

A importância económica do *factoring*

Por António Cipriano Silva

O *factoring* pode ser definido com um contrato de prestação de serviços que visa a cessão de créditos a curto prazo, derivados da venda ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo. Numa altura em que a generalidade das pequenas e médias empresas se bate com problemas de tesouraria, o *factoring* pode constituir uma boa resposta.



António Cipriano da Silva
Licenciado em Gestão
TOC n.º 67 703

O desenvolvimento das actividades económicas não se compagina com regras rígidas que condicionem o desenrolar das relações inter-organizacionais entre os diferentes actores económicos. O sector financeiro, enquanto parceiro das actividades económicas, procura antecipar as necessidades e os anseios

dos agentes económicos, tendo compreendido rapidamente que a liquidez é um dos conceitos basilares para a sustentabilidade de qualquer negócio. De forma superficial, o *factoring* poderá ser definido como uma actividade que consiste na tomada de créditos a curto prazo por uma instituição financeira (*factor*), que os fornecedores de bens ou serviços (aderentes) constituem sobre os seus clientes (devedores). O *factoring* serve a todas as empresas onde os problemas de cobrança e/ou os de tesouraria as obrigam a recorrer a entidades externas para resolver a situação.

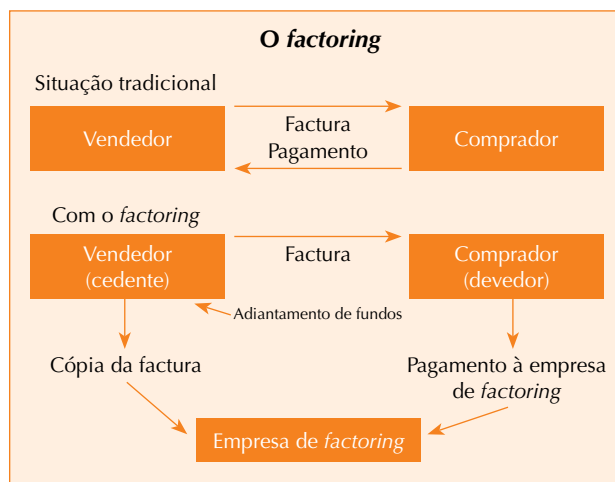
O cliente do sistema de *factoring* procura:

- A simplificação das operações de gestão dos créditos;
- Financiamento de compromissos de curto prazo;
- Redução dos custos das compras;
- Melhores condições dos fornecedores;
- Segurança das vendas a crédito;
- Aumento da eficácia da área comercial;
- Dedicção exclusiva a tarefas técnicas e comerciais;
- Expansão não limitada por dificuldades de tesouraria.

Tendo em conta as necessidades do cliente acima expostas, as empresas de *factoring* oferecem um conjunto de serviços de índole financeira nomeadamente, serviços de cobrança, serviços de informação, serviços de contencioso, adiantamento dos créditos, permitindo, assim, flexibilizar e introduzir rapidez no sistema interno de cobranças da empresa.

O desenrolar do processo inicia-se com a empresa de *factoring* a fazer uma análise da carteira de clientes do possível aderente, realizando uma avaliação do risco de cada um dos seus clientes, de forma a negociar-se quais os que ficam afectos a um contrato de *factoring*. Pode ser a totalidade ou só uma parte da sua carteira, depende da motivação do utilizador. Se a principal motivação é o financiamento, poderá propor apenas uma parte do seu conjunto de compradores. O *factoring* classifica-os, atribui um limite de crédito para cada um deles e o cliente já sabe que para cada um dos seus clientes tem a possibilidade de ter a cobertura de risco dentro do limite acordado pela empresa de *factoring*, e ter o financiamento até ao limite aprovado.

A montagem de um contrato de *factoring* tem alguma complexidade, na medida em que implica a classificação da carteira de compradores, a notificação de cada um dos devedores de que os créditos vão ser cedidos a uma empresa de *factoring*, pois é esta que vai aparecer a cobrá-los. Todavia, depois de o sistema estar estabelecido e entrar em funcionamento, decorre com muita simplicidade.



O *factoring* é utilizado hoje em Portugal por qualquer tipo de empresa, independentemente da sua dimensão. As motivações para a sua utilização variam. É normal que uma pequena empresa seja mais motivada pelas necessidades de transformar a sua facturação em liquidez, pela componente de financiamento do produto, enquanto uma grande empresa, normalmente, é mais motivada pelo *outsourcing* da cobrança, pela gestão da cobrança e também pela cobertura do risco comercial.

As empresas que mais utilizam o *factoring* são os fornecedores do Estado e da grande distribuição, que têm prazos de pagamento a 60 ou 90 dias, o que é muito tempo. O *factoring* é também muito utilizado por algumas empresas multinacionais de grande dimensão, como forma de abaterem os seus créditos sobre clientes.



A importância económica do *factoring*

Uma das formas mais usuais de “medir” a importância do *factoring* na economia é através da determinação da percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB. Os quadros que a seguir se apresentam mostram que, em Portugal, o *factoring* com os seus quase 20 mil milhões de euros de créditos tomados, em 2006, tem vindo, sistematicamente, a aumentar essa relação.

Entre 1996 e 2006, isto é, em dez anos, aquela percentagem triplicou tendo, em valor absoluto, o total de créditos tomados quase que duplicado.

Quadro 1 - O factoring e o PIB

Anos	PIB(*)	Total de créditos tomados	Taxa var. do PIB	Tx. var. créd. tom.	Inflação homóloga
1996	86 230	3 642	6,68	28,08	3,3
1997	93 014	4 211	7,87	15,62	2,3
1998	100 963	5 721	8,55	35,86	3,2
1999	108 030	7 449	7	30,2	2
2000	115 546	8 650	6,96	16,12	3,8
2001	122 978	10 205	6,43	17,98	4,4
2002	129 340	11 013	5,17	7,92	4
2003	130 448	12 180	0,85	10,59	3,3
2004	135 034	14 710	3,51	20,7	2,4
2005	147 249	16 953	9,04	15,2	2,3
2006	149 163	19 838	1,29	17	3,1

Fontes: INE - Contas nacionais trimestrais (PIB a preços correntes) e APEF - Associação Portuguesa de Empresas de Factoring.

O desempenho de 2006 é tanto mais relevante quanto o facto de ter sido alcançado numa conjuntura macroeconómica desfavorável.

O quadro da página seguinte revela que esta forma de financiamento à tesouraria das empresas representa, actualmente, cerca de 4,4 por cento do total de crédito que lhes foi concedido.

Se ao total do crédito a empresas não financeiras retirarmos o que se destinou a investimento, concluímos que o *factoring* representa uma percentagem bem mais significativa.

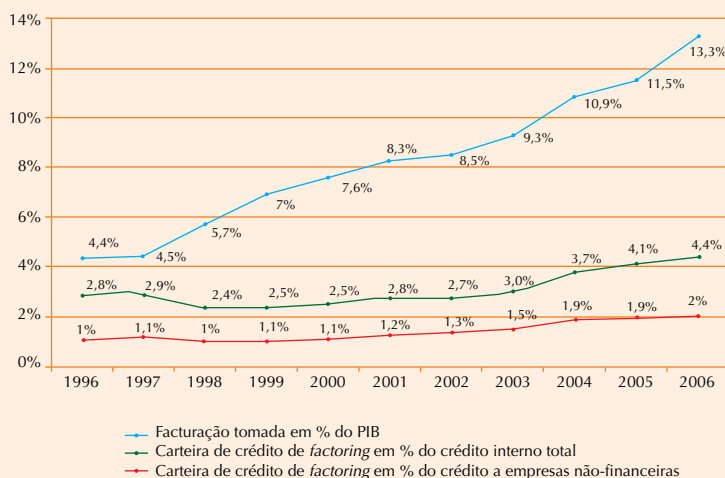
Vantagens e desvantagens do *factoring*

Apontam-se, essencialmente, duas desvantagens: uma tem a ver com o custo e a outra com eventuais implicações de natureza comercial. Relativamente ao custo, o *factoring* não é um produto caro se correctamente utilizado. O custo do *factoring* tem taxa de juro, como sucede com um empréstimo. O *factoring* presta serviços adicionais, alguns inevitáveis. A cobertura do risco comercial é uma opção, mas a gestão integral da cobrança não é optativa. Se uma empresa recorre ao *factoring* e não valoriza a componente serviços, porque tem de manter a sua estrutura interna de gestão de cobranças, tende a juntar ao custo do financiamento (a taxa de juro), a comissão que paga pelos serviços que prestamos. A ideia de que o *factoring* é um produto caro resulta daí. Quando a empresa de *factoring* funciona como quase um departamento de cobranças do seu cliente, aí a empresa tende a valorizar muito mais o serviço e a separar os custos da gestão da cobrança. São duas coisas distintas e só se considera que é caro quem não faz essa leitura. O outro aspecto tem a ver com a relação comercial fornecedor/comprador, mas isto hoje está muito esbatido. Contam-se pelos dedos as empresas que se recusam ou que levantam problemas em pagar a uma empresa de *factoring*. Mas ainda existem alguns clientes que têm receio que a função comercial possa ser desrespeitada.

Ao nível das vantagens apontam-se o facto de as empresas de *factoring* prestarem um conjunto integrado de serviços. O mais importante será o adiantamento de créditos, resolvendo assim os eventuais problemas de liquidez das empresas. Mas o *factoring* não se resume a isto - engloba também a gestão de um conjunto de serviços que trazem as seguintes vantagens:

- Redução de custos administrativos, pela transferência das cobranças para o factor;
- Maior disciplina nas cobranças;
- Acesso a uma fonte de financiamento alternativa com taxas de juro competitivas, no caso dos adiantamentos;
- Análise da carteira de devedores;
- Consulta regular de informação sobre os deve-

Importância do *factoring* na economia nacional
(base de informação: estatísticas do Banco de Portugal, ALF)



dores por via de extractos mensais e diários de cobrança.

Outras vantagens:

Exportação – Verifica-se quando a empresa de *factoring* adquire créditos de fornecedores do seu país (o aderente é o exportador), sobre adquirentes estrangeiros (os devedores).

Ao exportar, o aderente cria, naturalmente, uma maior insegurança quanto ao cumprimento do contrato. O *factoring* de exportação surge como um elemento importante ao envolver-se em duas linhas de actuação: a da prestação de serviços que inclui a cobertura de riscos e a cobrança e a do financiamento com a antecipação de fundos, se necessário.

Importação – Consiste na aquisição, pela empresa de *factoring*, de créditos que um fornecedor estrangeiro tem sobre um devedor nacional (o cliente da *factor* é o importador).

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.



Mais uma vez, com o auxílio do *factoring*, uma empresa portuguesa, muitas vezes uma PME, consegue aceder, em boas condições, ao mercado internacional.

No *factoring* internacional, a *factor* portuguesa actua em parceria com uma sociedade de *factoring* do outro país, o que facilita todo o processo e o fortalece pelo conhecimento que a sociedade parceira tem do país em causa.

Modalidades de *factoring*

Factoring internacional – Que poderá ser de importação - devedores nacionais e aderente estrangeiro ou de exportação - aderente nacional e devedores estrangeiros. Em qualquer dos casos, estarão sempre disponíveis para o aderente os serviços anteriormente mencionados, sendo válidas as variantes mencionadas para o *factoring* nacional.

As exigências dos mercados levaram à necessidade de adopção de modalidades específicas de *factoring*. Neste contexto, é que nos surge o *new line-factoring* que nos oferece uma panóplia de serviços e produtos financeiros, uns mais próximos do *factoring* tradicional, como o *non-notification factoring* e o *undisclosed factoring*, e outros que pouco têm a ver com este, como o *commercial financing*, *inventory financing*, *hire purchase financing*, *confirming*, *renting* e o *leasing*. Neste contexto, é imprescindível trazer à colação alguns dos subtipos do *new line factoring*. Assim, destacaríamos:

Non-notification factoring – Nesta modalidade, o *factor* assume a cobrança dos créditos mas esta cessão de créditos não é notificada ao devedor.

Assim sendo, o cliente transmite ao *factor* a globalidade dos seus créditos, assumindo a empresa de *factoring* o risco subjacente de insolvência do devedor.

Undisclosed factoring – Consiste na celebração de dois contratos paralelos: um contrato de compra e venda pela qual o *factor* adquire as existências ao seu cliente e um contrato de comissão através do qual o cliente do *factor* revende as mercadorias em seu nome, mas por conta do *factor*. A grande vantagem deste é a obtenção do pagamento antecipado dos créditos cedidos não correspondendo pelo fim da operação, actuando 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.

Bulk factoring – O cliente assume a gestão dos seus créditos podendo o *factor* de *factoring* prestar os serviços de financiamento e garantia dos créditos. Geralmente, a empresa de *factoring* limita-se à antecipação dos fundos não efectuando qualquer outro serviço. Esta modalidade aproxima-se do desconto de facturas, diferenciando-se apenas por os créditos serem cedidos a empresa de *factoring* mas sempre com a correspondente notificação dos devedores, mediante a aposição de um carimbo na factura informando o devedor que o pagamento deve ser realizado numa conta bancária em nome do *factor*.

Partial factoring – O cliente disponibiliza apenas uma parte dos seus créditos ficando com a administração dos restantes.

Split factoring – Uma parte dos créditos é cedida ao *factor* enquanto a outra parte é cedida a outro *factor*.

Split risk factoring – O *factor* e o cliente repartem entre si o risco de crédito.

Selective transfer credit – A sociedade de *factoring* reserva-se o direito de aprovar ou não o crédito e não conceder qualquer adiantamento e entrega apenas o valor do crédito após 20 dias sobre o vencimento do mesmo.

Mill agent factoring ou drop shipment factoring – Este tem como clientes alvo as pequenas e médias 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.

Factoring indirecto – 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.

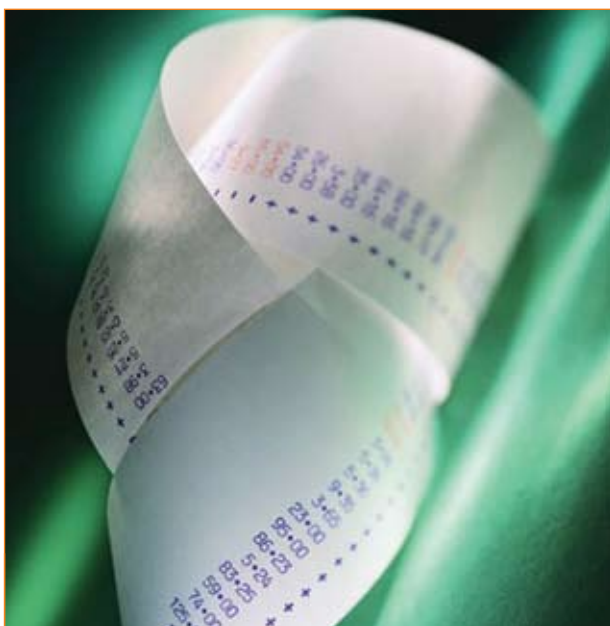
Factoring nacional – Como o próprio nome indica, trata-se de *factoring* realizado com todos os intervenientes sediados no mesmo país. As modalidades mais usuais são:

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 *factor* tem o direito de regresso sobre o aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos devedores.

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.

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.

Confirming ou reverse factoring – De entre as modalidades mais comuns destacam-se, ainda, o *confirming* ou *reverse factoring*, na qual a *factor* efectua o pagamento aos fornecedores do



seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor transformar-se-á em aderente de um contrato de *factoring*.

Conclusão

Num momento económico como o actual, em que a generalidade das pequenas e médias empresas se bate com problemas de tesouraria, o *factoring* pode constituir uma boa resposta a este problema conjuntural.

O *factoring* pode ser definido com um contrato de prestação de serviços que visa a cessão de créditos a curto prazo, derivados da venda ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo. 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 o *factoring* se assume, no âmbito da dialéctica económica, como um dos instrumentos de maior acuidade em tempos difíceis como aqueles que vivemos. ■

(Texto recebido pela CTOC em Maio de 2009)

Bibliografia

Disponível para consulta no site da CTOC (www.ctoc.pt).