o contrato de cessão financeira será celebrado por escrito entre o aderente e o fator, por um período máximo de um ano sendo o mesmo renovável por períodos idênticos. Neste contrato ficarão definidos, além

das características referidas anteriormente como o tipo, a taxa de juro e a comissão, duração do contrato, lista dos clientes aprovados; percentagem de adiantamento sobre os créditos cedidos; data de entrega do fator à empresa aderente dos valores cobrados na data; periodicidade de envio de remessa dos créditos, etc.

O fator deverá enviar para o aderente, além do contrato assinado e em duplicado, um documento com as instruções sobre todos os procedimentos a seguir.

- 4) **Notificação dos Devedores:** após a formalização do contrato, a sociedade de factoring deverá enviar aos devedores uma carta de notificação em papel timbrado da empresa aderente. Estas notificações poderão ser simples, ou com aceitação do devedor. No primeiro caso, é enviada a notificação, habitualmente por correio registado, considerando-se o devedor notificado a efetuar o pagamento dos créditos cedidos ao fator, aquando da devolução do acuso de receção da correspondência enviada. No segundo caso, o devedor terá de aceitar expressamente a notificação, devolvendo ao fator a notificação devidamente assinada por quem obriga a firma.
  
- 5) **Cessão de créditos:** a cessão de créditos dá-se a partir do momento em que o fator toma como seus os créditos apresentados na proposta de adesão.

#### **2.4.2. O Contrato de Factoring: obrigações das partes**

A celebração do contrato de factoring pressupõe obrigações para os signatários, dessa forma passamos a enumerar as principais:

Para o fator:

- a) Gestão e cobrança dos créditos cedidos;
- b) Garantir risco de crédito em caso de mora (normalmente a 120 ou 180 dias), insolvência dos devedores;
- c) Adiantamentos aos aderentes sobre os créditos cedidos.

Para o aderente:

- a) Obriga-se ao pagamento de comissões de cobrança, cujo valor será proporcional ao valor dos créditos cedidos. Esta comissão foi acordada no contrato e contempla o custo dos serviços de gestão e cobrança de créditos levados a cabo pelo fator, assim como a cobertura de risco de crédito. Na base do cálculo desta comissão encontram-se fatores como: o número de faturas, o montante dos créditos cedidos,

a quantidade e qualidade dos devedores, as condições de pagamento das faturas, etc.;

- b) Obriga-se também ao pagamento de uma taxa de juro pelos adiantamentos efetuados. Os juros são contados ao dia e habitualmente indexados a taxa de referência.

### **2.4.3. O Contrato de Factoring: processos**

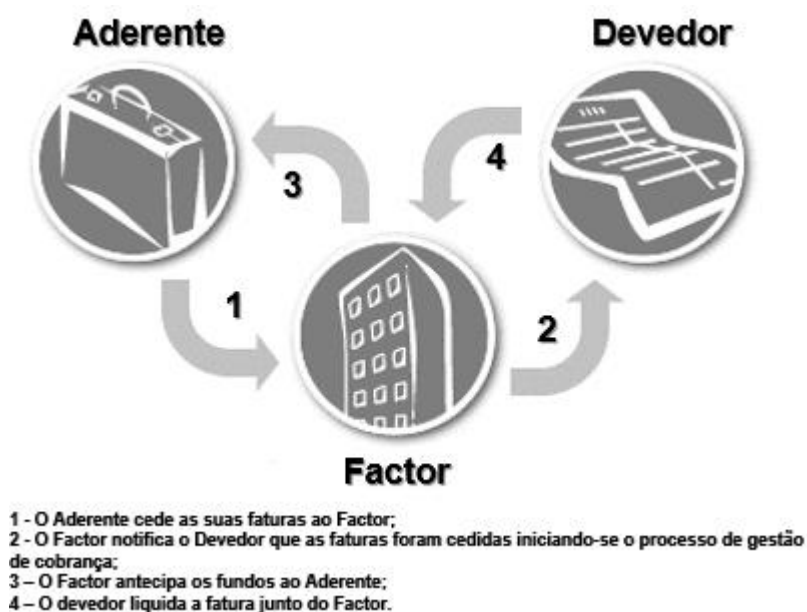
Como já foi referido anteriormente, o factoring é utilizado pela grande generalidade dos sectores de atividade como um instrumento de gestão e financiamento complementar ao crédito bancário, ao leasing ou ao capital de risco. É particularmente útil para muitas PME que revelam maior dificuldade no acesso ao crédito bancário, por ainda não possuírem uma situação financeira suficientemente equilibrada para obterem os montantes de financiamento que necessitam ou que preferem entregar a uma empresa especializada a gestão dos créditos de clientes.

O processo de cedência de créditos é caracterizado da seguinte forma:

- 1) O aderente envia ao fator a proposta de cedência de faturas, a qual inclui as cópias das faturas relativas às vendas/serviços efetuados pelo aderente aos devedores englobados no contrato de factoring;
- 2) Com base na referida proposta e tendo em consideração os limites dos créditos concedidos aos devedores do aderente, o fator efetua o adiantamento sobre o valor dos mesmos, esse montante é previamente estabelecido no contrato situando-se normalmente entre os 80 e os 100% dos créditos cedidos, sendo a concessão do limite máximo quase sempre uma exceção. O diferencial entre o valor da fatura e o valor de adiantamento, denominado de provisão financeira, é retido pelo fator para cobertura de eventuais notas de crédito ou devoluções por parte dos devedores, sendo o mesmo devolvido ao aderente na data de cobrança do crédito;
- 3) O devedor é informado da cedência dos créditos e dessa forma efetua, de acordo com os prazos de pagamentos negociados com o aderente, o pagamento ao fator;
- 4) O aderente paga ao fator, sobre os adiantamentos recebidos, uma remuneração, de acordo com a comissão de cobrança e a taxa negociadas, pelo período de

tempo compreendido entre o adiantamento de fundos e a liquidação da fatura pelo devedor. Os juros incidem sobre o montante do adiantamento (Cardador, 2007).

Figura 4 - Diagrama do Processo de Factoring



Fonte: BBVA Chile (adaptado)

## 2.5. Modalidades do Factoring

As exigências dos mercados levaram à necessidade de adoção de modalidades específicas de factoring, uma delas prende-se com a nacionalidade dos intervenientes, que pode ser nacional ou internacional.

No caso de ser internacional pode designar-se por Factoring de Importação, isto aplica-se quando os devedores são entidades nacionais, mas a empresa aderente é estrangeira, ou pode ser ainda designado por Factoring de Exportação, que se aplica no caso de os devedores serem estrangeiros, mas a empresa aderente ser nacional. Quando as entidades são todas da mesma nacionalidade estamos perante Factoring Nacional.

### 2.5.1. Factoring Nacional

As variantes mais comuns do Factoring Nacional são as seguintes:

- a) **Factoring com recurso (ou com direito de regresso):** “nesta modalidade, a empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo

também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O Fator tem o direito de regresso sobre o Aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos Devedores.” (ALF, 2018);

- b) **Factoring sem recurso (ou sem direito de regresso):** “Neste caso, a empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, bem como da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos.” (Dias, 2012).
- c) Também é importante destacar a modalidade de **Non-notification factoring ou factoring confidencial**, enquanto que nos casos anteriores, o envolvimento com a factoring é normalmente comunicado ao devedor, nesta modalidade, o desconto de faturas é gerido na base da confidencialidade, situação em que o devedor não toma conhecimento do envolvimento do fator – não notificado. O processo de factoring confidencial segue quase a mesma forma que o factoring tradicional. O aderente transmite ao fator a globalidade dos seus créditos, onde assume o risco de insolvência do devedor e concede a antecipação sobre os valores dos créditos cedidos (Carvalho, 2007). Contudo, sendo um serviço confidencial o aderente efetua o esforço de cobrança diretamente sendo o pagamento enviado para uma conta bancária na maioria dos casos sobre o controlo da Factoring (Cardador, 2007). O factoring confidencial é muitas vezes utilizado quando as empresas devedoras, nomeadamente empresas ligadas ao comércio em grandes superfícies, que recusam pagar aos seus fornecedores através de factoring, pelo que os aderentes optam por este tipo de factoring onde o devedor não está notificado, não existindo, portanto, esforço de cobrança junto dos devedores.

Figura 5 - Informação Estatística de Factoring Doméstico (acumulado a 2018.05.31)

Empresas	CRÉDITOS TOMADOS								
	Factoring Doméstico								
	Com Recurso			Sem Recurso			Total		
	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ
<b>TOTAL</b>	<b>787.481</b>	<b>862.940</b>	<b>-8,7%</b>	<b>1.965.045</b>	<b>1.732.421</b>	<b>13,4%</b>	<b>2.752.526</b>	<b>2.595.361</b>	<b>6,1%</b>

Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

## 2.5.2. Factoring Internacional

Regressando novamente ao factoring Internacional, muitas empresas de factoring, para atrair clientes, para além de um serviço de financiamento customizado e limites de crédito

mais flexíveis, oferecem, também, serviços como assistência no comércio internacional (Detamore-Rudman, 2007). O seu papel na exportação ocorre quando a empresa de factoring adquire créditos de fornecedores do seu país sobre adquirentes estrangeiros. Assim, aquando da exportação, o factoring surge como uma importante ferramenta, prestando serviços que incluem a cobertura de riscos de cobrança e financiamento, a antecipação de fundos (Silva, 2009), e consultoria (Vasconcelos, 2003). Neste contexto, o fator do vendedor geralmente contacta o fator do comprador no seu país de origem, que, por sua vez, irá disponibilizar informações quanto à solvabilidade do comprador. Recorrendo ao factoring, o vendedor está a reduzir o risco de crédito e o risco das taxas de câmbio (Klapper, 2006). Entre as vantagens que o factoring traz para o exportador, destacam-se o aumento de vendas em mercados estrangeiros oferecendo condições mais competitivas; a proteção contra perdas com clientes estrangeiros; a avaliação feita por um especialista (o fator do importador) no mercado onde opera o cliente, e a assistência em caso de disputa disponibilizada pelo fator do importador. Relativamente ao factoring na importação, este consiste na obtenção, por parte do fator, de créditos que um fornecedor estrangeiro tem sobre um devedor nacional. Desta forma, a empresa importadora usufrui de melhores condições no acesso aos mercados internacionais, uma vez que o fator do país importador atua em parceria com o fator do país do exportador (Silva, 2009). Contudo, o factoring internacional também apresenta algumas desvantagens, como o custo de envolver mais do que um fator, o que inviabiliza transações de baixo valor; os custos proibitivos para os exportadores que operem com margens baixas, e a não aceitabilidade de organizações sem historial de exportação, uma vez que um dos critérios para aceitação de um determinado exportador ao factoring internacional é o volume de vendas em anos anteriores (Laura, 2010).

Figura 6 - Informação Estatística do Sector de Factoring Internacional, Confirming e Total

CRÉDITOS TOMADOS														
Factoring Internacional									Confirming			TOTAL GERAL		
Importação			Exportação			Total								
2018	2017	Δ	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ
43.712	55.857	-21,7%	1.252.904	978.574	28,0%	1.296.616	1.034.431	25,3%	1.831.111	1.458.141	25,6%	5.880.253	5.087.933	15,6%

Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

### 2.5.3. Outras Modalidades de Factoring

O autor Cipriano da Silva (2009), menciona também a existência de outras modalidades de factoring, que apesar de menos utilizadas, merecem a sua referência:

- a) **Undisclosed factoring:** consiste na celebração de dois contratos paralelos, um contrato de compra e venda pela qual o fator adquire as existências ao seu cliente e um contrato de comissão através do qual o cliente do fator revende as mercadorias em seu nome, mas por conta do fator. A grande vantagem deste é a obtenção do pagamento antecipado dos créditos cedidos não correspondendo pelo fim da operação, atuando como um simples comissário. Nesta modalidade, a empresa de factoring não assume a administração e cobrança dos créditos desempenhando apenas as funções de garantia, financiamento e consultoria;
- b) **Bulk factoring:** o cliente assume a gestão dos seus créditos podendo o fator de factoring prestar os serviços de financiamento e garantia dos créditos. Geralmente, a empresa de factoring limita-se à antecipação dos fundos não efetuando qualquer outro serviço. É uma modalidade usada essencialmente por empresas pertencentes ao mesmo grupo económico, no qual, o cliente do fator assume a gestão dos seus créditos, o fator pode prestar os serviços de financiamento e garantia de créditos (Carvalho, 2007);
- c) **Partial factoring:** o cliente disponibiliza apenas uma parte dos seus créditos ficando com a administração dos restantes;
- d) **Split factoring:** uma parte dos créditos é cedida ao fator enquanto a outra parte é cedida a outro fator;
- e) **Split risk factoring:** surgiu e é exclusivamente praticado pelos Estados Unidos. Carvalho (2007) define esta modalidade. No split risk factoring o fator e o cliente repartem entre si o risco de crédito;
- f) **Selective transfer credit:** esta operação apresenta a particularidade de dispensa da cláusula de globalidade; isto é, o cedente é que escolhe quais os créditos que pretende ceder ao fator. Fica ao encargo da sociedade de factoring aprovar ou não o crédito e de não conceder qualquer adiantamento (Carvalho, 2007);
- g) **Mill agent factoring ou drop shipment factoring:** este tem como clientes alvo as pequenas e medias empresas que pretendem lançar novos produtos no mercado, mas que não possuem a necessária estrutura para a sua produção e comercialização. A empresa de factoring garante ao fabricante com que o seu

cliente celebrou um contrato de produção o pagamento de todos os fornecimentos previamente aprovados;

- h) **Factoring indireto:** de origem italiana, surgiu nos anos 80. Alguns grupos empresariais associaram-se a empresas de factoring para criar sociedades de factoring que prestassem serviços com carácter de exclusividade a esses grupos empresariais;
- i) **Full factoring:** este é, por assim dizer, o desenho de produto de factoring mais completo. Ou seja, o aderente junta num mesmo produto os três componentes essenciais do factoring: serviço de gestão e cobrança dos créditos, cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados;
- j) **Confirming ou reverse factoring:** de entre as modalidades mais comuns destacam-se, ainda, o confirming ou reverse factoring, na qual a fator efetua o pagamento aos fornecedores do seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor irá transformar-se em aderente de um contrato de factoring (Carvalho, 2007).

Não obstante Cipriano da Silva (2009), referir estas modalidades de factoring como menos utilizadas, atualmente será necessário ressaltar a representatividade que o confirming tem vindo a alcançar no mercado nacional, representando atualmente 33% do volume total de créditos tomados em Portugal de acordo com dados da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF, 2017).

Nos últimos anos algumas das maiores empresas dedicadas ao comércio por grosso e as grandes cadeias de distribuição, têm dificultado ou mesmo recusado o pagamento aos seus fornecedores através do Factoring, optando por soluções de pagamento via Confirming, utilizando esta modalidade para darem uma alternativa de financiamento aos fornecedores sem necessidade de análise, aprovação e consumo de limite de crédito.

## **2.6. Vantagens e Desvantagens do Factoring**

O Factoring tem vindo a assumir uma maior relevância e a ser cada vez mais utilizado nas empresas portuguesas, uma vez que os benefícios oferecidos são inúmeros e sobrepõem-se às desvantagens que apresenta.

As vantagens assentam essencialmente no facto de as empresas de factoring prestarem um conjunto integrado de serviços.

De acordo com António Cipriano Silva (2009):

*“O factoring é um produto com três componentes distintas: a componente de financiamento, uma componente seguradora de riscos de créditos comerciais e uma componente de serviços de gestão de cobrança. É das inter-relações entre estas três componentes que se assume como um dos instrumentos de maior acuidade em tempos difíceis.”*

### **2.6.1. Vantagens do Factoring**

- a) Pode ser vantajoso em comparação com outros tipos de financiamentos, em relação às PME e novas empresas, em mercados emergentes, que muitas vezes têm dificuldade de recorrer a financiamento bancário (Klapper, 2004);
- b) A cobrança e gestão dos créditos cedidos, bem como respetivas despesas de cobrança são da responsabilidade do Fator, sendo as mesmas efetuadas por pessoal especializado para o efeito, existindo assim uma maior simplificação administrativa com ganhos de eficiência (Cardador, 2007);
- c) O Aderente substitui as suas diversas contas de clientes por uma única conta corrente que é a do fator. Contudo, não perde informação relativa ao comportamento dos seus clientes, nomeadamente: cobranças realizadas, créditos em atraso, saldo de cada cliente, etc. (Cardador, 2007);
- d) O Factoring permite que o Aderente disponha de uma rápida fonte de financiamento a curto prazo, permitindo uma obtenção célere de liquidez da tesouraria, na medida em que transforma vendas a prazo em vendas a dinheiro, melhorando os rácios de endividamento;
- e) A Fator assume o risco de não pagamento no caso de insolvência dos devedores, até aos limites definidos no contrato, contribuindo para a diminuição do risco de crédito a clientes (Cardador, 2007). No caso de a cedência ser efetuada sem recurso, permite ao Aderente a possibilidade de retirar do seu balanço o valor correspondente aos créditos cedidos, evitando crédito incobrados;

- f) O Aderente pode solicitar o adiantamento sobre o valor das faturas cedidas quando e no montante que desejar e assim ter uma gestão mais eficiente sobre o seu ciclo operacional e controlar as suas necessidades de fundo de maneio evitando problemas de tesouraria;
- g) A análise da carteira de devedores e a consulta regular de informação sobre os devedores, também devem ser consideradas como abonatórias (Silva, 2009);
- h) A possibilidade de estender os prazos de pagamento junto dos seus clientes;
- i) A redução do risco de taxas de câmbio (Ivanovic et al., 2011) e o facto de, aquando da utilização do factoring, o financiamento necessário à produção do bem ou serviço ser pago por uma venda que já ocorreu, e não pela expectativa de vendas futuras como nos empréstimos tradicionais (Ravas & David, 2010);
- j) Transformar custos fixos em variáveis pela via de subcontratação da cobrança adequando os custos aos ciclos de vendas das empresas.

Fomentando a comercialização do factoring é possível encontrar outras vantagens para os intervenientes, em termos de custos de transação estes são passíveis de diminuir uma vez que o fator vai adquirindo informação sobre as empresas e dessa forma consegue avaliar melhor o rácio risco/retorno implícito na transação. Ao prestar cada vez mais serviços de factoring é possível ao fator encontrar empresas que tenham clientes em comum e desta feita, conseguirá tornar-se mais eficiente dado que não só a avaliação se torna mais coerente ao ter mais informação como também poderá dar-se o caso em que uma nova avaliação não será precisa e assim os custos são menores, ou seja, estamos perante um caso típico de economias de escala. (Summers e Wilson, 2000).

### **2.6.2. Desvantagens do Factoring**

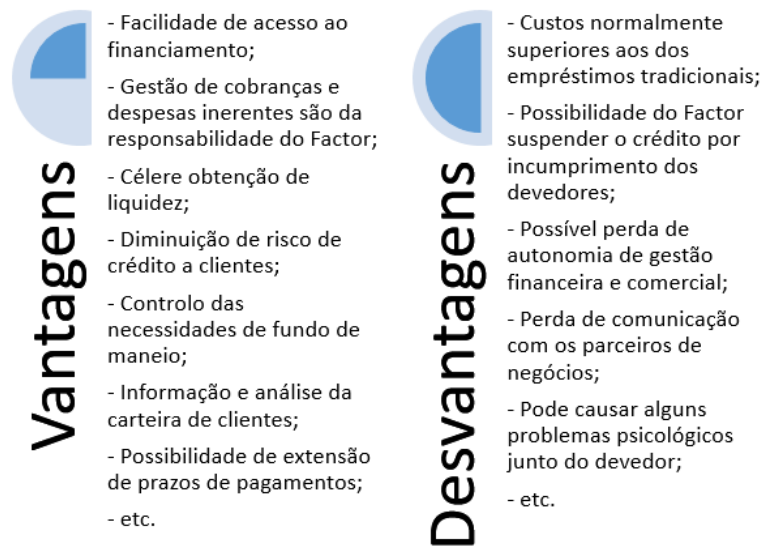
O Factoring não é, no entanto, um instrumento isento de riscos. Apesar de serem em menor número, devem ser consideradas as seguintes desvantagens:

- a) Acarreta custos que devem ser ponderados: geralmente, são maiores no factoring do que nos tradicionais empréstimos junto da banca. A comissão cobrada pelo serviço de cobrança sem adiantamento pode chegar aos 3% sob o valor da fatura. Existem outras comissões associadas ao serviço; desde logo, a começar pela

comissão geral a pagar ao fator, que usualmente varia entre 0.2 – 4.0% do valor dos créditos cessados, uma taxa anual compreendida entre 2 e 7% do montante financiado, e comissões administrativas. A definição das taxas a aplicar varia conforme a solvabilidade do cliente, o volume, e valor médio anual das faturas (Ivanovic et al., 2011);

- b) Existe o risco do fator poder, mediante o incumprimento persistente dos clientes da Aderente, efetuar uma suspensão do crédito;
- c) A factoring reserva-se o direito de aceitar apenas parte dos devedores propostos pela Aderente de acordo com o critério de seleção que utiliza para a sua avaliação;
- d) A gestão das sociedades de factoring pode perder independência, porque o factoring é um contrato total e exclusivo, que traduz uma associação duradoura entre o fator e o aderente. Este pode ficar submetido ao fator, tendo dificuldade em dirigir-se depois a outros grupos (Cordeiro, 1994);
- e) O aderente pode perder a sua autonomia de gestão financeira e comercial, que passa a ser satisfeita pelo fator (Antunes, 2009);
- f) Dificuldades, para o fator, na cobrança dos créditos a empresas estatais, a multinacionais, e a empresas estrangeiras (Klapper, 2006); o excessivo uso do factoring, que poderá levar à má gestão, com conseqüente perda de comunicação com os parceiros de negócios (Ivanovic et al., 2011);
- g) O facto de alguns clientes não pretenderem o envolvimento de uma terceira parte; a incapacidade para satisfazer todas as necessidades de financiamento de um negócio, por se tratar de um instrumento de curto prazo; a solvência do cliente e a manutenção da responsabilidade pelo crédito em caso de incumprimento do devedor, com exceção no factoring sem recurso (Ivanovic et al., 2011);
- h) Outros custos associados, como por exemplo, os adiantamentos realizados em moeda estrangeira não cobrem os riscos de câmbio (Cardador, 2007);
- i) De acordo com Menezes Cordeiro, o contrato de factoring pode causar alguns problemas psicológicos junto do devedor, que pode ter celebrado um contrato com o seu fornecedor em termos de cordialidade pessoal e, posteriormente, acaba por ser interpelado por uma instituição financeira para efetuar o pagamento (Cordeiro, 1994).

Figura 7 - Quadro resumo das vantagens e desvantagens da adesão ao factoring



Fonte: Autor

## 2.7. O acesso ao financiamento

O acesso ao financiamento é um fator determinante para o desenvolvimento e crescimento das empresas e sobretudo das PME, as quais apresentam necessidades de financiamento substancialmente diferentes das grandes empresas.

De acordo com Godinho (2016), citando relatório de Comissão Europeia sobre o tema “SMEs’ Access to Finance survey (SAFE) - Analytical Report” de 2013 as dificuldades de acesso ao financiamento são apontadas como o segundo maior obstáculo que os gestores das PME da Zona Euro sentiram no desenvolvimento do seu negócio, apenas ultrapassado pela dificuldade de encontrar novos clientes.

Outros autores referem mesmo que, uma em cada cinco pequenas e médias empresas na Europa, consideram o acesso a financiamento como a principal barreira ao crescimento acrescentando que, em alguns estados membros, como por exemplo Alemanha e Áustria, as pequenas e médias empresas dependem mais da disponibilidade de capital alheio (bancos, fornecedores, etc.), comparativamente a outros tais como a Bélgica, Espanha e Portugal, onde se verifica uma menor dependência no recurso ao capital alheio, apesar deste continuar a representar mais de 50% do seu capital total (Cardador, 2007).

Desde o início da crise financeira em 2007 que se assistiu a uma redução significativa da disponibilidade do financiamento para as empresas e para a economia em geral. De acordo

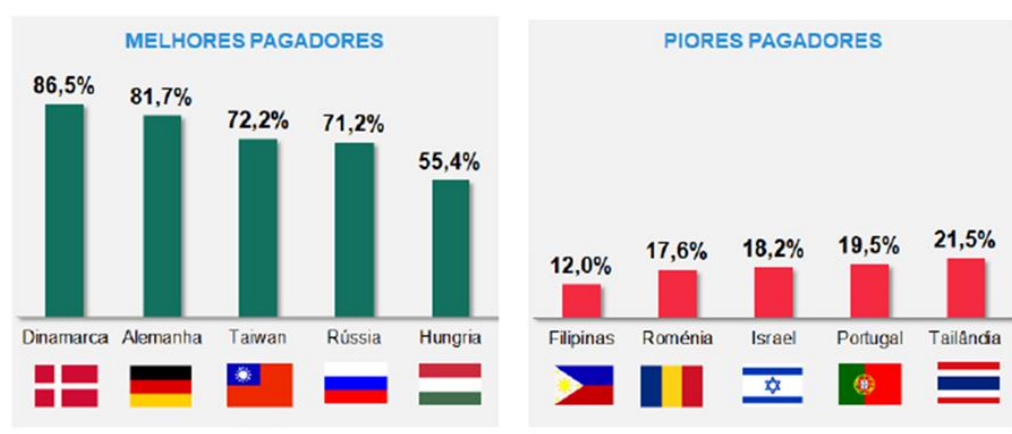
com Godinho (2016), a qual refere dados de inquérito ao crédito realizado pela AIP/CIP em 2012, 58% das empresas inquiridas afirmaram que sentiram dificuldades no acesso ao crédito, sendo que a larga maioria viu as suas condições de financiamento agravarem-se.

Também como consequência da crise, para além das restrições ao nível do acesso ao crédito, também se verificou a deterioração das condições de financiamento não só com taxas e comissões mais elevadas, como também ao nível da exigência de redução de endividamento especialmente de curto-prazo (Godinho, 2016).

Existe também uma aparente relação de causa efeito entre o acesso a crédito bancário e as condições de pagamento. Quando o acesso a crédito bancário é mais difícil verifica-se um dilatar dos prazos de pagamentos, exemplo disso a degradação da percentagem de pagamento no prazo acordado que, em Portugal, no ano de 2010 era de 21,4% e em abril de 2018 era de apenas 15,2%. Estes números contrastam com países como a Alemanha e Dinamarca onde a percentagem de pagamento no prazo acordado é de 81,7% e 86,5% respetivamente (D&B, 2018).

De acordo com dados apresentados no relatório – “Como pagam as empresas em Portugal”, a D&B refere ainda que a média europeia de empresas com pagamento nos prazos acordados é de 39,1%. O comportamento de pagamento das empresas em Portugal piorou na última década estando aquém da média Europeia, atingindo em abril de 2018 um dos valores mais baixos desde 2007. Estes dados revelam-se ainda mais comprometedores para Portugal com a análise da figura abaixo, onde o país consta do top 5 de piores pagadores.

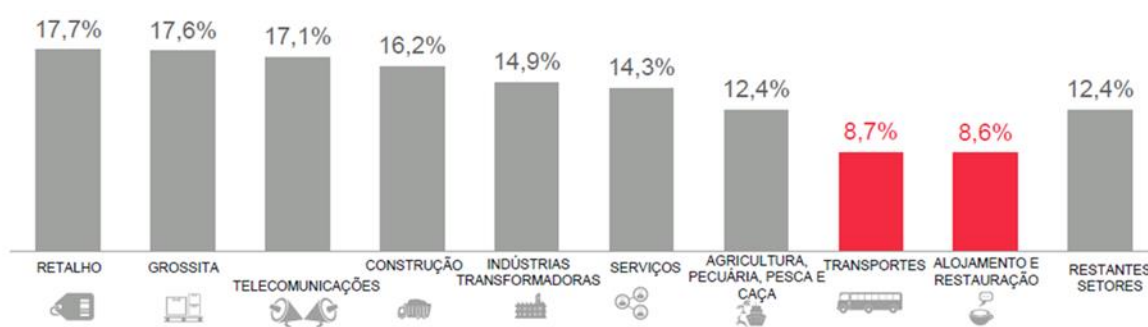
Figura 8 - Top 5 Mundial (empresas que pagam nas datas acordadas, 2016)



Fonte: Informa D&B

Como podemos verificar na figura abaixo, os baixos níveis de cumprimento das datas pagamento são generalizados a todos os setores onde mais de 75% das empresas não cumprem o acordado. No entanto, todos os setores concentram mais de metade das empresas na categoria dos atrasos até 30 dias (D&B, 2018). Outro dado relevante a considerar é o fato das empresas dedicadas ao comércio por grosso, as quais analisaremos mais adiante a sua importância para o negócio do factoring para as Instituições Financeiras, serem um dos setores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada com 17,6%. No extremo oposto, como os setores onde é menos habitual pagar nos prazos estabelecidos temos os transportes e o alojamento e restauração com 8,7% e 8,6% respetivamente.

Figura 9 - Percentagem de empresas que pagam na data acordada por setor de atividade (Abril, 2018)



Fonte: Informa D&B

As empresas podem recorrer a financiamento através de duas fontes distintas: financiamento interno e financiamento externo. No primeiro caso, destaca-se o autofinanciamento, correspondente a uma fonte de financiamento gerada internamente, através da retenção dos lucros obtidos, que ficam disponíveis na empresa para financiar a sua atividade e investimentos futuros (Rocha, 2008). O financiamento externo provém de capital próprio e capital alheio. O primeiro representa os fundos disponibilizados pelos sócios ou acionistas. Já o segundo provém dos credores financeiros, através do recurso ao mercado de capitais (ex.: obrigações e papel comercial), ou através de financiamentos bancários (ex.: empréstimos bancários, crédito a fornecedores, linhas de crédito, leasing e factoring) (Rocha, 2008).

De igual modo é relevante distinguir o financiamento quanto ao prazo, o qual poderá ser de curto, médio ou de longo prazo. O financiamento de curto prazo é aquele cujo vencimento contratual é igual ou inferior a um ano. Se o período contratual se situar entre

um e cinco anos, define-se como médio prazo. Por último, para um período superior a cinco anos o financiamento é definido como de longo prazo (Tasić, et al., 2009).

A decisão das empresas recorrerem a financiamento fundamenta-se sobretudo na identificação de oportunidades que permitam às empresas, aumentar o seu valor. As escolhas do prazo de financiamento e do produto de crédito devem ser ponderadas, uma vez que ambas as escolhas apresentam vantagens e desvantagens. O financiamento de curto prazo destina-se a financiar as necessidades de tesouraria não permanentes, já os financiamentos de médio e longo prazo têm como objetivo financiar o investimento em ativos fixos tangíveis (ex.: edifícios e equipamentos) e intangíveis (ex.: software). É na categoria de financiamento de curto prazo que o factoring se insere (igual ou inferior a 1 ano).

### **2.7.1. O Factoring como alternativa de financiamento**

O crédito comercial de fornecedores surge então como resposta às necessidades de financiamento de curto prazo das PME. O grau de utilização de créditos comerciais de fornecedores depende dos prazos de recebimento, da disponibilidade de fundos próprios e do acesso a crédito bancário. Para um número considerável de PME, os créditos comerciais são uma fonte de financiamento em alternativa aos empréstimos bancários.

Os créditos comerciais são habitualmente mais dispendiosos que os empréstimos bancários e outras facilidades de crédito como o Descoberto Bancário Autorizado, dado que frequentemente os clientes recebem descontos no caso de pronto pagamento. Contudo, na maioria das vezes as empresas com constrangimentos de liquidez não têm outra opção que optar por alternativas mais onerosas e absorver o impacto negativo que estes custos acarretam ao negócio (Godinho, 2016).

Ao considerarmos o Factoring como uma fonte de financiamento alternativo, então a sua atratividade dependerá do seu custo relativo e da disponibilidade face a outras opções (Cardador, 2007).

Existem inclusive autores que sugerem que o crescimento do Factoring está intrinsecamente ligado às dificuldades que as PME revelam na obtenção de financiamento, nas condições exigidas pelos bancos, na dilatação dos prazos de recebimento, etc., situações estas que potenciam problemas de cash-flow e de dívida malparada (Bickers, 1994).

Face a estas dificuldades, o Factoring é vantajoso de duas formas:

1 - Ao libertar dinheiro de faturas mais rapidamente;

2 - Ao disponibilizar financiamento a empresas que poderiam não ter o necessário nível de ativos fixos como colateral para os empréstimos.

Por outro lado, ao ser disponibilizada uma elevada percentagem do valor da fatura, esta situação poderá contribuir para um alívio dos problemas de cash-flow, e tratando-se de um contrato de factoring sem recurso (com eventual cobertura de risco de crédito) pode ser a resposta a problemas de crédito malparado.

### **2.7.2. O Factoring na economia nacional**

O Factoring é importante para as PME devido às vantagens e à simplificação da gestão de pagamentos e recebimentos. Certos sectores de atividade económica dificilmente conseguiriam manter as suas operações se não recorressem ao Factoring, nomeadamente, os que têm prazos de recebimento muito dilatados (ALF, 2018).

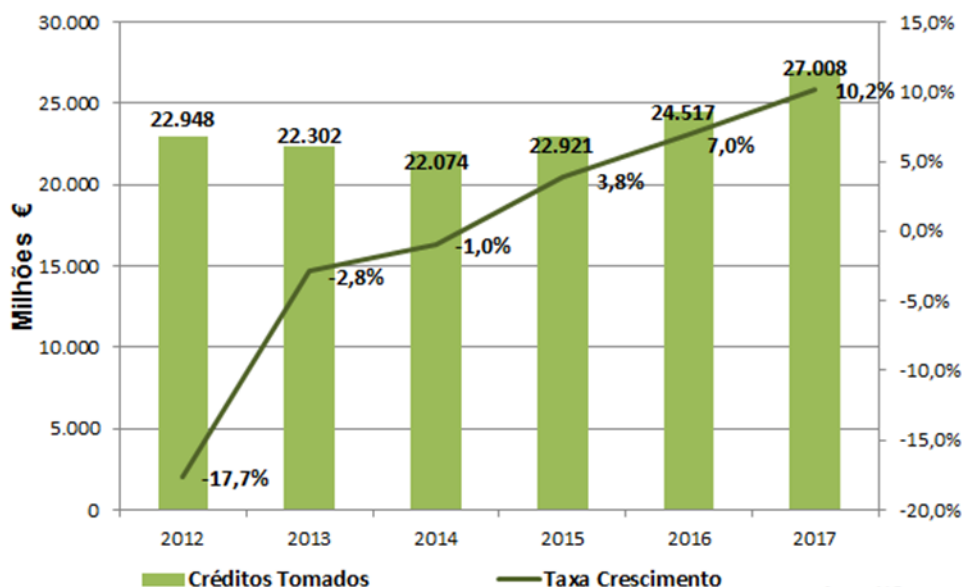
Será, no entanto, relevante verificar qual o seu “peso” na economia nacional, pois comparado com outras soluções financeiras, como o leasing, é menos conhecido, contribuindo, no entanto, numa maior percentagem para o Produto Interno Bruto Português (PIB).

No final de 2017, depois da recente integração do Banco Popular por parte do Banco Santander Totta a qual ocorreu em 27 de dezembro desse ano, eram doze as instituições ligadas ao factoring que faziam parte da Associação de Leasing, Factoring e Renting:

- Eurobic;
- Bankinter;
- BBVA;
- BNP Paribas Factor;
- BPI;
- Caixa Leasing e Factoring (Grupo Caixa Geral de Depósitos);
- Eurofactor (Crédit Agricole Group);
- Finanfarma;
- Millennium bcp Empresas;
- Montepio;

- Novo Banco;
- Santander Totta.

Figura 10 - Produção Factoring Português (Créditos Tomados)

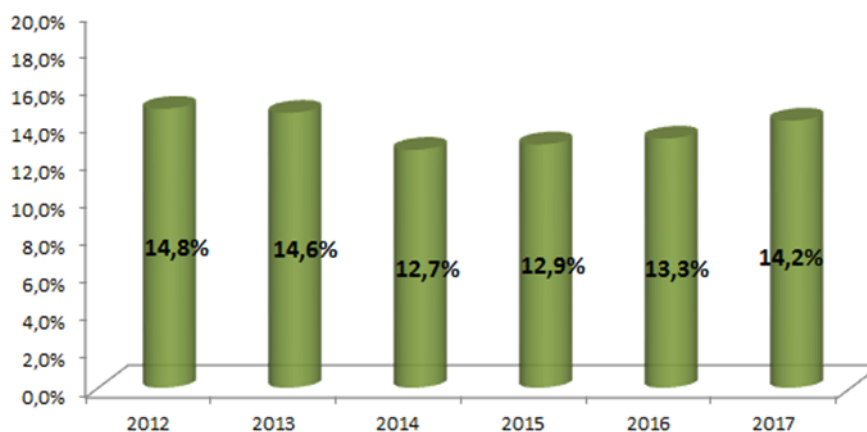


Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

De acordo com o gráfico acima, verificamos que as doze instituições ligadas ao factoring que fazem parte da ALF representavam, em 2017, um montante de 27.008 milhões de euros em créditos tomados. O sector do financiamento especializado continuou a registar resultados positivos nesse ano. Os números analisados apresentam um crescimento da produção do Factoring em linha com o crescimento da economia portuguesa nesse ano (ALF, 2018). Verifica-se simultaneamente, um aumento significativo dos créditos tomados nos últimos anos. Este aumento materializou-se em taxas de crescimento do sector com valores sempre superiores aos 3% desde 2014. A partir de 2012, o factoring em Portugal registou alguma quebra, fruto da conjuntura económica que o país atravessou.

Outro aspeto relevante, é o de uma percentagem significativa dos créditos tomados se repercutirem em crédito concedido pelos bancos e sociedades de Factoring, às empresas suas clientes. Consequentemente há que destacar a relevância deste apoio creditício e a sua importância na economia nacional, uma vez que estamos a falar de apoio de tesouraria, crédito fundamental para a atividade das empresas, em especial no período atual, em que muitas se vêm confrontadas com enormes dificuldades de liquidez (Silva, 2010).

Figura 11 - Peso do Factoring em % do PIB

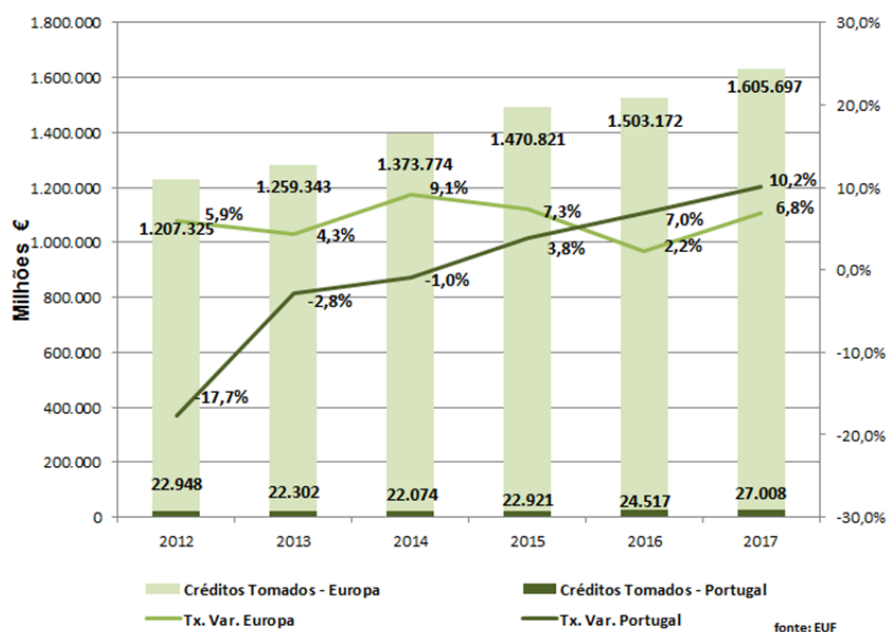


Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

De forma a mensurar a importância do factoring na economia nacional, é importante determinar a percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB (Produto Interno Bruto). Como se pode observar no gráfico acima, em 2017 o peso do factoring no PIB representava já 14,2% do PIB.

O Factoring Doméstico continuou, em 2017, a demonstrar a sua importância para a economia nacional, com uma produção de 13,8 mil milhões, o que representa um aumento de 9,9% face ao ano anterior – sendo que o Factoring Sem Recurso foi determinante para se atingir esta cifra, com uma produção estimada de 8,5 mil milhões de euros (ALF, 2018).

Figura 12 - Enquadramento Europeu do Factoring



Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

O gráfico acima, reflete o enquadramento europeu do factoring, onde Portugal tem registado desde 2015 uma tendência de crescimento que contraria o que se verifica na Europa, onde se tem assistido a uma variação negativa da taxa de crescimento do factoring.

### 2.7.3. A importância do Factoring para as PME em Portugal

As PME são o motor da economia nacional, representando uma fonte essencial de postos de trabalho, desenvolvimento do espírito empresarial e da inovação, tendo um papel crucial para fomentar a competitividade e o emprego. Em Portugal, representam a grande maioria do tecido empresarial e são fundamentais não só para a criação de emprego, mas também para o crescimento das exportações (Quintela, 2013). Como já vimos anteriormente, as PME representaram 99,9% do tecido empresarial do país, sendo as mesmas responsáveis por 57,9% do total de volume de negócios em Portugal (INE, 2016).

No entanto, as PME não dispõem dos instrumentos de financiamento necessários à obtenção de fundos, disponíveis para as grandes empresas, tais como a emissão de obrigações ou a abertura do capital, pelo que estas têm de encontrar soluções de financiamento que lhes permitam obterem os recursos necessários ao seu desenvolvimento (Almeida, 2014).

Como já foi referido anteriormente, o factoring é transversal a todos os setores de atividade, sendo que é nas PME que este produto tem maior penetração.

De acordo com o site da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF), no primeiro trimestre de 2018, o setor do financiamento especializado em Portugal voltou a crescer:

*“Neste período, o setor do Factoring manteve índices positivos, com as associadas da ALF a tomarem cerca de 5,8 mil milhões de euros em faturas, o que representa um aumento de 13%, em relação ao valor registado no período homólogo do ano passado. Esta aceleração expressiva deveu-se sobretudo à atividade internacional (importação e exportação), que per fez 1,1 mil milhões de euros e atingiu um crescimento homólogo de 21,3 por cento. Também o Factoring Doméstico aumentou, totalizando uma produção de 2,6 mil milhões de euros. (...) Estes dados mostram que, no primeiro trimestre de 2018, a taxa de penetração do Factoring atingiu uns expressivos 11,7 por cento do Produto Interno Bruto”.*

O desenvolvimento consistente e continuado do Factoring revela que o setor regista um crescimento sustentável, com o financiamento às PME a funcionar como principal impulsionador. As características intrínsecas do factoring, como por exemplo, a flexibilidade, a eficiência fiscal, a previsibilidade, o controlo de custos e uma maior liquidez associada à melhor gestão da tesouraria são claramente encaradas pelas empresas portuguesas como vantagens competitivas que só as soluções de financiamento especializado oferecem de forma integrada (ALF, 2018).

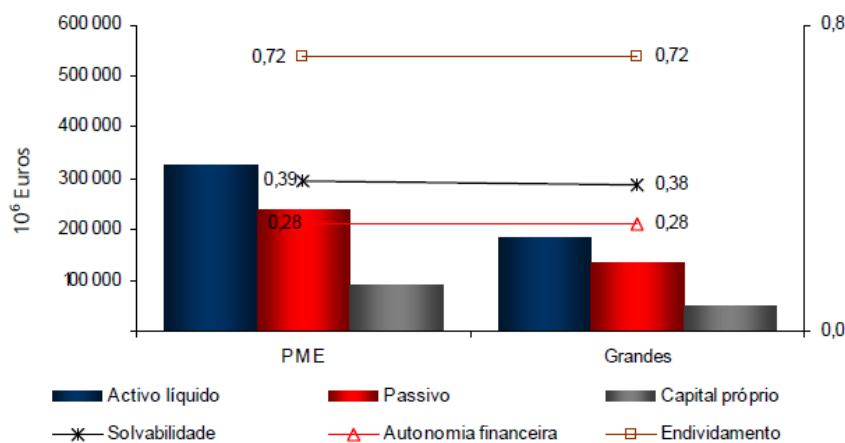
De acordo com as Recomendação da Comissão relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas, de 6 de maio de 2003:

*“A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.”*

A definição acima engloba as micro, as pequenas e as empresas de média dimensão. As pequenas empresas distinguem-se das médias por terem menos de 50 trabalhadores e um volume de negócios anual (ou ativo total líquido) que não exceda os 10 milhões de euros. As microempresas distinguem-se das pequenas por terem menos de 10 trabalhadores e

um volume de negócios anual (ou ativo total líquido) que não exceda os 2 milhões de euros (INE, 2008).

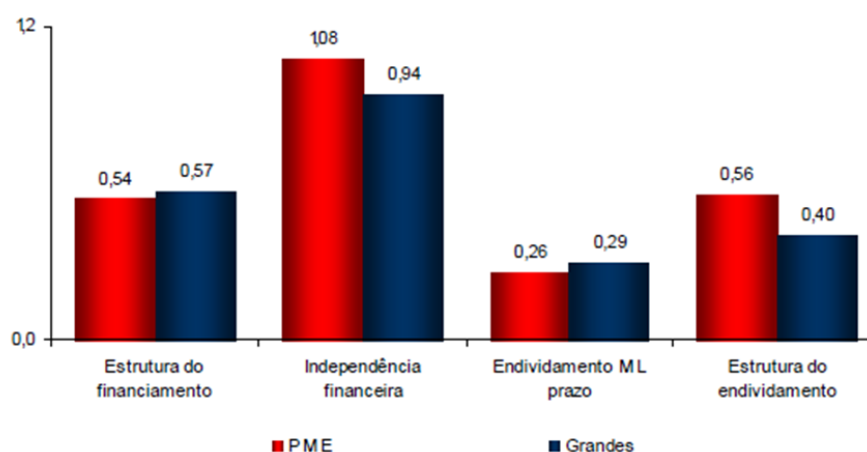
Figura 13 - Estrutura Financeira do tecido empresarial português em 2008



Fonte: INE

De acordo com o gráfico acima, que tem por base estudo realizado pelo INE em 2008, os capitais alheios constituíam a base do financiamento das sociedades, quer fossem elas PME ou grandes empresas. O rácio de endividamento de 0,72 refletia uma estrutura financeira em que os passivos constituíam mais de 2/3 das origens dos fundos utilizados para o financiamento das atividades das empresas. A utilização de recursos próprios, aquém dos 30%, revelava o elevado grau de dependência das sociedades face aos seus credores. As microempresas foram as que registaram os maiores rácios de solvabilidade (0,44) e de autonomia financeira (0,31), superiores aos das grandes empresas, o que poderá ser explicado pelos níveis de endividamento inferiores nas unidades de reduzida dimensão, tipicamente, com maiores dificuldades no acesso ao crédito (INE, 2008).

Figura 14 - Indicadores de Financiamento 2008



Fonte: INE

O mesmo estudo revela igualmente que, mais de metade da estrutura de financiamento das sociedades assentava em capitais permanentes (Figura 14). Ainda assim, face às PME, nas grandes empresas a proporção deste tipo de capitais assumiu um valor superior (0,57 face a 0,54), devido ao maior peso do endividamento de médio e longo prazo nestas empresas de maior dimensão (0,29 face a 0,26). Nas PME os capitais próprios superaram, ainda que ligeiramente, o endividamento de médio e longo prazo, revelador de uma relativa independência financeira, característica deste tipo de sociedades, habitualmente com maiores dificuldades de acesso a capitais alheios. Nas PME, a estrutura do endividamento assentou sobretudo em passivos de curto prazo que, em 2008, representavam 56% do total do seu passivo (INE, 2008).

## 2.8. Setor de atividade: Comércio por Grosso

Nos termos do artigo 142º do Código do IRC, as atividades económicas exercidas pelos sujeitos passivos de IRC têm que ser classificadas de acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas – CAE, do Instituto Nacional de Estatística, ou de acordo com os códigos mencionados em tabela de atividades aprovada por portaria do Ministro das Finanças, podendo uma empresa ter um ou mais códigos de atividade, de acordo com a atividade ou serviço prestado.

De acordo com Instituto Nacional de Estatística (2018), define no seu site como:

*“Comércio por grosso é a revenda (venda sem transformação) de mercadorias a retalhistas, e a consumidores industriais, comerciais, institucionais ou*

*profissionais ou a outros comerciantes por grosso; ou a intermediários que compram as mercadorias por conta destas pessoas ou entidades, ou que lhes vendem as mercadorias. Os principais tipos de atividade incluídos são as dos agentes do comércio por grosso, ou seja, grossistas que são titulares dos bens que comercializam, como revendedores, concessionários de produtos industriais, exportadores, importadores, cooperativas de aquisição, ramos e serviços de vendas (mas não lojas de venda a retalho), mantidos por unidades transformadoras ou extrativas à parte das respetivas fábricas ou minas, com o objetivo de comercializarem os respetivos produtos, não se limitando a aceitar encomendas que serão cumpridas por remessas diretas provenientes das fábricas ou minas. Incluem-se também corretores de mercadorias e de produtos, negociantes à comissão, agentes, compradores e cooperativas de comercialização de produtos. Os comerciantes por grosso com frequência realizam, fisicamente, operações tais como a grupagem, a escolha e a classificação de mercadorias em grandes quantidades, o fracionamento, a reembalagem e o engarrafamento, a redistribuição em quantidades menores, por exemplo, de medicamentos; a armazenagem, a refrigeração, a entrega e a instalação de mercadorias, a promoção de vendas a favor dos seus clientes e conceção de marcas”.*

O comércio por grosso encontra-se incluído na Secção G, designada por Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos, a qual se encontra repartida pelas divisões 45, 46 e 47.

*Figura 15 - Lista da secção G do CAE e suas divisões*

<b>Secção</b>	<b>Designação</b>	<b>Divisão</b>
<b>G</b>	<b>Comércio, manutenção e reparação, de veículos automóveis e motociclos</b>	<b>45</b>
<b>G</b>	<b>Comércio por grosso (inclui agentes), excepto de veículos automóveis e motociclos</b>	<b>46</b>
<b>G</b>	<b>Comércio a retalho, excepto de veículos automóveis e motociclos</b>	<b>47</b>

*Fonte: Autor*

Por se tratar de agentes de comércio por grosso, apenas serão referidas neste estudo as empresas cujo CAE se enquadre na divisão 46, a qual, por sua vez se encontra dividida pelas Classes abaixo indicadas.

Figura 16 - Lista das classes da divisão 46 do CAE

<b>Classe</b>	<b>Designação</b>
461	Agentes do comércio por grosso
462	Comércio por grosso de produtos agrícolas brutos e animais vivos
463	Comércio por grosso de produtos alimentares, bebidas e tabaco
464	Comércio por grosso de bens de consumo, excepto alimentares, bebidas e tabaco
465	Comércio por grosso de equipamento das tecnologias de informação e comunicação ( TIC)
466	Comércio por grosso de outras máquinas, equipamentos e suas partes
467	Comércio por grosso de combustíveis, metais, materiais de construção, ferragens e outros produtos n.e.
469	Comércio por grosso não especializado

Fonte: Autor

### 3. Enquadramento Macroeconómico

A queda do Lehman Brothers em setembro de 2008 é sobretudo um símbolo da crise económica financeira, no entanto, esta já tinha começado muito antes, tornando-se evidente desde o verão de 2007.

A desregulação financeira, derivados financeiros sobrevalorizados (apoiados pelas agências de 'rating'), créditos hipotecários de alto risco ('subprime') foram os principais ingredientes de uma crise que levou o banco central dos Estados Unidos a adotar juros baixos e a incentivar investimentos no setor imobiliário (Petinga, 2018).

O que começou como uma crise financeira, rapidamente se transformou numa crise económica à escala mundial e, a partir de 2010, a crise das dívidas soberanas levou mesmo a resgates à Grécia, Portugal, Irlanda e Chipre, enquanto que Espanha recebeu apoios para o setor financeiro, num total de quase 500 mil milhões de euros.

Como consequência desses resgates e ajudas externas, foram aplicadas nesses países políticas de austeridade, reformas do mercado laboral e reduzidos gastos com educação, saúde, pensões, etc. (Petinga, 2018).

*Figura 17 - A falência do Lehman Brothers*



*Fonte: pt.euronews.com*

Em Portugal, para além das medidas de austeridade impostas pelo governo, a crise foi caracterizada igualmente pela queda de alguns dos bancos nacionais, nomeadamente, o BPP, o BPN e o BES.

Durante os anos seguintes, a atividade económica mundial manteve o abrandamento observado nas economias avançadas e emergentes. Mantiveram-se as elevadas taxas de desemprego e de políticas de consolidação restritivas.

Em 2012, o PIB nacional decrescia, refletindo a manutenção de políticas orçamentais restritivas no âmbito do processo de ajustamento da economia nacional.

O processo de ajustamento gradual dos desequilíbrios macroeconómicos manteve-se nos anos seguintes, manifestando-se num quadro de crescimento moderado da atividade e do nível de preços, caracterizado também pela manutenção da capacidade de reduzir o endividamento externo (ASF, 2013).

Em 2015, já existe evidência de um crescimento robusto das exportações de bens e serviços, as quais registaram um aumento de 5,1%, a par do aumento da procura interna que aumentou 2,4% em termos reais, devido ao crescimento mais intenso das despesas de consumo final, uma vez que o investimento desacelerou.

No entanto, a evolução da procura interna continuava condicionada pelo ainda elevado nível de endividamento do setor privado e pelo processo de consolidação orçamental.

Em 2017 registou-se um crescimento económico positivo a nível global, à medida que o ciclo de recuperação económica iniciado em 2016 se continua a reforçar, impulsionado pela recuperação do investimento e do comércio, bem como pelas condições financeiras favoráveis. De acordo com os dados do Fundo Monetário Internacional (FMI), a economia mundial registou um crescimento de 3,6% em 2017, mais 0,4 pontos percentuais que no ano homólogo (ALF, 2017).

Ainda de acordo com dados do FMI, podemos constatar que, o crescimento da economia mundial em 2017 a um ritmo superior face a 2016, foi alcançado pela expansão das economias do G7 e da América Latina, não obstante o decréscimo da zona do Médio Oriente e do Norte de África (ALF, 2017). No entanto, a expectativa para 2018 e 2019 é de desaceleração no ritmo de crescimento das economias do G7 para 1,9% e 1,6%, respetivamente.

No que respeita à economia nacional, a mesma terminou o ano de 2017 com um crescimento de 2,7% de acordo com dados do INE. Este registo representa mais 1,2 pontos percentuais face ao ano anterior, sendo a procura interna a principal razão para esta evolução positiva.

Só no quarto trimestre de 2017, o PIB cresceu 2,4% em volume. Ainda assim, um pouco menos que no trimestre anterior, em que se registou um crescimento de 2,5% do PIB. Uma grande melhoria face às previsões iniciais do INE bem como do FMI e um resultado superior à média da UE 28 (ALF, 2017).

Para Mário Centeno, este crescimento do PIB trata-se de uma significativa aceleração da atividade económica com destaque para o investimento, afirmando o ministro das finanças que, o crescimento robusto do PIB acompanhou uma evolução sólida do mercado de trabalho (Petinga, 2018).

Ainda quanto ao PIB nacional, é expectável que em 2018 venha a crescer cerca de 2%, ficando ligeiramente abaixo da média da UE28.

No entanto, nem todas as opiniões partilham este otimismo, para o economista César das Neves, e referindo-se ao PIB, a recuperação sentida em 2017 é "bastante boa" quando comparada com a "desgraça anterior, verificada nos anos da troika (2010-2014), mas que deixa a desejar face a períodos anteriores.

Cumulativamente, e na opinião de Francisco Louçã, pese embora a recuperação económica verificada, o economista admite que existem riscos para o surgimento de uma nova crise, apontando entre eles a possibilidade de uma bolha financeira internacional, o aumento das dívidas públicas, aumento dos balanços dos bancos centrais, a redução dos preços, em função da longa recessão, bem como a não correspondência entre a disponibilização de liquidez e a disponibilidade para a concessão de crédito (Cardoso, 2018).

Figura 18 – Taxa de crescimento real do PIB

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Portugal	-4,03%	-1,13%	0,89%	1,82%	1,39%	2,52%
EU 28	-0,40%	0,30%	1,80%	2,30%	2,00%	2,40%

Fonte: INE, INE/BP, PORDATA (outubro 2017, atualização 2018-09-24) - Adaptado

## 4. Metodologia e dados

Neste capítulo, irão ser descritas e fundamentadas as opções metodológicas em que se baseia a investigação. Como já foi referido anteriormente, este estudo diferencia-se da maioria de outros anteriormente realizados, pelo método de pesquisa utilizado, uma vez que ao contrário dos primeiros, o presente estudo utilizou como método de investigação o método qualitativo.

A análise qualitativa surgiu inicialmente associada às ciências sociais como a Antropologia e Sociologia, no entanto, nos últimos 30 anos, o método qualitativo ganhou espaço em áreas como a Psicologia, a Educação e a Administração de Empresas (Neves, 1996).

A pesquisa qualitativa está relacionada com o levantamento de dados sobre as motivações de um grupo, preocupa-se em compreender e interpretar determinados comportamentos, a opinião e as expectativas dos indivíduos de uma população. Não procura obter resultados percentuais ou numéricos, mas percepções, por vezes imprevisíveis, que nos permitam tomar decisões corretas sobre uma determinada questão.

As entrevistas, são um dos recursos mais usados na pesquisa qualitativa, e constituem uma das estratégias dominantes para a recolha de dados ou podem ser utilizadas concomitantemente com outras estratégias, como por exemplo, a análise de documentos.

A investigação qualitativa recolhe os discursos completos dos inquiridos, para proceder à sua interpretação, analisando as relações de significado que se produzem em determinada cultura ou ideologia, não fazendo uso da representação estatística.

Quanto às entrevistas realizadas neste estudo, as mesmas foram conduzidas através de um guião pré-estabelecido, na qual o entrevistador seguiu um conjunto de questões previamente definidas, com o objetivo de orientar a realização das mesmas.

As entrevistas foram dirigidas a responsáveis e técnicos das áreas de factoring de instituições bancárias nacionais, assim como a representantes de associação representativa do setor, a Associação Portuguesa de Leasing e Factoring e Renting (ALF).

Este trabalho baseia-se, portanto, no estudo do conhecimento empírico das personalidades entrevistadas, as quais acumulam um know-how de mais de três décadas no negócio do factoring e acompanharam o crescimento desde produto de negócio especializado desde a década de 80 do século passado. Estes profissionais representaram instituições com o Banco Totta e Açores, a Heller Factoring Portugal, o Banco Popular Portugal, o Banco Santander Totta, entre outros, assim como a Associação Portuguesa de

Leasing e Factoring e Renting (ALF) pelo que a sua experiência, conhecimento e opiniões representam uma mais-valia para o estudo do tema apresentado neste estudo.

Paralelamente aos dados fornecidos pelos entrevistados, os quais refletem a sua opinião e saber adquiridos, foram incluídos dados estatísticos fornecidos através de dados publicados em relatórios e contas das empresas do setor, assim como outras publicações, os quais poderão corroborar as opiniões dos entrevistados.

#### **4.1. Estudo do Universo**

Este trabalho pretende determinar, qual a importância das PME como segmento de mercado para o factoring e em especial as empresas dedicadas ao comércio por grosso, as principais motivações na adesão ao factoring por parte das PME, as principais vantagens para as IF na adesão ao factoring por parte das empresas dedicadas ao comércio por grosso, o papel do factoring num acesso mais facilitado ao crédito por parte das PME e as perspetivas de crescimento deste negócio especializado e os desafios para o futuro.

Para tal, e tendo como universo as instituições ligadas ao factoring que faziam parte da Associação de Leasing, Factoring e Renting, assim como a própria ALF, foram auscultados diversos profissionais das áreas de factoring, alguns com funções de direção e chefia, outros responsáveis de produto e técnicos de forma a perceber qual a sua perceção sobre as questões levantadas.

Algumas das entrevistas foram presenciais, sendo outras realizadas através de entrevista escritas por questões de agenda dos entrevistados.

Como já foi referido anteriormente, das doze as instituições ligadas ao factoring que faziam parte da Associação de Leasing, Factoring e Renting no final de 2017, foram realizadas seis entrevistas a profissionais de três IF distintas e da associação que representa o setor.

Como já referimos anteriormente, a pesquisa qualitativa não procura obter resultados percentuais ou numéricos, mas perceções que nos permitam tomar decisões corretas sobre uma determinada questão, pelo que destacamos a opinião de Teresa Duarte quanto à representatividade das amostras numa pesquisa qualitativa:

*No modelo de investigação qualitativa, [...] os pressupostos teóricos vão sendo descobertos e formulados à medida que se dá a incursão no campo e que se vão analisando os dados. Mais do que testar teorias, procura-se descobrir novas teorias empiricamente enraizadas, [...] a seleção de casos não pode ser*

*antecipadamente planeada. De igual forma, não existe a escolha de um número predeterminado de casos; o principal instrumento de pesquisa é o próprio investigador; a generalização tem aqui um estatuto diferente, mais no sentido da replicação dos resultados noutros casos similares ou conjuntos de condições. (Duarte, 2009).*

## **4.2. Guião e entrevistas realizadas**

Para a realização das entrevistas, as quais foram realizadas entre novembro de 2017 e setembro de 2018, foi concebido um guião de onze questões as quais foram formuladas aos entrevistados:

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring?

(cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

4 - Qual o peso das PME na carteira de crédito do Factoring da IF/dos associados da ALF?

5 - E quanto as PME ligadas ao setor das empresas dedicadas ao comércio por grosso, qual a percentagem que representam na carteira de crédito da IF/dos associados da ALF?

(CAE: Divisão 46 – Classe 461 a 469)

6 – De acordo com dados da Informa D&B as empresas grossistas “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas

dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade na IF/nos associados da ALF?

(factoring doméstico; exportação; importação)

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

10 - “(...) *É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira*”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring?

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

Foram realizadas um total de seis entrevistas, com duração compreendida entre os 15 e os 60 minutos, a gestores séniores e responsáveis das áreas de Factoring de quatro entidades distintas, três instituições financeiras e a associação representativa do setor – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting.

Desta forma, por ordem cronológicas, as entrevistas realizadas foram as seguintes:

- a) Dr. Nelson Conceição, Gestor Sénior da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A., entrevista realizada em 13 dezembro;
- b) Dr. José Ferreira, Coordenador Executivo da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A., entrevista realizada em 14 de dezembro de 2017;

- c) Dr. Jorge Gaspar, Diretor da Área de Factoring & Confirming do Banco Santander Totta, S.A., entrevista realizada em 24 de agosto de 2018;
- d) Membro da Direção do Departamento de Marketing de Empresas – Área de Factoring de Instituição Financeira. O entrevistado solicitou que não fosse divulgada a sua identidade, bem como a da entidade bancária à qual pertence, entrevista realizada em 31 de agosto de 2018;
- e) Dr. Miguel Vassalo, membro da Direção da Área de Factoring & Confirming do Banco Santander Totta, S.A. entrevista realizada em 12 de setembro de 2018;
- f) Dr. Vitor Graça em representação da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF), entrevista realizada em 13 de setembro.

## **5. Análise dos resultados**

### **5.1. A importância das PME como segmento de mercado para o negócio do factoring**

Relativamente à questão colocada sobre qual o segmento de clientes considerados mais importante para este negócio, os entrevistados destacam o peso das grandes empresas e multinacionais no negócio do factoring, pela sua dimensão e sofisticação. No entanto, consideram que as PME assumem também um papel importante que tende a aumentar.

São igualmente unânimes em considerar estes três segmentos (grandes empresas, multinacionais e PME) como os mais interessantes sob o ponto de vista do risco de crédito, da gestão operativa e da rentabilidade.

Cumulativamente, Miguel Vassalo, membro da Direção da Área de Factoring & Confirming do Banco Santander Totta, S.A., refere que o factoring não é tão relevante no imediato para startups ou microempresas devido às especificidades, dimensão e desconhecimento do negócio e seu comportamento no mercado, o que não permite aos operadores formalizar algumas operações por desconhecimento dos fundamentos do negócio.

Estas opiniões são corroboradas com a resposta da ALF a esta questão, onde a associação que representa o setor, afirma que, o segmento de clientes que tem maior impacto no volume e dimensão das operações são as grandes empresas, incluindo multinacionais. No entanto, existe um peso muito significativo e cada vez maior das PME.

### **5.2. A importância do factoring para as PME**

Nas entrevistas realizadas, ficou patente a extrema importância do factoring para as PME, devido às vantagens e à simplificação da gestão de pagamentos e recebimentos. A instituição financeira é ainda um importante parceiro que permite imprimir certeza e celeridade na gestão da tesouraria. De acordo com a ALF, existem inclusive setores de atividade económica que dificilmente conseguiriam manter as suas operações se não recorressem ao Factoring, nomeadamente, os que têm prazos de recebimento muito dilatados.

Para José Ferreira, o factoring é o produto financeiro mais adequado para financiar o ciclo de exploração das PME, as quais define, por regra, como subcapitalizadas (o que ocorre quando uma sociedade tem um passivo excessivo frente ao seu capital, ou seja, quando há desproporção entre o capital e o seu endividamento decorrente de empréstimos

oriundos especialmente de sociedades do mesmo grupo económico), mas simultaneamente com grande dinamismo comercial e de crescimento do volume de negócios. Para o responsável do Banco Popular, o factoring é o produto que melhor se adapta ao crescimento do volume de negócios da empresa e do crédito que a empresa concede aos seus clientes, dotando a empresa dos meios financeiros necessários para pagar atempadamente a fornecedores, ajustando o financiamento de todo o ciclo de exploração, e melhorando a sua capacidade de negociação junto dos fornecedores.

Por outro lado, e de acordo com a opinião de Jorge Gaspar, responsável pelo Factoring do Banco Santander Totta, também para as PME exportadoras é reconhecida a importância do factoring, uma vez que a cobertura de risco de crédito constitui uma alavanca para o negócio na abertura de novos clientes em novos mercados, introduzindo uma segurança para potenciais situações de incobabilidade, permitindo trabalhar com uma estrutura de recursos e custos que se adapta à evolução do negócio respondendo de forma efetiva aos períodos de crescimento acelerado ou retração do negócio.

### **5.3. Principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring**

Os entrevistados referem que o principal motivo que leva as PME a recorrerem ao factoring são a gestão de cobranças, a cobertura do risco de crédito e o apoio de tesouraria que, dependendo dos setores, pode necessitar deste apoio para ser viável. A análise dos devedores e a vertente contabilística também são fatores muito apreciados pelas PME. No entanto, esses e outros motivos de decisão poderão depender da dimensão, tipologia do negócio, tipologia dos devedores e dos mercados.

A gestão das cobranças pode ser o motivo de recurso ao factoring para uma empresa que pretenda uma estrutura de pessoal e de custos reduzida, evitando assim custos fixos, e preferindo os custos variáveis.

Os prazos médios pagamento praticados pelos devedores nos setores em que se inserem podem ditar a necessidade de a empresa recorrer à antecipação de fundos para o equilíbrio de tesouraria. É por isso que a casuística da dimensão, negócio, devedores, mercado, dita o recurso ao factoring e o tipo de serviço a prestar pelo fator.

Perante o atual ciclo de crescimento económico com uma vertente exportadora crescente, a análise dos devedores e a cobertura de risco de crédito podem ser as principais motivações para o recurso ao factoring dado que a PME não tem nem a informação, nem o conhecimento, nem os meios necessários para efetuar uma análise risco do devedor.

#### **5.4. Peso das PME na carteira de crédito das instituições financeiras em Portugal**

O peso das PME nas carteiras de crédito das IF analisadas, tende a variar de acordo com o enfoque na captação de clientes por partes dessas IF. Assim, enquanto que o BNP Paribas possui uma carteira de crédito cujo segmento mais representativo são os grandes grupos económicos, com 65%, as PME são responsáveis por apenas 8,6% da sua carteira de crédito.

Noutros casos analisados, como o Banco Popular, as PME assumem um papel muito mais relevante, com 51%, sendo as grandes empresas responsáveis por 38% da carteira de crédito do banco recentemente integrado no Banco Santander Totta.

Estes dados vão ao encontro das opiniões recolhidas nas entrevistas realizadas onde se refere que, enquanto os grandes bancos internacionais têm uma maior apetência pelos grandes grupos económicos e multinacionais, os bancos nacionais encontram-se mais restringidos ao mercado interno, onde as PME representam 99% do tecido empresarial português.

#### **5.5. Representatividade das empresas dedicadas ao comércio por grosso nas carteiras de crédito das IF**

No que se refere à representatividade das empresas dedicadas ao comércio por grosso nas carteiras de crédito das IF analisadas, verificámos que, embora não sejam o setor mais representativo das carteiras de crédito analisadas, constituem um mercado importante para o factoring, devido aos elevados montantes que representam de compras a PME.

Na Eurofactor, por exemplo, a qual não facultou dados desagregados por classes, apesar da percentagem significativa da industria transformadora, a qual representa 80,2% da carteira de créditos tomados em 2017, o comércio por grosso e a retalho surge na segunda posição com 9,9% do total de créditos tomados, seguido do setor dos transportes e telecomunicações com 8,2%.

Também no Banco Popular, o qual apresenta uma carteira mais dispersa por setor de atividade, o comércio por grosso surge igualmente na segunda posição com 14,5%, logo atrás das industrias alimentares com 18,6% dos créditos tomados em 2017, surgindo em terceiro lugar a industria de bebidas com 5,7%.

No BNP Paribas o setor surge como o quinto setor com mais representatividade na carteira de créditos com 9,4%, sendo os setores com maior predominância as atividades de saúde humana com 25,1%, seguido do comércio a retalho com 17,4%, setor não especificado com 10,2% e da fabricação de veículos automóveis com 9,5%.

## **5.6. A importância das empresas dedicadas ao comércio por grosso para o factoring**

Não obstante a dificuldade acrescida em obter dados relativos a este setor de atividade, nas entrevistas realizadas obtivemos opiniões relevantes quando à mais-valia das empresas dedicadas ao comércio por grosso para o negócio do factoring.

É considerado por unanimidade uma interessante área de negócio, caracterizada por elevados volumes de negócios e com uma rotação relativamente rápida, embora com margens muito estreitas.

As empresas que operam em Portugal, neste setor, apresentam rácios económicos e financeiros relativamente sólidos, sendo um setor apetecível para o negócio do factoring.

Em resposta à nossa questão a ALF refere que dedicadas ao comércio por grosso são um importante setor para o factoring pois dispõe de uma multiplicidade quer de fornecedores quer de clientes, para além que os prazos de pagamento e recebimento que utilizam ou impõem são uma parte fulcral do negócio.

A associação considera ainda que as empresas dedicadas ao comércio por grosso não apresentam risco acrescido, pela grande variedade e diversidade de entidades envolvidas, o que ajuda a repartir o risco. É também um sector de grande dimensão que é trabalhado por várias factors em paralelo, cada uma com os seus limites e critérios de risco, pelo que, desde que devidamente acompanhado, não se afigura como um sector de particular risco.

Outros responsáveis entrevistados, consideram que a existência de riscos associados a este setor deriva principalmente dos acertos nas devoluções e eventuais compensações de saldos com empresas do mesmo grupo empresarial, o que leva a que as percentagens de antecipações de créditos nos contratos de factoring sejam reajustadas.

Por outro lado, e de acordo com Jorge Gaspar, responsável pela área de Factoring e Confirming do Banco Santander, tem-se verificado nos últimos anos, que algumas das maiores empresas dedicadas ao comércio por grosso têm dificultado ou mesmo recusado o pagamento ao factoring, optando por soluções de pagamento via confirming, utilizando

esta modalidade para darem uma alternativa de financiamento aos fornecedores sem necessidade de análise, aprovação e consumo de limite de crédito.

### **5.7. O contributo do factoring para um acesso ao crédito mais facilitado durante a crise financeira**

Inclusive durante as crises económicas e financeiras, as instituições crédito continuam a apresentar apetite de crédito para operações de risco comercial e de curto prazo, onde o factoring se insere.

Assim, as instituições de crédito podem continuar a desempenhar a sua função de financiadores e apoiantes da atividade económica e das empresas, com um produto financeiro adequado ao financiamento do seu ciclo de exploração como é o factoring.

Também Miguel Vassalo, refere que na ótica da concessão de crédito a clientes, o factoring, devido aos elevados níveis de colateralização, permitiu manter níveis de financiamento de curto prazo às PME com níveis semelhantes aos dos anos anteriores à crise.

Este quadro diretivo do Banco Santander Totta, acrescenta ainda que, do ponto de vista contabilístico, o factoring permitiu, devido à eficiência das operações “sem recurso”, registar essas disponibilidades de curto prazo sem ser em dívida, razão pela qual por vezes não são visíveis contabilisticamente.

De acordo com a ALF, não existiu um acesso ao crédito “mais facilitado” por parte do Factoring. De acordo com a associação que representa o setor, o que de facto existiu foi a alavancagem de um recurso que muitas vezes não é explorado, o volume de faturação das empresas, alicerçado em transações da economia real que aportam um aumento de segurança às operações.

Na sua resposta, a ALF refere ainda que o apoio do Factoring às PME permitiu a estas manter as suas operações a funcionar normalmente, ajudando a fazer face aos ajustamentos de tesouraria, e prosseguir a sua atividade comercial.

Cumulativamente, José Gaspar refere que, o facto de se gerir os recebimentos das vendas de um cliente através de uma operação de Factoring, introduz um conforto adicional uma vez que se conhece com detalhe a evolução da faturação, a qualidade dos devedores e o prazo de recebimento o que permite ao Aderente obter melhores condições e eventualmente financiamento adicional para investimentos.

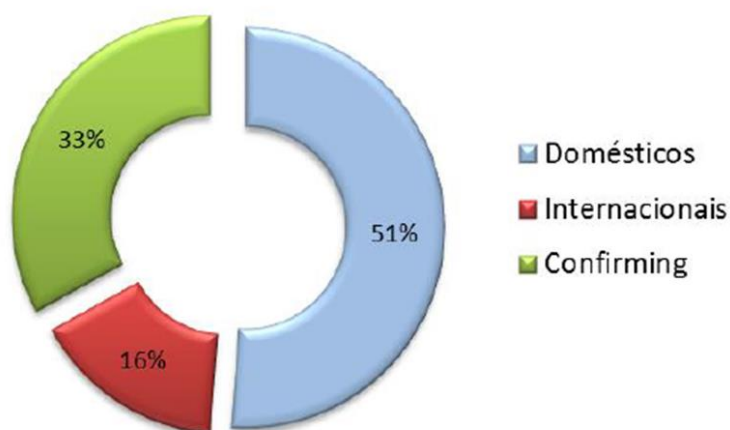
Face ao exposto, o responsável pelo factoring do Banco Santander Totta, considera que o Factoring é um contributo importante em particular nos períodos de crise.

## 5.8. Tipologia de crédito com maior representatividade

Relativamente à tipologia de crédito com maior representatividade, os dados recolhidos junto da ALF e outras IF corroboram as opiniões dos entrevistados.

A principal componente com cerca de metade dos créditos tomados é o factoring doméstico, onde os contratos sem recurso assumem maior expressão. Segue-se o Confirming com uma percentagem muito próxima do factoring doméstico e por fim o internacional, em que a esmagadora maioria é de exportação.

Figura 19 - Créditos tomados em 2017



Fonte: ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

Resultados quase idênticos são publicados pelo BNP Paribas, onde o factoring doméstico representava 51,2%, enquanto o factoring internacional representava apenas 15,8% dos créditos tomados em 2017.

Existem, no entanto, exceções à regra, como é o caso da Eurofactor que, de acordo com o seu relatório e contas, refere que em 2017 apenas 33,2% dos créditos tomados eram relativos a factoring doméstico, enquanto que o factoring de exportação representava 66,5% dos créditos tomados dessa instituição financeira.

## **5.9. Perspetivas de crescimento do factoring nos próximos anos**

Quanto à existência de perspetivas de crescimento do factoring, as opiniões obtidas são unânimes, considerando a totalidade dos entrevistados que existem perspetivas de crescimento e de forma consolidada, devido sobretudo à eficiência contabilística das operações do factoring no mercado nacional.

A ALF, associação que representa o setor, em resposta a esta questão, acrescentou ainda que, para além do bom desempenho do produto, diversos avanços tecnológicos têm permitido um alargamento da base das entidades que recorrem ao Factoring, nomeadamente, as PME.

Para Jorge Gaspar, responsável do Factoring e Confirming do Banco Santander Totta, o atual cenário de crescimento da economia Portuguesa traz uma preocupação e exigência acrescida na qualidade do serviço prestado aos clientes, o foco que as empresas estão a colocar no core do seu negócio, induz à contratação de serviços de cobrança, cobertura do risco, análise de novos devedores, limpeza de balanço, libertação de capital entre outros fatores críticos para a boa performance da gestão de uma empresa.

Por outro lado, José Ferreira, responsável pelo Factoring no Banco Popular, refere que esse crescimento se encontra sobretudo, dependente do desempenho económico das empresas, do aumento das exportações, e do investimento público, que têm vindo a apresentar um comportamento muito positivo.

## **5.10. O Factoring e a crise da banca em Portugal**

A questão colocada pretendia conhecer a opinião dos entrevistados quanto à forma como a crise bancária dos últimos anos afetou o negócio do factoring.

Para Miguel Vassalo, do Banco Santander Totta, a crise não teve qualquer impacto no negócio do factoring, afirmando mesmo o negócio registou um largo crescimento durante esse período.

Por outro lado, José Ferreira, clarifica que, o volume de crédito poderá ter sido afetado nos anos de crise, não por dificuldades acrescidas no acesso ao crédito, mas por uma redução no volume de crédito devido à contração da atividade económica, tendo, no entanto, revelado interessantes taxas de crescimento logo que a conjuntura económica melhorou.

No mesmo sentido, é a opinião da associação que representa o setor, que considera que existiu alguma retração, pese embora, a mesma não tenha sido sentida como em outras áreas de negócio.

Refere ainda que a crise veio impactar mais o factoring pela redução das transações na economia, ou seja, pela redução da oferta de créditos para tomar no mercado, do que propriamente por uma retração generalizada do sector.

### **5.11. Desafios para as empresas de factoring na próxima década**

Foram várias as perspetivas quanto ao futuro deste produto de crédito especializado. No entanto, existem claros pontos de convergência, nomeadamente na adaptação do produto às novas tecnologias digitais, na desmaterialização das operações de factoring, no foco no cliente e na satisfação das suas necessidades e na adequação do produto às novas regras prudenciais e sobretudo às normas internacionais de contabilidade (IFRS).

Há, no entanto, opiniões divergentes quanto aos desafios futuros, sustentados sobretudo no crescimento das fintech.

A ALF considera que o surgimento das fintech, que segundo a associação que representa o setor possuem, atualmente, uma regulação dúbia ou mesmo inexistente, poderão a médio-longo prazo representar uma forte concorrência às instituições financeiras.

Da mesma opinião partilha outro dos entrevistados, Miguel Vassalo, o qual considera que será necessário criar valor suficiente que permita as IF manter as quotas de mercado do produto sem as partilhar com as fintech.

Por outro lado, Jorge Gaspar considera que a entrada no mercado das fintech vão obrigar o sector a desenvolver soluções em parceria com estas entidades que serão um enorme desafio, mas também uma oportunidade que terá de ser aproveitada.

O responsável pela área de Factoring e Confirming do Banco Santander Totta, refere ainda que, tratando-se o factoring de um sector com um elevado nível de especialização é importante continuar a desenvolver soluções diferenciadas e cada vez mais a uma escala global que permita antecipar tendências e oportunidades de negócio.

Cumulativamente, José Ferreira, concorda com a criação de parcerias com as fintech e outras plataformas eletrónicas que permitam o financiamento às entidades que operam nestas plataformas digitais, assim como o aprofundamento, divulgação, e gestão das novas

oportunidades de negócio no supply chain finance, que trata da ligação entre empresa e seus fornecedores para produzir e distribuir um produto específico, e a sua massificação.

## 6. Conclusões

Como já foi anteriormente referido, o presente trabalho, procurou aferir o papel do factoring no financiamento das PME, na perspetiva do financiador, nomeadamente, conhecer qual a importância das PME como segmento de mercado para o factoring, as principais motivações na adesão ao factoring, as principais vantagens para as instituições financeiras na adesão ao factoring por parte das PME, o papel do factoring num acesso mais facilitado ao crédito e as perspetivas de crescimento deste negócio especializado, assim como os desafios para o futuro.

Desta forma, os resultados obtidos através da pesquisa e das entrevistas realizadas a quadros superiores de algumas das empresas de crédito especializado mais relevantes do mercado nacional, realçam que, a importância do financiamento às PME, reside no fato destas serem a esmagadora maioria das empresas que compõem o tecido empresarial português, representarem mais de 50% do financiamento concedido, e terem vindo a procurar, cada vez mais nos últimos anos, este crédito especializado. Prova disso foram os números relativos aos últimos anos, onde é possível confirmar a importância crescente do produto face ao PIB nacional onde, em 2017 registou um valor total de créditos tomados com 27.008 milhões de euros, representando 14,2% do PIB nacional.

Outra das conclusões extraídas dos dados estatísticos analisados, revela que o peso das PME nas carteiras de crédito das instituições financeiras analisadas, tende a variar de acordo com o enfoque na captação de clientes por partes daquelas. Assim, enquanto os grandes bancos internacionais têm uma maior apetência pelos grandes grupos económicos e multinacionais, os bancos nacionais encontram-se mais restringidos ao mercado interno, onde as PME representam 99% do tecido empresarial português.

O factoring é uma ferramenta de extrema importância para as PME face às vantagens e à simplificação da gestão de pagamentos e recebimentos, de tal forma que alguns setores de setores de atividade dificilmente conseguiriam manter as suas operações se não recorressem a este crédito especializado, nomeadamente, os que têm prazos de recebimento muito dilatados, sendo em muitos casos, a única opção de financiamento das PME por não possuírem o necessário nível de ativos fixos como colateral para a obtenção de outras linhas de crédito.

Na pesquisa levada a cabo, ficou patente que os principais motivos que levam as PME a recorrerem ao factoring são a gestão de cobranças, a cobertura do risco de crédito e o apoio de tesouraria que, como já foi referido e dependendo dos setores, pode necessitar

deste apoio para ser viável. A análise dos devedores e a vertente contabilística também são fatores muito apreciados pelas PME.

Face à informação analisada, podemos concluir que o factoring é um tipo de financiamento de curto prazo, que permitem resolver problemas imediatos de tesouraria, reduzir riscos de insolvência e de risco de crédito.

Debruçando a nossa análise sobre a representatividade das empresas dedicadas ao comércio por grosso nas carteiras de crédito das instituições de crédito analisadas, verificámos que, embora não sejam o setor mais representativo das carteiras de crédito analisadas, constituem um importante mercado para o factoring, devido aos elevados montantes que representam de compras a PME.

Porém, é referida a existência de riscos acrescidos relativos a este setor, derivados principalmente dos acertos nas devoluções e eventuais compensações de saldos, o que leva a que as percentagens de antecipações de créditos nos contratos de factoring sejam reajustadas.

Desde o início da crise financeira em 2007 que se assistiu a uma redução significativa da disponibilidade do financiamento para as empresas e para a economia em geral.

No entanto, da análise das opiniões recolhidas, conclui-se que, mesmo durante períodos de crises económicas e financeiras, as instituições de crédito podem continuar a apoiar a atividade económica das empresas com um produto financeiro adequado ao financiamento do seu ciclo de exploração como é o factoring, o qual permite às empresas manter as suas operações a funcionar normalmente, ajudando a fazer face aos ajustamentos de tesouraria, e prosseguir a sua atividade comercial.

As opiniões recolhidas consideram que a crise não teve impacto no negócio do factoring. No entanto, o volume de crédito poderá ter sido afetado nesses anos, não por dificuldades acrescidas no acesso ao crédito, mas por uma redução no volume de crédito devido à contração da atividade económica, tendo, no entanto, revelado interessantes taxas de crescimento logo que a conjuntura económica melhorou.

Face ao exposto e analisadas as opiniões recolhidas, podemos concluir que o factoring é um produto de financiamento de curto prazo que apresenta perspectivas de crescimento de forma consolidada nos próximos anos, devido sobretudo à eficiência contabilística das operações no mercado nacional, assim como consequência de diversos avanços tecnológicos que têm permitido um alargamento da base das entidades que recorrem ao mesmo.

É fundamental a adaptação do produto às novas tecnologias digitais, a desmaterialização das operações, o foco no cliente e na satisfação das suas necessidades e a adequação do produto às novas regras prudenciais.

Há, no entanto, desafios sustentados sobretudo no crescimento das fintech cujo setor possui, atualmente, uma regulação dúbia ou mesmo inexistente e que poderão a médio-longo prazo representar uma forte concorrência às instituições financeiras na comercialização do produto.

Por último, e não obstante o método de pesquisa adotado para desenvolver este trabalho ter sido o método qualitativo, com o qual se procurou conhecer, compreender e interpretar as opiniões e expectativas dos entrevistados, o número de entrevistas realizadas e respetivos resultados obtidos, poderão não traduzir a fiabilidade que uma taxa de resposta mais elevada poderia trazer. Sendo o estudo realizado muito mais enriquecedor caso incluísse as doze instituições que fazem parte da Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF) na área do Factoring.

## 7. Bibliografia

Albuquerque, A. D. (2013). *Existem dois tipos de empresas: as com boas práticas e as que condenamos*. Gestão, Recuperação de Créditos e Factoring. Diário Económico, VI.

Alexandre, P. M. (2004). *Contribuição para o estudo das motivações e estratégias de atuação da banca espanhola de média dimensão em Portugal*. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão.

Almeida, R. M. (2014). *O leasing e o factoring no financiamento das PME: dificuldades e restrições*. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão.

Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, 2013. Consultado em 16/02/2019, disponível em: [https://www.asf.com.pt/NR/rdonlyres/6112490B-D236-4969-A709-7DCEEA3870E5/0/ISPRSSFP\\_2013\\_Cap1.pdf](https://www.asf.com.pt/NR/rdonlyres/6112490B-D236-4969-A709-7DCEEA3870E5/0/ISPRSSFP_2013_Cap1.pdf)

Banerjee, P. K. (2003). *Global factoring business: trend and performance*. Finance India, Bangladesh, Vol. 17, n.º 4.

Bickers, M. (1994). *Factoring in the UK (2nd ed.)*. London: Department of Trade Industry. Her Majesty's Stationery Office.

Braga, R.; Nossa, V.; Marques, J. (2004). Uma proposta para a análise integrada da liquidez e rentabilidade das empresas. *Revista Contabilidade & Finanças, edição especial*, 2004 junho, 51-64.

Bernardo, D. G. (2015). *Instrumentos de Financiamento para a PME. 2015*. Dissertação de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial. Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão.

Cardador, H. (2007). *Determinantes na opção da adesão ao Factoring em Portugal – Um estudo empírico*. Dissertação de Mestrado, Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão.

Cardoso, M. (2018). César das Neves e Louçã admitem risco de uma nova crise. *Jornal de Negócios*. Consultado em 13/10/2018, disponível em <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/detalhe/cesar-das-neves-e-louca-admitem-risco-de-uma-nova-crise>

Carvalho, S. A. (2007). *O Contrato de factoring: na sua prática negocial e sua natureza jurídica*. Dissertação de Mestrado, Universidade Católica do Porto.

Comissão Europeia (2013). SMEs' Access to Finance survey (SAFE) - Analytical Report.

Cordeiro, A. M. (1994). *Da Cessão Financeira (Factoring)*. Lisboa: Lex – Edições Jurídicas.

Detamore-Rodman, C. (2007). *That's a Fact*. *Entrepreneur*, 35(4), 65–68. Consultado em 01/05/2018, disponível em <https://www.entrepreneur.com/article/175814>

Decreto-Lei n.º 171/95. D.R. n.º 164, Série I-A de 1995-07-18.

Dias, D. F. (2012). *Relação entre prazos médios de pagamento e a importância do factoring*. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa - Instituto Superior de Economia e Gestão.

Dias, C. (2014). *Modelo Operacional de uma Instituição de Crédito Especializado. O caso do BNP Paribas Fator*. Trabalho Final na modalidade de Relatório de Estágio. Universidade Católica Portuguesa.

Duarte, T. (2009). Possibilidade da investigação a 3: reflexões sobre triangulação (metodológica). *CIED e-working paper*, 60, 7-8.

Gilberto M., Belton, V. & Lima, M. (2003). *Supporting factoring transactions in Brazil using Reasoning Maps: a language-based DSS for evaluating accounts receivable*. Decision Support Systems in Emerging Economies, Vol.42.

Godinho, S. (2016). *A Importância do Factoring e Confirming para as PME*. Dissertação de Mestrado. Instituto Universitário de Lisboa – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.

Gomes, P. (2011). *Fenómenos de Ciclicidade nas Dinâmicas de Crescimento do Leasing e do Factoring*. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Economia e Gestão.

Gonçalves, A. C. (2016). *O contrato de factoring: caracterização, regime jurídico e análise de questões práticas*. Dissertação de Mestrado. Instituto Politécnico de Leiria – Escola Superior de Tecnologia e Gestão.

González, J. A. (2012). *Código Civil Anotado - Vol. II - Direito das Obrigações*. Quid Juris.

Guillamón, J. R. (1977). *El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español*. Editorial Revista de Derecho Privado.

Hillyer, W. H. (1941). *Origin of factoring*. (pp. 9-10) Londres: Barron´s.

Informa - Dun & Bradstreet (2018). *Como pagam as empresas em Portugal. Conferência – Empresas mais Fortes*, realizada em 22 maio 2018.

Ivanovic, S., Baresa, S., & Sinisa, B. (2011). *Factoring: Alternative Model Of Financing*. *University of Tourism and Management, Skopje, Macedonia. Journal of Economics*, 2(2), 189–206.

Instituto Nacional de Estatística (2010). *Empresas em Portugal – 2008*. Consultado em 25/05/2018, disponível em: <http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid>

=ine\_publicacoes&PUBLICACOESpub\_boui=87680294&PUBLICACOESstema=55579&PUBLICACOESmodo=2

Klapper L. (2004), *The Role of Reverse Factoring. Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises*. Development Research Group, World Bank.

Klapper, L. (2006). *The role of factoring for financing small and medium enterprises*. Journal of Banking & Finance, 30(11), 3111–3130.

Lange, D. (1933). Waiting for relief checks during Great depression. *Wikipedia*. Consultado em 31/05/2018, disponível em [https://pt.wikipedia.org/wiki/Grande\\_Depress%C3%A3o#/media/File:Waiting\\_for\\_relief\\_checks\\_during\\_Great\\_depression.jpg](https://pt.wikipedia.org/wiki/Grande_Depress%C3%A3o#/media/File:Waiting_for_relief_checks_during_Great_depression.jpg)

Laura, G. V. (2010). International Factoring - A Viable Financing Solution For Firms. *Young Economists Journal / Revista Tinerilor Economisti*, 8(14), 27–34.

Leite, L. L. (2005). *Factoring no Brasil*. São Paulo: Atlas, 10ª Edição.

Marinha de Guerra Portuguesa, blogspot. (2015). *Feitorias Portuguesas na África*. Consultado em 31/05/2018, disponível em <http://marinhadeguerraportuguesa.blogspot.com/2015/09/feitorias-portuguesas.html>

Neves, J. (1996). Pesquisa Qualitativa – Características, usos e possibilidades. *Caderno de Pesquisas em Administração*, 1(3). São Paulo.

Nunes, M. (2009). *Equilíbrio Financeiro*. Dissertação de Mestrado em Finanças. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.

Petinga, T. (2018). Economia voltou a crescer em 2017: 2,7%, o valor mais alto desde 2000. *Observador*. Consultado em 13/10/2018, disponível em <https://observador.pt/2018/02/14/economia-voltou-a-crescer-em-2017-27-o-valor-mais-alto-desde-2000>

Petinga, T. (2018). De Wall Street a Lisboa. Como a crise de 2008 atravessou o Atlântico. Sapo. Consultado em 16/02/2019, disponível em <https://24.sapo.pt/economia/artigos/de-wall-street-a-lisboa-como-a-crise-de-2008-atravessou-o-atlantico>

Pinheiro, D. (2017). *A sustentabilidade financeira das PME face aos desafios de financiamento*. Dissertação de Mestrado. Universidade de Aveiro.

Quintela, P. (2013). A sustentabilidade financeira das PME face aos desafios de financiamento. *Jornal Público*. Consultado em 13/10/2018, disponível em <http://www.publico.pt/opiniao/jornal/a-sustentabilidade-financeira-das-pme-face-aos-desafios-de-financiamento-27364604>

Rizzardo, A. (1997). *Factoring*. São Paulo: Revista dos Tribunais.

Rocha, R. A. (2008). *A decisão de financiamento empresarial: Aspectos a ponderar*. Universidade Jean Piaget de Cabo Verde.

Salamacha, C. (2004). O factoring como instrumento de auxílio às pequenas e médias empresas. *Revista dos Tribunais*, 93 (822), 79-105.

Santana, J. (1995). *O Contrato de Factoring - Sua Caracterização e Relações Fator – Aderente*. Lisboa: Cosmos.

Silva, A.C. (2009). A importância económica do factoring. *Revista TOC*, 112, 51-55.

Silva, F. V. G., Pereira, J. M. E., Rodrigues, L., L. (2006). *Contabilidade das sociedades*. Lisboa: Plátano Editora.

Silva, J. (2010). *Produtos de Crédito Genéricos com especial relevo o factoring e confirming*. Dissertação em Mestrado de Economia. Universidade Lusíada de Lisboa. Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa.

Suarez, C. A. (2015). *Contrato factoring como una opción de negociación*. Ensayo para optar al título de especialista en alta gerência. Universidad Militar Nueva Granada - Facultad de Ciencias Economicas.

Summers, B.; Wilson, N. (2000). Trade Credit Management and the Decision to Use Factoring: An Empirical Study, *Journal of Business Finance & Accounting*, 27, 37-67.

Tasić, N. e Valev. N. (2010). The Provision of Long-term Financing in the Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 38(2). 160-172.

Uva, J. D. (1991). *Factoring um instrumento de gestão*. Lisboa: Texto Editora.

Vasconcelos, L. M. (1999). *Dos Contratos de Cessão Financeira (Factoring)*. Coimbra: Coimbra Editora.

Vasconcelos, L. M. (2003). O Contrato de Cessão Financeira (Factoring) no Comércio Internacional. In Estudos em homenagem ao Professor Doutor Jorge Ribeiro de Faria (pp. 403–445). Coimbra: Coimbra Editora.

Vaz, T. (1987). *O contrato de factoring*. Lisboa.

Wald, A. (1991). *Curso de direito civil*. São Paulo: Revista dos Tribunais.

## Anexos

## **Anexo 1 – Entrevista realizada ao Dr. José Ferreira, Coordenador Executivo da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A.**

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

*R - Os segmentos mais importantes para o crescimento do Factoring são as Grandes Empresas e as PME, com negócios muito interessantes sob o ponto de vista do risco de crédito, da gestão operativa e da rentabilidade. De facto, são a tipologia de empresas com maior dinamismo de crescimento, onde surgem oportunidades de negócio muito interessantes.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - Considero que o factoring é o produto financeiro mais adequado para financiar o ciclo de exploração das PME. As PME regra geral caracterizam-se por alguma subcapitalização mas simultaneamente por grande dinamismo comercial e de crescimento do volume de negócios. O factoring é o produto que mais rapidamente acompanha e melhor se adapta ao crescimento do volume de negócios da empresa e do crédito que a empresa concede aos seus clientes. O factoring dota a empresa dos meios financeiros necessários para pagar atempadamente a fornecedores, ajustando o financiamento de todo o ciclo de exploração, e melhorando a sua capacidade de negociação junto dos fornecedores.*

*O factoring permite ainda libertar plafonds de crédito da empresa junto do sistema bancário e financeiro para outro tipo de operações de médio longo prazo, designadamente o financiamento ao investimento.*

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring?

(cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - As PME recorrem por diferentes motivos ao factoring, dependendo da sua dimensão, tipologia de negócio, tipologia de Devedores e de mercados.*

*Para uma PME exportadora, a cobertura de risco do Devedor pode a principal motivação para o recurso ao factoring dado que a PME não tem nem a informação, nem o conhecimento, nem os meios necessários para efetuar uma análise risco do Devedor.*

*A gestão das cobranças pode ser o motivo de recurso ao factoring para uma empresa que pretenda uma estrutura de pessoal e de custos reduzida, evitando assim custos fixos, e preferindo os custos variáveis.*

*Os prazos médios de pagamento praticados pelos Devedores nos sectores em que se inserem podem ditar a necessidade de a empresa recorrer à antecipação de fundos para o equilíbrio de tesouraria.*

*É por isso que a casuística da dimensão, negócio, devedores, mercado, dita o recurso ao factoring e o tipo de serviço a prestar pela Factor.*

4 – De acordo com dados da Informa D&B, as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

*R - A Grande Distribuição representa uma interessante área de negócio onde os nossos Aderentes operam e que se caracteriza genericamente pelo cumprimento dos prazos pagamento acordados. Gera um elevado volume de negócios, com rotação relativamente rápida.*

*As empresas que operam na Grande Distribuição em Portugal apresentam rácios económicos e financeiros relativamente sólidos, pelo que é um sector apetecível para o negócio de factoring, onde temos forte presença, e gostaríamos de dinamizar.*

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - Durante crises económicas e financeiras, as instituições crédito continuam a apresentar apetite de crédito para operações de risco tipo comercial e de curto prazo, onde o factoring se insere.*

*O factoring nestes períodos permite às instituições crédito continuarem a desempenhar a sua função de financiadores e apoiantes da atividade económica e das empresas, com um produto financeiro adequado ao financiamento do seu ciclo de exploração.*

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade no Popular?

*(factoring doméstico; exportação; importação)*

*R - Factoring doméstico.*

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - Sim continua a haver margem crescimento. Apesar de na última década a % penetração no PIB ter apresentado um ligeiro crescimento de 12% para 14%, existem vários países europeus de dimensão semelhante a Portugal, onde se verificam taxas penetração superiores. Para tal depende do desempenho económico das empresas, do aumento das exportações, e do investimento publico, que têm vindo a apresentar um comportamento muito positivo.*

10 - “(...) É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring no Popular?

*R - O factoring é um produto interessante para as instituições financeiras, sob o ponto de vista comercial, de risco, e de rentabilidade.*

*O negócio de factoring durante os anos de crise económica do país foi afetado principalmente no volume de crédito devido à contração da atividade económica, tendo revelado interessantes taxas de crescimento logo que a conjuntura económica melhorou.*

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - Em minha opinião, os principais desafios à atividade de factoring serão: a) a desmaterialização das operações de factoring; b) investimento na eficiência operativa e informática; b) aprofundamento, divulgação, e gestão das novas oportunidades de negócio*

*no supply chain finance e a sua massificação; c) a parceria com as fintech e outras plataformas eletrónicas que permitam o financiamento às entidades que nelas operam.*

## **Anexo 2 – Entrevista realizada ao Dr. Miguel Vassalo, membro da Direção da Área de Factoring & Confirming do Banco Santander Totta, S.A.**

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

*R - É mais relevante para empresas domésticas ou internacionais e não tão relevante no imediato para startups ou microempresas devido às especificidades, dimensão e desconhecimento do negócio e seu comportamento no mercado que não permite aos operadores formalizar algumas operações por desconhecimento dos fundamentos do negócio. Trata-se de um tema em estudo nos casos acima indicados para o qual é previsível que existam soluções no curto prazo que dê resposta à elevada procura.*

*Tem, no entanto, uma trajetória de crescimento associada à maior penetração no sector das PME com taxas de crescimento sustentadas nos pós crise.*

*A penetração do Factoring na economia Portuguesa é crescente representando no ano transato 14,2% do PIB. Este indicador é de facto a evidência clara da penetração do Factoring na economia e a sua transversalidade a todos os sectores da Economia.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - O Factoring é um produto de extrema importância nas PME devido aos serviços associados ao produto e à eficiência contabilística do modelo, nomeadamente porque:*

*Inclui uma gestão ativa da tesouraria que consiste na aquisição de ativos dos clientes (PME) sobre os seus Devedores (devedores das faturas).*

*É muito eficiente na gestão de tesouraria através da antecipação do recebimento antecipado dos pagamentos das PME sobre os seus clientes que inclui vantagens como a previsibilidade da tesouraria.*

*Disponibiliza serviços associados como a gestão e outsourcing das cobranças efetuada por uma entidade especializada e a análise e assunção de risco de crédito sobre os devedores das faturas.*

*Permite às PME uma tesouraria mais flexível e previsível, a libertação de recursos afetos às cobranças e a eventual assunção de riscos de crédito dos Devedores.*

*Em suma permite às PME: atenuar défices de tesouraria nas empresas que concedem condições de pagamento a prazo aos seus clientes; empresas que necessitam de informação objetiva e atempada sobre os seus clientes, em termos de crédito, cobranças, assunção de risco, etc.; empresas que pretendam melhorar os seus rácios de estrutura económico-financeira e obter um modelo de gestão eficiente de tesouraria; empresas que pretendam uma estrutura leve em termos de custos através da contratação de serviços especializados de cobrança e assunção de risco devedor.*

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring? (cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - As principais razões para as empresas recorrerem ao factoring são: disciplinar a carteira de clientes em termos de modelo de gestão; encurtar prazos de recebimentos através de uma gestão profissional de cobranças; mitigar e gerir condições de pagamento muito dilatadas; reforçar garantias; diversificar as suas fontes de financiamento; focar atenção no negocio e subcontratar as cobranças numa entidade especializada.*

4 - Qual o peso das PME na carteira de crédito do Factoring do Santander?

*R - Não posso responder sobre este tema devido a regras internas*

5 - E quanto as PME ligadas dedicadas ao comércio por grosso, qual a percentagem que representam na carteira de crédito do Santander?

*R - Idem. Quanto ao valor de carteira.*

*São, no entanto, entidades relevantes nas operações de factoring, devido ao elevado montante que representam de compras a PME.*

6 – De acordo com dados da Informa D&B as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

*R - Sim, são dos principais parceiros pelas razões acima descritas.*

*Tal como todas as empresas, são alvo de avaliação de risco prévio. O sector na sua generalidade é apetecível, mas carece de análise casuística.*

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - Foi um produto importante e relevante sendo a razão dessa importância devido a dois fatores principais:*

*1º - Na ótica da concessão de crédito a clientes, devido aos elevados níveis de colateralização permitiu manter níveis de financiamento de curto prazo às PME com níveis semelhantes aos dos anos de pré-crise.*

*Permitiu ainda devido á eficiência das operações Sem Recurso registar essas disponibilidades de Curto Prazo sem ser em dívida, razão pela qual por vezes não são visíveis contabilisticamente.*

*2º - Um dos fatores relevantes da Crise acima referida foi a liquidez de mercado. Ora as operações de Factoring tiveram um papel muito relevante no financiamento ás PME devido á natureza das operações. Se por um lado existiam saída de fundos pela via das antecipações, por outro existem as cobranças aos devedores que geravam liquidez nas contas dos Bancos.*

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade no Santander?  
(factoring doméstico; exportação; importação)

*R - Por ordem: Factoring Doméstico, Factoring de Exportação e Factoring de Importação*

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - Sim e de forma consolidada devido sobretudo á eficiência contabilística das operações de factoring.*

*A tendência é que cada vez maior das empresas em recorrer a este tipo de apoio financeiro devido aos factos acima e também á maior interação entre negocio e financiador.*

10 - “(...) É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring no Santander?

*R - Não teve impacto. Pelo contrario, o Santander cresceu largamente durante esse período.*

*Atenção que a frase antes proferida não deve ser colada a qualquer especialidade ou especificidade que cole o Factoring a empresas, sectores os períodos de tempo de mau desempenho financeiro.*

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - Adequar os sistemas e modelo de negocio á digitalização da economia.*

*Criar valor suficiente que permita manter as quotas sem as partilhar com as FinTech.*

*Adequar o Produto ás novas regras prudenciais e sobretudo das IFRS.*

### **Anexo 3 – Entrevista realizada a membro da Direção do Departamento de Marketing de Empresas – Área de Factoring de Instituição Financeira**

O entrevistado solicitou que a não fosse divulgada a sua identidade, bem como a da entidade bancária.

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

*R - Todos os segmentos são importantes para o negócio do factoring. No entanto, para as grandes empresas o leque de oferta de produtos é muito superior àqueles que estão à disposição das PME, pelo que o factoring surge como um produto que tem vindo a ter um incremento especial neste segmento de mercado, sobretudo no controlo do risco, onde os bancos funcionam como fator agregador.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - É um produto muito importante para as PME, sendo muito interessante em termos de tesouraria, porque baixa o risco de incumprimento. É igualmente um produto muito estruturante para as PME exportadoras, considerando as coberturas de risco associadas ao produto.*

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring?

(cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - Como referido anteriormente, a análise dos devedores na redução do risco de tesouraria e a cobertura de risco, tanto no mercado interno como nos mercados externos.*

4 - Qual o peso das PME na carteira de crédito do Factoring do Banco?

*R - É natural que grandes bancos com vocação internacional tenham mais apetência para grandes empresas, multinacionais ou grandes grupos económicos, enquanto que os bancos nacionais, pelas limitações do mercado interno, apresentem carteiras de crédito mais versadas nas PME.*

5 - E quanto as PME ligadas ao comércio por grosso, qual a percentagem que representam na carteira de crédito do Banco?

*R - Esta questão só poderá ser respondida de forma institucional, pelo que não poderei ser eu a responder à mesma, pelo que sugiro que encaminhe esta e outras questões semelhantes para a área de comunicação do banco para que lhe seja proporcionada a resposta institucional de que necessita.*

6 – De acordo com dados da Informa D&B as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

(Não formalizada pelas razões anteriormente invocadas pelo entrevistado)

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - Como consequência da crise económica, houve necessidade das instituições financeiras reforçarem os seus rácios de capital e isso trouxe alguns entraves na atribuição de crédito. No entanto, esses entraves estão hoje ultrapassados.*

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade no Banco?

(factoring doméstico; exportação; importação)

(Não formalizada pelas razões anteriormente invocadas pelo entrevistado)

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - Considero que existe margem para crescimento, passando o mesmo por adequar a oferta às necessidades dos clientes.*

*Pese embora o factoring ser um produto com um elevado nível de sofisticação, o que por vezes é inimigo do seu crescimento, a taxa de penetração do produto em Portugal é superior à média Europeia, muito por causa das empresas nacionais serem as que pior pagam, ou seja, com mais atrasos, motivo pelo qual este produto se torne apetecível.*

10 - “(...) *É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira*”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring no Banco?

(Não formalizada pelas razões anteriormente invocadas pelo entrevistado)

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - Como referido anteriormente, os desafios passam por adequar a oferta às necessidades dos clientes. Sendo o factoring um produto “à medida” é possível moldar o produto às características de cada cliente de forma a corresponder às suas necessidades.*

## **Anexo 4 – Entrevista realizada ao Dr. Nelson Conceição, Gestor Sénior da Unidade de Factoring do Banco Popular Portugal, S.A.**

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

*R - Regra geral o Factoring dirige-se ao universo de empresas, detentoras de uma carteira de clientes razoavelmente estabilizada, de um bom produto e/ou serviço, organização administrativa, carteira de recebimentos diferida no tempo (concede crédito a clientes) e/ou com necessidade de financiar o seu ciclo de tesouraria. Por exemplo: o segmento internacional, composto essencialmente por empresas exportadoras; o segmento de grandes empresas e multinacionais, fornecedores de grandes superfícies, que utilizam com maior frequência o factoring com recurso; o segmento de construção e obras públicas, maior utilizador das operações de “desconto pontual de faturas” sobre a Administração Central e Local; fornecedores de serviços de saúde e Estado; etc.*

*Podemos assim “in fine” concluir que hoje em dia o Factoring é um produto transversal a todos os setores de atividade, apresentando-se assim como um produto “maduro” no mercado.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - Questão pertinente, e que se pode responder enumerando as vantagens do recurso a Factoring:*

- Redução de custos fixos, pela diminuição das cargas administrativas, tornando-os em custos variáveis com o nível de atividade da empresa;*
- Aumento da eficácia da cobrança dos créditos, por via da profissionalização desta função, o que se traduz numa potencial redução do prazo médio de recebimentos;*
- Controlo e diminuição da exposição do aderente aos riscos comerciais, possibilitando-lhe a dinamização das vendas;*
- Reafectação de recursos para as funções nucleares, libertando a empresa de tarefas e serviços que não correspondem à sua especialidade;*
- Obtenção de liquidez de forma rápida e simplificada, em condições de pricing e utilização bastante favoráveis;*

– Possibilidade da empresa aderente ajustar os serviços de factoring às suas necessidades específicas e/ou pontuais;

– Melhoria da estrutura do balanço em termos de rácios de liquidez e funcionamento.

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring? (cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - De acordo com a resposta anterior considero que os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring são: o aumento da eficácia da cobrança dos créditos, Controlo e diminuição da exposição do aderente aos riscos comerciais, obtenção de liquidez de forma rápida e simplificada.*

4 - Qual o peso das PME na carteira de crédito do Factoring da IF?

*R - Pese embora não conheça a percentagem exata, estou certo que mais as PME representarão mais de metade da carteira de crédito.*

5 - E quanto as PME ligadas ao comércio por grosso, qual a percentagem que representam na carteira de crédito da IF?

*R - Apesar de termos clientes importantes nesse setor de atividade, desconheço o peso dos mesmos na carteira de créditos.*

6 – De acordo com dados da Informa D&B, as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

*R - As empresas distribuidoras não apresentam regra geral risco acrescido, considerando que a sua carteira de clientes é maioritariamente constituída por empresas de bom risco, nomeadamente Grandes Superfícies as quais negociam volumes elevados, no entanto com margens reduzidas.*

*Temos vindo a aferir que cada vez mais as Grandes Superfícies apresentam aos seus clientes soluções de confirming, permitindo um alargar dos prazos médios de pagamentos.*

*Este setor de atividade apresenta tradicionalmente percentagens elevadas de devoluções de mercadorias/compensação de saldos, o que leva a que as percentagens de antecipação de créditos nos contratos de Factoring seja reajustada.*

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - Considerando que o Factoring, não um produto financeiro puro, sendo sim um produto de risco mitigado, envolvendo regra geral três entidades (Banco+Aderente+Devedor), o mesmo encontra regra geral em períodos de crise uma “janela de oportunidade” para se expandir, permitindo assim às empresas um acesso a crédito de forma mais fácil e cómodo. A entidade financeira ao atribuir um limite de factoring, controla à partida as vendas do seu cliente/aderente, acompanhando as mesmas de uma forma regular.*

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade na IF?

(factoring doméstico; exportação; importação)

*R - Uma vez mais sem números concretos, estou certo que o factoring doméstico é o que tem uma maior representatividade.*

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - O Factoring pese embora se possa considerar um produto maduro, terá sempre margem de crescimento, face às vantagens que transmite à empresa que o contrata: serviços de cobrança, cobertura do risco, análise de novos devedores, limpeza de balanço, libertação de capital entre outros fatores críticos para a boa performance da gestão de uma empresa.*

10 - “(...) É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring na IF?

*R - Neste momento podemos considerar que o factoring vive um período de crescimento.*

*Em período de crise, todos produtos financeiros acabam por se retrair de uma forma ou de outra, sendo que o Factoring, por ser um produto com risco mitigado, aquele que acaba por ser uma opção válida para quem o comercializa e para quem o contrata.*

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - De forma transversal a todas as empresas de factoring, considero a questão do digital a mais importante, de forma a capitalizar as vantagens do produto, permitindo cada vez mais uma proximidade ao cliente, garantindo a sua satisfação.*

## **Anexo 5 – Entrevista realizada ao Dr. Jorge Gaspar, Diretor da Área de Factoring & Confirming do Banco Santander Totta, S.A.**

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

*R - Sendo transversal tem importância em todos os segmentos com subprodutos específicos para cada um desses segmentos. Do ponto de vista de dimensão e sofisticação as grandes empresas e multinacionais têm um peso grande no negócio. Já no que diz respeito ao financiamento da economia as PME assumem um papel importante que tende a aumentar.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - Eu diria muito importante na medida em que profissionaliza a gestão da tesouraria no que diz respeito aos recebimentos, adapta as necessidades de financiamento do fundo de maneio às necessidades do negócio e eventual sazonalidade e permite realizar a cobrança e gestão administrativa das faturas de forma adequada e separada da restante interação com os Clientes das empresas. Nas PME que são exportadoras a cobertura do risco de crédito constitui uma alavanca para o negócio na abertura de novos Clientes em novos mercados, introduzindo uma segurança para potenciais situações de incobrabilidade. Permite trabalhar com uma estrutura de recursos e custos que se adapta á evolução do negócio respondendo de forma efetiva aos períodos de crescimento acelerado ou retração do negócio.*

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring?

(cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - A maior parte para apoio de tesouraria e gestão de cobranças. No atual ciclo económico de crescimento da economia e com uma vertente exportadora crescente, a análise de devedores e cobertura de risco de crédito tem vindo a assumir um maior peso. Ao nível das grandes empresas as soluções relacionadas com vendas definitivas de carteira, cessões de crédito, e aluguer de balanço para libertação de capital têm tido procura.*

4 – De acordo com dados da Informa D&B as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

*R - Tem-se verificado nos últimos anos que algumas das maiores empresas dedicadas ao comércio por grosso têm dificultado ou mesmo recusado o pagamento a Factorings, optando por soluções de pagamento via Confirming, utilizando esta modalidade para darem uma alternativa de financiamento aos fornecedores sem necessidade de análise, aprovação e consumo de limite de crédito. Adicionalmente estas entidades aproveitam ainda para alargar o prazo de pagamento aos fornecedores, negociar descontos de pronto pagamento e obtenção de repartição de margem junto das IF.*

*São um sector apetecível pelos volumes que negociam, mas com margens muito estreitas e algum risco por via dos acertos nas devoluções e em alguns casos pela compensação de saldos com empresas do mesmo grupo empresarial.*

5 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - Do ponto de vista das IF e entidades de Factoring o facto de se gerir os recebimentos das vendas de um cliente através de uma operação de Factoring, introduz um conforto adicional uma vez que se conhece com detalhe a evolução da faturação, a qualidade dos devedores e o prazo de recebimento o que permite ao Aderente obter melhores condições e eventualmente financiamento adicional para investimentos. Os clientes podem e devem utilizar este produto como contrapartida na obtenção de melhores condições e facilidades de crédito adicionais o que se tem vindo a verificar. Nesta medida o Factoring é um contributo importante em particular nos períodos de crise.*

6 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - Em 2011 este rácio atingiu os 17,5% tendo sofrido uma quebra até 2014, 12,7%, para nos últimos anos ter vindo sempre a crescer até aos 14,2%.*

*Com o cenário atual de crescimento da economia Portuguesa, uma preocupação e exigência acrescida na qualidade do serviço prestado aos Clientes, o foco que as empresas estão a colocar no core do seu negócio, induz à contratação de serviços de cobrança, cobertura do risco, análise de novos devedores, limpeza de balanço, libertação de capital entre outros fatores críticos para a boa performance da gestão de uma empresa. Neste sentido e sabendo que o Factoring tem uma componente de serviço e otimização de rácios de balanço importante entendo que existe espaço para crescimento do Factoring em Portugal.*

7 - “(...) É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira”. Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring?

*R - Naturalmente que nas IF que foram objeto de intervenções do estado ao nível do reforço dos capitais, assistiu-se a dificuldades no financiamento das empresas que também teve repercussões no negócio do Factoring e afetou as entidades de Factoring. Contudo este é um período que se encontra ultrapassado vivendo o sector um período de crescimento.*

8 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - Existem alguns desafios que se colocam de forma transversal e que se aplicam também ao sector do Factoring. Destacaria o foco no Cliente e na satisfação das suas necessidades com introdução de soluções simples e muito viradas para o digital seguindo a tendência do mercado e das novas gerações que cada vez mais utilizam este tipo de soluções. Adicionalmente a entrada no mercado das fintech associadas ao Google, Amazon, Apple etc. vão obrigar o sector a desenvolver soluções em parceria com estas entidades que serão um enorme desafio, mas também uma oportunidade que terá de ser aproveitada. Tratando-se de um sector com um nível de especialização grande é importante continuar a desenvolver soluções diferenciadas e cada vez mais a uma escala global que permita antecipar tendências e oportunidades de negócio.*

## **Anexo 6 – Entrevista realizada à Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (ALF)**

1 – “O factoring é transversal a todos os setores de atividade”. No entanto, qual é o segmento de clientes que considera mais importante para este negócio?

(PME; Grandes empresas; Startups; Microempresas; Multinacionais)

*R - O segmento de clientes que tem maior impacto no volume e dimensão das operações são as Grandes empresas, incluindo multinacionais. No entanto existe um peso muito significativo e cada vez maior das PME.*

2 - Na sua opinião, o factoring é um produto importante para as PME?

*R - O Factoring é importante para as PME devido às vantagens e à simplificação da gestão de pagamentos e recebimentos. Para além ainda da instituição financeira ser um importante parceiro que permite imprimir certeza e celeridade na gestão da tesouraria, o Factoring permite ainda às PME utilizar um recurso que é poucas vezes explorado, a sua faturação.*

*Existem certos sectores de atividade económica que dificilmente conseguiriam manter as suas operações se não recorressem ao Factoring, nomeadamente, os que têm prazos de recebimento muito dilatados.*

*É um produto também muito importante na vertente de Exportação e que dão um conjunto de garantias e tranquilidade às PME, em mercados externos que não conhecem nem dominam tão bem.*

3 - Quais considera serem os principais motivos que levam as PME a recorrer ao factoring?

(cobertura de risco de crédito; gestão de cobranças; apoio de tesouraria; análise dos devedores; vantagens contabilísticas, etc.)

*R - Os principais motivos são a gestão de cobranças, a cobertura do risco de crédito e o apoio de tesouraria que, dependendo dos sectores, pode necessitar deste apoio para ser viável. A análise dos devedores e a vertente contabilística também são fatores muito apreciados pelas PME e que complementam os serviços já referidos.*

4 - Qual o peso das PME na carteira de crédito do Factoring dos associados da ALF?

*R - Não disponível.*

5 - E quanto as PME ligadas ao comércio por grosso, qual a percentagem que representam na carteira de crédito dos associados da ALF?

(CAE: Divisão 46 – Grupos 461 a 469)

*R - Não disponível.*

6 – De acordo com dados da Informa D&B as empresas dedicadas ao comércio por grosso “(...) são um dos sectores de atividade com maior percentagem de pagamento na data acordada...”. As empresas dedicadas ao comércio por grosso representam um setor apetecível para o negócio do factoring por parte das IF ou, pelo contrário, apresentam algum risco acrescido?

*R - O setor das empresas dedicadas ao comércio por grosso é um importante setor para o Factoring pois dispõe de uma multiplicidade quer de fornecedores quer de clientes, para além que os prazos de pagamento e recebimento que utilizam ou impõem são uma parte fulcral do negócio.*

*Não apresentam um particular risco acrescido, até pela grande variedade e diversidade de entidades envolvidas, o que ajuda a repartir o risco. É também um sector de grande dimensão que é trabalhado por várias Factors em paralelo, cada uma com os seus limites e critérios de risco, pelo que, desde que devidamente acompanhado, não se afigura como um sector de particular risco.*

7 – A recente crise financeira trouxe maiores dificuldades para as empresas, e em especial para as PME, no recurso ao crédito. Em que medida o Factoring contribuiu para que as PME pudessem ter acesso ao crédito mais facilitado?

*R - O Factoring permitiu que os pagamentos e os recebimentos continuassem a fluir entre as empresas, atempadamente.*

*Não existiu um “crédito mais facilitado” por parte do Factoring. Existiu sim a alavancagem de um recurso que muitas vezes não é explorado, o volume de faturação das empresas, alicerçado em transações da economia real que aportam um aumento de segurança às operações.*

*O apoio do Factoring às PME permitiu-lhes manter as suas operações a funcionar normalmente, ajudando a fazer face aos ajustamentos de tesouraria, e prosseguir a sua atividade comercial.*

8 - Qual a tipologia de crédito factoring com maior representatividade nos associados da ALF?

*(factoring doméstico; exportação; importação)*

*R - A principal componente com cerca de metade dos créditos tomados é o Factoring Doméstico, onde o sem recurso assume maior expressão. Segue-se o Confirming com uma fatia muito próxima da do Doméstico e por fim o internacional, em que a esmagadora maioria é de exportação.*

9 - A percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB representava, em 2017, 14,2% (de acordo com dados da ALF). Considera que ainda existe margem de crescimento para o factoring em Portugal?

*R - Consideramos que existe pois os créditos tomados em Factoring têm crescido a um ritmo superior ao do PIB nos últimos anos. Para além do bom desempenho do produto, têm existido avanços tecnológicos que têm permitido alargar a base das entidades que recorrem ao Factoring, nomeadamente, as PME.*

*Com a ênfase na exportação e com os prazos relativamente dilatados de pagamento que existem em Portugal, aliados ao desenvolvimento do sector, existem condições para continuar a crescer na taxa de penetração no PIB.*

10 - "(...) É recorrente ouvirmos referências ao factoring como grande impulsionador da recuperação económico-financeira das instituições financeira". Em que medida a crise da banca em Portugal afetou o negócio do factoring dos associados da ALF?

*R - Existiu alguma retração, mas não terá sido tão sentida como noutras áreas de negócio das instituições. O Factoring só toma faturas, logo está assente numa transação real da economia e é uma operação que tende a funcionar no curto-prazo. Com uma gestão cuidada, é um negócio com bastante segurança e de rápida fluidez de fundos.*

*A crise veio impactar mais o Factoring pela redução das transações na economia, ou seja, pela redução da oferta de créditos para tomar no mercado, do que propriamente por uma retração generalizada do sector.*

11 – Quais os desafios que se apresentam às empresas de Factoring na próxima década?

*R - Os desafios consistem na crescente informatização e digitalização das operações, quer ao nível dos desenvolvimentos internos e processos relacionados com a desmaterialização e as faturas eletrónicas, quer ao nível do cliente, em que este assume um papel de crescente interação e decisão dentro dos limites acordados.*

*Existe ainda o surgimento das FinTechs que atualmente têm uma regulação dúbia ou mesmo inexistente e que poderão vir a médio-longo prazo, concorrer com as instituições financeiras.*

*O grande desafio é assim acompanhar a evolução tecnológica e os novos mercados e procedimentos que ela permite, fazendo a ligação com a economia real e com a realidade do país, pois de nada serve uma instituição ter tudo digitalizado se depois, um instituto público exige o documento em papel.*