



**Instituto Universitário de Lisboa**

Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

# **A Importância do Factoring e Confirming para as PME**

Susana Carvalho Godinho

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em  
Economia Monetária e Financeira

Orientador:

Professor Tiago Miguel Teixeira Carrazedo, Professor Auxiliar, ISCTE-IUL

Setembro de 2016



**Instituto Universitário de Lisboa**

Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Economia Política

# **A Importância do Factoring e Confirming para as PME**

Susana Carvalho Godinho

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em  
Economia Monetária e Financeira

Orientador:

Professor Tiago Miguel Teixeira Carrazedo, Professor Auxiliar, ISCTE-IUL

Setembro de 2016

***Dedicatória***

*À minha mãe*

## **Agradecimentos**

A realização deste projeto de investigação não teria sido possível sem a colaboração, direta e indireta, de várias pessoas e instituições às quais deixo desde já os meus sinceros agradecimentos:

- Ao meu orientador Professor Tiago Miguel Teixeira Carrazedo pela profícua orientação e disponibilidade;
- À Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, cujo apoio tornou este estudo possível;
- Aos colegas de trabalho do BPI e aos amigos pela discussão de ideias e sugestões;
- À minha mãe, irmã e namorado pela paciência, apoio incondicional e motivação.

## Resumo

Esta dissertação incide no estudo sobre a importância do factoring e do confirming no financiamento às Pequenas e Médias Empresas (PME) na ótica das entidades financiadoras.

As PME constituem a essência da economia portuguesa, devido ao emprego e inovação que proporcionam, sendo o acesso ao financiamento uma questão fulcral para o seu desenvolvimento. Ao obterem financiamento, vão realizar mais investimentos, que, por conseguinte, geram crescimento económico.

Geralmente, as empresas recorrem a financiamento externo para fazer face às suas necessidades de financiamento quando o seu cash flow interno não é suficiente. A utilização de instrumentos de financiamento de curto prazo resulta, normalmente, da necessidade das empresas para fazerem face ao investimento em capital circulante.

O presente trabalho apresenta uma breve descrição dos financiamentos de curto prazo que o sector bancário coloca à disposição das empresas, nomeadamente PME, dando especial destaque ao financiamento via factoring e/ou confirming. O factoring passa pela aquisição de créditos de curto prazo resultantes da venda de produtos ou da prestação de serviços nos mercados interno e externo, já o Confirming consiste num serviço de pagamento a fornecedores.

Com este estudo foi possível constatar que o factoring e o confirming têm um papel preponderante no apoio às empresas, a vários níveis. Esta importância tem reflexos na atividade económica prova disto são os volumes de faturação tomada ao abrigo de contrato de factoring e confirming que em 2014 representavam 12% do PIB nacional.

**Palavras Chave:** Financiamento, Factoring, Confirming, Pequenas e Médias Empresas

**Abstrat**

This dissertation focuses on the study of the importance of factoring and confirming in the financing of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the perspective of funders and donors.

SMEs constitute the essence of the Portuguese economy due to employment and innovation that they provide, being that the access to financing is a key issue for its development. By obtaining financing, they will hold more investment, which will generate economic growth in a period of economic recovery.

Generally, companies turn to external financing to meet their financing needs when their cash flow is not enough. The use of short-term financing instruments usually results from the need for companies to face working capital investment such as solving treasury problems.

The following presentation shows a brief description of the short-term financing that the banking sector makes available to companies, specially SMEs, emphasizing financing via factoring and / or confirming. Factoring consists in the acquisition of short-term credits resulting from the sale of products or the provision of services in the domestic and foreign markets. Confirming is a payment service to suppliers.

With this study, it was possible to find that the factoring and confirming businesses have an important role in supporting companies at various levels. This importance is reflected in the economic activity and therefore of its own economy, proof of that are the turnover volumes taken under the factoring and confirming agreement that in 2014 accounted for 12% of the national GDP.

**Keywords:** Financing, Factoring, Confirming, Small and Medium Enterprises

## Índice

Dedicatória .....	i
Agradecimentos.....	ii
Resumo .....	iii
Abstrat .....	iv
Índice de Figuras .....	vii
Índice de Quadros .....	vii
Índice de Diagramas.....	vii
Glossário de Siglas.....	viii
Introdução.....	1
1. Revisão da Literatura .....	3
1.1 Caracterização das Pequenas e Médias Empresas (PME) .....	3
1.2 Financiamento .....	4
1.2.1 Vantagens de Financiamento.....	6
1.2.2 Financiamento de Curto Prazo.....	6
1.2.3 Principais Dificuldades do acesso ao Financiamento .....	8
2. Factoring.....	9
2.1 Origem .....	9
2.2 Evolução do Factoring em Portugal .....	11
2.3 Características do Factoring.....	13
2.4 Vantagens do Factoring .....	15
2.5 Desvantagens do Factoring.....	16
3. Confirming .....	17
3.1 Conceito.....	17
3.2 Evolução do Confirming .....	17
3.3 Características do Confirming .....	18
3.4 Vantagens do Confirming .....	20
3.5 Desvantagens do Confirming .....	22
4. Enquadramento Macroeconómico .....	23
5. Estudo Empírico .....	26
5.1 Estudo do Universo .....	27

5.2	Análise e Discussão dos Resultados do Questionário.....	28
5.3	Questionário de F&C vs Inquérito ao Crédito.....	33
5.4.	Análise da Concorrência .....	36
5.4.1	Preçário de Factoring .....	41
5.4.2	Preçário de Confirming.....	42
6.	Conclusão.....	45
7.	Referências Bibliográficas .....	46
8.	Anexos.....	49
	Anexo A - Questionário .....	49



## Índice de Figuras

Figura 1 - Estrutura do Tecido Empresarial Português, 2012.....	3
Figura 2 - Evolução dos Créditos Tomados e o seu peso no PIB (2001-2014).....	23
Figura 3 - Anos de experiência na função atual.....	28
Figura 4 - Qual considera o segmento mais importante de clientes?.....	28
Figura 5 - Qual a % do total de financiamento de Factoring e Confirming?.....	29
Figura 6 - Na sua opinião o apoio à tesouraria é o principal benefício para a empresa?.....	30
Figura 7 - Considera o Factoring um produto importante para uma PME?.....	30
Figura 8 - Hierarquize pela importância as principais vantagens do Factoring.....	31
Figura 9 - Considera o Confirming um produto importante para uma PME?.....	31
Figura 10 - Hierarquize pela importância as principais vantagens do Confirming.....	32
Figura 11 - No período de 2014 a 2015, qual a % de aumento de produção.....	32
Figura 12 – Recurso ao Crédito segundo a dimensão da Empresa.....	33
Figura 13 - Agravamento dos Atrasos de Pagamento.....	34
Figura 14 - Fontes de Financiamento.....	35
Figura 15 - Fatores de Ponderação/ Peso.....	44

## Índice de Quadros

Quadro 1 - Particularidades do Factoring.....	13
Quadro 2 - Particularidades do Confirming.....	18
Quadro 3 - Volume de Faturação em Factoring (em € milhares).....	24
Quadro 4 - Volume de Faturação em Confirming (em € milhares).....	25
Quadro 5 - Desagregação sectorial das Instituições Financeiras.....	27
Quadro 6 – Confirming e Factoring no BPI.....	36
Quadro 7 - Confirming e Factoring na CGD.....	37
Quadro 8 - Confirming e Factoring no Millennium BCP.....	38
Quadro 9 - Confirming e Factoring no Novo Banco.....	39
Quadro 10 - Confirming e Factoring no Banco Santander Totta.....	40
Quadro 11 – Preçário de Factoring.....	41
Quadro 12 – Preçário de Confirming.....	42
Quadro 13 - Impacto do Factoring e Confirming nas Instituições Bancárias.....	43

## Índice de Diagramas

Diagrama 1 – Fluxo do Pagamento via Factoring.....	14
Diagrama 2- Fluxo de Pagamento via Confirming.....	19

## **Glossário de Siglas**

**AIP** – Associação Industrial Portuguesa

**ALF** – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

**BdP** – Banco de Portugal

**CGD** – Caixa Geral de Depósitos

**CIP** – Confederação Empresarial de Portugal

**F&C** – Factoring e Confirming

**IC** – Instituição de Crédito

**IF** – Instituição Financeira

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**IS** – Imposto de Selo

**IVA** – Imposto sobre o Valor Acrescentado

**NB** – Novo Banco

**PIB** – Produto Interno Bruto

**PME** – Pequenas e Médias Empresas

## **Introdução**

Nos últimos anos, a crise financeira internacional (2008), as crises vividas pelos bancos nacionais, o programa de assistência financeira de que Portugal foi alvo, assim como a evolução dos acordos de Basileia, dificultaram o acesso ao financiamento por parte das PME e levaram as Instituições de Crédito a reduzir a sua exposição ao risco e a reconstruir os seus rácios de capital próprio de forma a garantir uma melhor solvabilidade das suas instituições. (Bernardo, 2015)

Num país onde 99,9% do seu tecido empresarial é composto por PME, responsáveis por 57,9 % do total de volume de negócios em Portugal, segundo o Instituto Nacional de Estatística (Instituto Nacional de Estatística, 2015) é importante encontrar soluções de financiamento que permitam que as PME obtenham os recursos necessários ao seu desenvolvimento.

As PME, devido à sua reduzida dimensão, 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. Efetivamente, estes teriam um custo insustentável para as PME, pois o prémio de risco exigido pelos investidores seria enorme. (Almeida, 2014)

Assim, torna-se necessário solucionar esta problemática, que afeta o acesso das PME ao crédito. O Factoring e o Confirming são dois instrumentos que podem desempenhar um papel fulcral no financiamento das PME. Sendo que o Factoring, com a cedência de créditos, possibilita a entrada imediata de capitais e o Confirming como sistema de pagamento a fornecedores, proporciona dilatação nos prazos de pagamento.

Neste contexto o presente trabalho de investigação consiste em aferir o papel do factoring e do confirming no financiamento das PME, na perspetiva das instituições financeiras que colocam à disposição este tipo de crédito.

A abordagem metodológica desta investigação divide-se em 2 aspetos: a corroboração de dados através da revisão da literatura apresentando os conceitos e vantagens de ambos os produtos. E a fundamentação de respostas junto das instituições financeiras (pertencentes à Associação de Leasing e Factoring) obtidos através da realização de um questionário. Foi realizada ainda uma análise comparativa com os resultados conseguidos pelo questionário desenvolvido e o estudo da Associação Industrial Portuguesa (AIP) e da Confederação Empresarial de Portugal (CIP) sobre as principais dificuldades de financiamento das Empresas em Portugal.

O presente estudo foi estruturado em oito capítulos. No primeiro capítulo é realizado um pequeno enquadramento sobre as PME, bem como uma síntese das vantagens do financiamento e as características do financiamento a curto prazo. O capítulo dois contempla um breve resumo sobre o Factoring apresentado a sua evolução, as vantagens e desvantagens.

À semelhança do capítulo anterior, o terceiro capítulo explora o conceito de confirming (evolução, vantagens e desvantagens), bem como uma abordagem explicativa das diferenças do factoring e confirming.

O quarto capítulo é dedicado à importância do factoring e do confirming, é feita uma comparação do valor da faturação tomada com o Produto Interno Bruto. A metodologia do estudo é apresentada no capítulo 5, onde são expostos os aspetos metodológicos e os resultados obtidos.

A 6ª divisão do documento, trata de referir as conclusões do que se apurou neste estudo. Na secção 7 referencia-se a bibliografia consultada. E finalmente na secção 8 apresentam-se os Anexos.

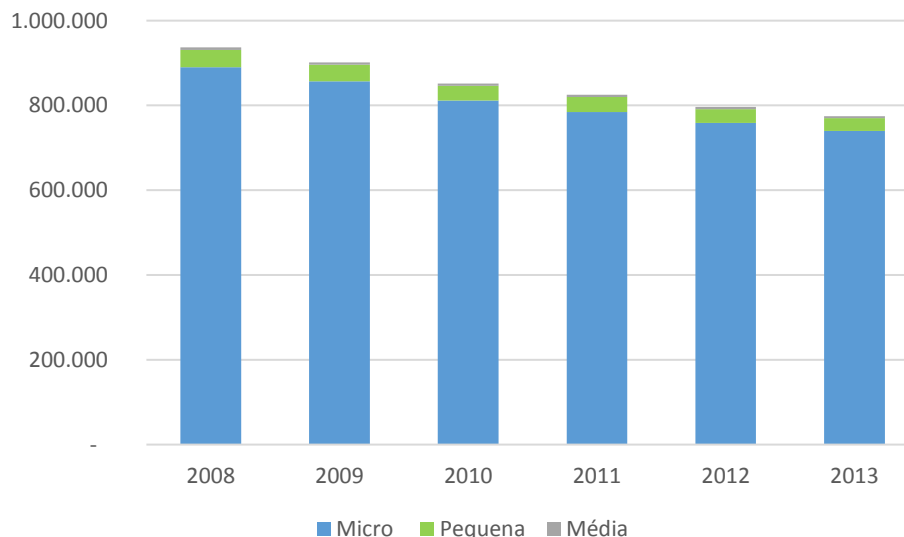
## 1. Revisão da Literatura

### 1.1 Caracterização das Pequenas e Médias Empresas (PME)

Pelo Decreto-Lei nº 372/2007, a categoria de micro, pequenas e médias empresas é constituída por empresas que empregam menos de 250 colaboradores e cujo volume de negócios anual é inferior a 50 milhões de euros ou cujo balanço total não exceda os 43 milhões de euros, não podendo ter uma percentagem igual ou superior a 25 % do seu capital ou dos direitos de voto controlados por coletividades públicas ou organismos públicos, exceto nos casos previstos pela legislação em vigor.

Segundo os dados do Relatório “Empresas em Portugal 2013”, emitido pelo INE (Instituto Nacional de Estatística, 2015) as PME em Portugal (valores que contemplam empresários em nome individual), no ano 2013, representavam 99,9% de todo o tecido empresarial português – das quais 95,9% eram microempresas – compreendendo um volume de emprego que superou os 78% considerando o sector empresarial particular. Segundo o mesmo relatório, o número de PME diminuiu de forma significativa - no período de 2008 a 2013 - mais de 15% do tecido das PME's portuguesas, o que representa mais de 140 mil empresas.

**Figura 1 - Estrutura do Tecido Empresarial Português, 2012**



*Fonte: Elaboração própria <sup>1</sup>*

De acordo com (Ang, 1991) as PME possuem características particulares que as distinguem das restantes empresas, entre elas: disponibilização de informação incompleta; atuação em segmentos de

<sup>1</sup> Dados retirados do Relatório “Empresas em Portugal 2013” (Instituto Nacional de Estatística, 2015).

mercados específicos (não diversificam o seu âmbito de atuação) aumentando a sua probabilidade de falência; garantias pessoais dos empresários associada à concessão de empréstimos na fase inicial das empresas; poder de decisão concentrado numa pessoa ou num número limitado de pessoas; maior flexibilidade para o empresário tomar decisões em seu benefício pessoal, entre outros.

Conhecendo estas características e como forma de prevenção o financiamento é a principal barreira ao crescimento das PME e, geralmente, estas financiam as suas atividades através de fontes internas e externas, sendo que a proporção de investimento adotado varia de país para país, de acordo com o relatório “Analysis of use of Factoring” elaborado pela Greater London Enterprise, Ltd . (Greater London Enterprise, 2013) Portugal tem uma menor dependência no recurso de capital alheio, quando comparado com outros países como a Alemanha e a Áustria, apesar de continuar a representar mais de 50% do capital total. (Cardador, 2007)

## **1.2 Financiamento**

O acesso ao financiamento é um fator determinante para o desenvolvimento e crescimento das PME as quais apresentam necessidades de financiamento muito diferentes das grandes empresas. Em 2013, o acesso ao financiamento foi 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 (Europeia, 2013)

É importante referir que existem duas fontes distintas de financiamento para as empresas: financiamento interno e financiamento externo. No financiamento interno, 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). Por outro lado, o financiamento externo provém de capital próprio e capital alheio. O primeiro refere-se aos fundos disponibilizados pelos sócios ou acionistas. Já o capital alheio provém dos credores financeiros, através do recurso ao mercado de capitais (e.g., obrigações e papel comercial), ou através de financiamentos bancários (e.g., empréstimos bancários, crédito a fornecedores, linhas de crédito, leasing e factoring). (Rocha, 2008)

(Tasić, et al., 2009) estabelecem a diferença entre o período de financiamento em curto, médio e longo prazo. O financiamento de curto prazo é aquele cujo vencimento contratual é igual ou inferior a um ano. Um período contratual entre um e cinco anos, define-se como médio prazo. E por fim, um período superior a cinco anos é definido como um financiamento de longo prazo.

A decisão de recorrer ao financiamento assenta 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, devendo ter-se em conta que o prazo do financiamento bancário é uma das principais características. O financiamento de curto prazo destina-se a financiar os défices de tesouraria não

permanentes, já os financiamentos de médio e longo prazo têm como objetivo financiar o investimento em ativos fixos tangíveis (por exemplo: edifícios e equipamentos) e intangíveis (por exemplo: software). Assim, é necessário definir qual o montante e o tipo de financiamento mais adequado.

No processo de financiamento por endividamento, é fundamental perceber qual o financiamento mais eficaz economicamente, para determinada situação. Esta decisão, traduz aspetos subjacentes ao financiamento que no final podem implicar uma variação do custo do financiamento. O spread, o indexante, taxa de juro e a maturidade são os aspetos mais relevantes abaixo esclarecidos:

- *Spread* – acresce ao referencial num financiamento a taxa variável e é determinado como um prémio de risco de crédito. Ao *spread* acresce o indexante (Euribor) usado nas operações de crédito com taxa de juro variável. O valor do *spread* forma-se pela análise de diversos fatores do cliente, embora esteja sempre presente, que quanto menor for o risco para a instituição, menor será o *spread*, reduzindo o custo da operação. (Dias, 2014)
- *Indexante* - O principal indexante do Eurosistema é a Euribor (*European Interbank Offered Rate*), a taxa de referência do mercado monetário interbancário. Esta taxa apresenta diferentes valores consoante o prazo a que se reporta. (BdP, 2016)
- *Taxa de juro* – representa o custo a suportar pelo dinheiro que o banco financia. Esta taxa pode ser variável (Euribor + spread) ou fixa. Existem vários fatores que influenciam a taxa de juro, nomeadamente, a taxa de inflação, a procura e moeda e o risco do devedor. (Dias, 2014)
- *Maturidade* – No caso dos bancos, a intermediação traduz-se também no fenómeno de transformação de maturidade (prazo) do crédito, na medida em que os ativos dos bancos, tem um prazo médio superior ao do passivo, de onde resulta que o seu ativo tem também uma liquidez menor do que a do passivo, por outras palavras a maturidade refere-se ao prazo da operação (Fonseca, 2010)

### 1.2.1 Vantagens de Financiamento

Segundo o estudo elaborado por (Dias, 2014) as empresas recorrem ao financiamento bancário de modo a usufruírem de um conjunto de vantagens a seguir enumeradas:

- Rapidez – rápida implementação
- Flexibilidade – as circunstâncias com que as empresas se deparam variam ao longo do tempo, nomeadamente ao nível das suas necessidades de liquidez de curto prazo, muitas das empresas vão mesmo à falência por falta de liquidez. Assim, as soluções de financiamento de curto prazo disponibilizadas pelos bancos, são fundamentais para o equilíbrio de tesouraria.
- Acessibilidade – os créditos bancários estão disponíveis para todas as empresas, independentemente da dimensão e sector.
- Custos – como os financiamentos são negociados diretamente entre a empresa e o banco, não implicam custos de marketing, de montagem, etc.

Como foi referido anteriormente existem três prazos de financiamento: curto, médio e a longo prazo. Os produtos de factoring e confirming inserem-se no financiamento de curto prazo (igual ou inferior a 1 ano) que passo a explicar:

### 1.2.2 Financiamento de Curto Prazo

(Groppelli, et al., 2006) referem que as empresas recorrem ao financiamento de curto prazo de modo a evitar o de longo prazo, ou seja, necessidade pontual de financiamento.

Existem várias tipologias de crédito de curto prazo, a destacar: os descobertos bancários, as garantias bancárias, as letras (ou papel comercial), as livranças, o factoring e o confirming.

#### - Descobertos Bancários

Este crédito é formalizado através de um contrato mediante o qual o cliente fica autorizado a utilizar fundos colocados à sua disposição, até um determinado montante previamente acordado (limite ou plafond de crédito), dentro do prazo e nas condições negociadas. Existe no mercado financeiro uma diversidade de produtos muito similares, com uma estrutura muito idêntica, nomeadamente: Descoberto Autorizado, Descoberto em Conta à Ordem, *Overdraft* (denominação inglesa), Conta Corrente ou mesmo Conta Corrente Caucionada, que é uma conta corrente com uma garantia adicional (penhor de aplicação financeira, carteira de ações ou hipoteca). (Silva, 2010)



**- Garantias Bancárias**

Consistem numa garantia prestada por Bancos, que podem sê-lo sob a forma de fianças, penhores, avales, aceites bancários ou ter natureza autónoma. Na Garantia Bancária, o Ordenador (empresa) solicita a sua emissão ao Banco indicando o montante, a favor de determinado Beneficiário, e o Banco assume o compromisso de satisfazer a obrigação no caso de o Ordenador não o fazer. (Alcarva, 2011)

**- Letras (Desconto Comercial)**

O desconto é a operação que visa a realização de fundos antes da data de vencimento do título, sendo a operação através da qual o Banco adquire a propriedade de um título ou efeito comercial, antes do vencimento, ao portador do mesmo, deduzindo uma importância variável calculada em função do tempo que falta (Silva, 2010)

**- Livrança**

A Livrança é um título de crédito negociável, pelo qual o subscritor (signatário) se compromete a pagar ao seu credor (beneficiário), ou à ordem deste, uma determinada importância, numa certa data. É especialmente indicada para Empresas com necessidades financeiras pontuais de tesouraria de curto prazo (Alcarva, 2011).

**- Conta Corrente para Desconto de Cheques Pré – datados**

Este tipo de crédito pode ser definido como uma linha/limite de conta corrente onde uma empresa desconta e antecipa o pagamento de cheques pré-datados. Nas datas previstas nos cheques, o banco apresenta os títulos à cobrança liquidando o crédito que antecipou. No âmbito da sua atividade a empresa recebe cheques como meio de pagamento com datas de emissão futuras (Silva, 2010)

**- Factoring**

O Factoring é um instrumento de financiamento, no qual as empresas (aderentes) cedem os créditos dos seus clientes (devedores) a uma Instituição Financeira (Fator), recebendo um adiantamento sobre os créditos concedidos, em detrimento do recebimento direto do cliente na data de vencimento do crédito, que deste modo será para o Fator (Klapper, 2004)

**- Confirming**

O contrato de confirming, ou contrato de gestão de pagamento a fornecedores, é aquele pelo qual um cliente (Devedor) contrata com uma Instituição Financeira o pagamento das suas dívidas aos fornecedores na data do seu vencimento, a não ser que esta acorde com os fornecedores do cliente (Devedor) o pagamento antecipado das mesmas. (Gonçalves, 2011)

### 1.2.3 Principais Dificuldades do acesso ao Financiamento

Desde o início da crise económico-financeira em 2007, tem-se assistido a uma redução significativa da disponibilidade do financiamento para as empresas e para a economia em geral. Em boa verdade, 58% das empresas inquiridas pela AIP e CIP (AIP, et al., 2012) afirmaram que sentem dificuldades no acesso ao crédito, sendo que a larga maioria viu as suas condições de financiamento agravarem-se. A dificuldade no acesso ao financiamento bancário tem sido especialmente prejudicial para algumas empresas (20% a 27% das PME) que admitem já terem recusado encomendas por falta de financiamento.

Como consequência da crise, não se verificaram apenas restrições ao nível do acesso ao crédito, mas também ao nível da 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 (AIP, et al., 2012)

No estudo para a estimação da probabilidade da rejeição do financiamento bancário às PME, (Holton, 2013) concluiu que é natural que Portugal verifique condições de financiamento às PME mais apertadas (especialmente ao nível da disponibilidade de crédito e condições ao nível da taxa de juro) do que países como a Finlândia e/ou a Alemanha, devido essencialmente a uma economia estagnada e com um fraco crescimento económico.

Um outro estudo, levado a cabo pelo Banco de Portugal (Farinha, et al., 2014) revela que os bancos concedem mais crédito às empresas com maior capacidade para gerar rendimento que lhes permita saldar a dívida e às empresas com maior disponibilidade para apresentar colateral como garantia dos empréstimos. Conclui ainda que uma grande parte das PME portuguesas foi afetada por restrições de financiamento no período de 2010 a 2012, tendo as empresas mais pequenas e mais jovens sido as empresas especialmente afetadas no financiamento

Quanto ao impacto da concorrência bancária na disponibilidade de crédito para as PME, vários autores têm defendido que, quanto maior for a concorrência bancária, melhor será o acesso ao financiamento. A concorrência gera descida generalizada das taxas de juro, resultante de uma menor concentração bancária (Ongena, 2010)

## 2. Factoring

### 2.1 Origem

A atividade de factoring remonta às civilizações antigas época que surge a figura fator, aquele que faz, que era representado por um comerciante próspero e bastante conhecedor do comércio local, era um típico consultor de negócios (Leite, 2005). Além das funções de prestar informações credíveis de outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias provenientes de outros mercados, tentava facilitar e garantir bons negócios, desempenhando assim, um papel fundamental para a economia local.

Segundo (Hillyer, 1941), o aparecimento do factoring confunde-se com o início do comércio e de acordo com (Salamacha, 2004) a sua atuação iniciou-se na Grécia e em Roma difundindo-se até à idade média. Foi no final do século XVIII, que o factoring surgiu pela primeira vez na América e no final do século XIX, tornou-se um fenómeno americano, pois permitia um aumento das vendas sem as empresas estarem expostas a vários riscos e sem se endividar. (Leite, 2005). Na década de 60, o factoring começou a desenvolver-se e a expandir-se em países europeus tais como, Inglaterra, Holanda, Espanha e França. Isto verifica-se porque foi nesta década que surgiram as primeiras empresas de factoring na Europa. (Dodl, 2006)

Em Portugal o factoring surgiu na década de 60, sendo conhecido como uma cessão de créditos (*Dec. - Lei n.º 46.302, de 27 de Abril de 1965*), sendo regulamentada, mais tarde, como uma atividade para-bancária pelo *Decreto-Lei 56/86 de 18 de Março*. Em 18 de Julho de 1995, este decreto é revogado pelo *Decreto-Lei 171/95*, que veio simplificar e liberalizar as operações e obrigações contratuais das empresas de factoring. (Cardador, 2007)

O factoring é um produto que ao longo dos tempos foi definido de diversas formas, pelo que não existe apenas uma definição, mas sim várias, no entanto a sua essência é a mesma:

(Guillamón, 1977) definiu o factoring como:

*“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 clientela, etc. “*

Para o autor (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.”*

(Rizzardo, 1997) interpretou o factoring como:

*“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 factor e era compreendido como a prestação de serviços de comercialização, distribuição e administração e agregou a função de fornecedor de recursos. De acordo com, (Gilberto 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).

O factoring é ainda conhecido pela cessão de créditos a empresa financeira especializada que assume o risco da sua efetiva realização, sem direito de regresso contra o cedente (*art.º 1º do Dec. - Lei n.º 46.302, de 27 de Abril de 1965, atualmente é aprovado pelo Dec. - Lei n.º 298/92, de 31 Dezembro e pelo Dec. - Lei n.º171/95, de 15 de Julho*).

Finalmente podemos, ainda, salientar uma característica específica: o factoring está ligado a faturas e pode numa forma simplista ser designado por "financiamento de faturas".

## 2.2 Evolução do Factoring em Portugal

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 credor pode ceder a terceiro uma parte ou a totalidade do crédito, independentemente do consentimento do devedor, contanto 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 importante 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 são a origem do factoring, sobre os quais assenta em grande medida, toda a legislação que suporta este produto (Silva, 2010). De seguida é apresentado um cronograma com a evolução do factoring em Portugal. (González, 2012)

<b>1965</b>	- Surge a primeira sociedade de factoring: Internacional Fators Portugal SA, através do Banco Totta & Açores e do Banco Fonseca & Burnay (hoje integrado no Banco BPI) em associação com o Bank of Boston. A atividade de factoring foi regulamentada pela legislação existente para a atividade bancária, sendo as respetivas empresas consideradas como parabancárias, reconhecidas e autorizadas pelo Decreto-lei N.º 46302 de 27 de Abril de 1965.
<b>1972</b>	- Surge a Heller Factoring pelo Banco da Agricultura, em conjunto com a Heller Overseas Corporation, do grupo Fuji Bank.
<b>1986</b>	- Foi publicado o decreto-lei 56/86, de 18 de Março, o qual de acordo com o respetivo sumário oficial, “ <i>sistematiza as bases jurídico-económicas da atividade de factoring do país</i> ”. Assim, o nº1 do artigo 1º estabelecia que “ <i>A atividade de factoring consiste na aquisição, nos termos da legislação aplicável, de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo</i> ”. O nº2 do mesmo artigo explicitava “ <i>compreendem-se na atividade de factoring ações complementares de colaboração das empresas que a ela se dedicam com os seus clientes, designadamente de estudos de risco de crédito e de apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transacionados</i> ”.
<b>1987</b>	- É fundado BNP Factor, detida maioritariamente pelo Banque Nationale de Paris
<b>1988</b>	- Surge a Nacional Factoring tendo como principal acionista o Banco Comercial Português.
<b>1989</b>	- Foi constituída a Associação Portuguesa de Empresas de Factoring – APEF, que surge com a necessidade de dar resposta às empresas do sector
<b>1990</b>	- Surgem a Eurogés do grupo Espírito Santo e a Totta factor dos espanhóis da Banesto - Foram lançadas as bases para o surgimento da Exinfactor, capitaneada pelo Banco Fomento e Exterior, a Chemical que vem no seguimento da nova estratégia adotada pelo então recente Banco Chemical e a Eurofactoring do Crédit Lyonnais

<b>1992</b>	- Com a promulgação do Decreto-lei nº 298/92, as sociedades de factoring são reconhecidas como instituições de crédito, juntamente com as sociedades de investimento, as sociedades de locação financeira e as sociedades para aquisição a crédito.
<b>2005</b>	- É constituída a ALF – Associação de Leasing e Factoring que resulta da fusão por incorporação da APEF e da Apesease – Associação de Empresas de Leasing, que conta atualmente com 24 associadas que representa quase 100% do total das empresas que exercem as atividade de locação financeira, <i>renting</i> e factoring em Portugal.

A conjugação de fatores como: o crescimento da oferta, a consolidação da atividade com a entrada de novas sociedades, e ainda, a elevada tensão que se verificava no sector de cobranças relacionado com o atraso de pagamentos aos fornecedores por parte do sector administrativo, que também consumiu o factoring internacional, implicou a recuperação de indicadores como o cash-flow e os resultados líquidos para cerca de 50%. As empresas passaram a recorrer ao factoring para financiar a sua tesouraria e para profissionalizar a função de cobranças.

A evolução que o factoring sofreu 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, justificadas pelo enorme peso que representa o sector público administrativo que paga, de uma forma geral, com grandes atrasos.

### 2.3 Características do Factoring

De acordo com a (ALF, 2016) “o factoring pode ser a solução mais rentável, ágil e eficaz para os problemas derivados das vendas a crédito e dos amplos prazos de pagamento, permitindo uma otimização de tesouraria, e destina-se a todas as empresas.” Para melhor compreender o factoring, de seguida é apresentado um quadro com as suas características:

**Quadro 1 - Particularidades do Factoring**

Particularidades do Factoring		
Interveniente	A quem se dirige	
Factor Aderente Devedor	Todas as empresas	
Serviços associados		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamento</li> <li>• Serviços de Cobranças</li> <li>• Serviços de Informações</li> <li>• Apoio Jurídico</li> <li>• Estudos de Risco de Crédito</li> <li>• Atribuição de limites por devedor</li> </ul>		
Modalidades	Prazos	Montante
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factoring Nacional                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Factoring c/ recurso</li> <li>○ Factoring s/ recurso</li> </ul> </li> <li>• Factoring Internacional                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Importação</li> <li>○ Exportação</li> </ul> </li> <li>• Factoring Confidencial</li> </ul>	Não existe limitações	Até 100% da faturação da empresa aderente
Fiscalidade		
IVA: Não há sujeito		
Imposto de Selo (IS): Há Sujeito		

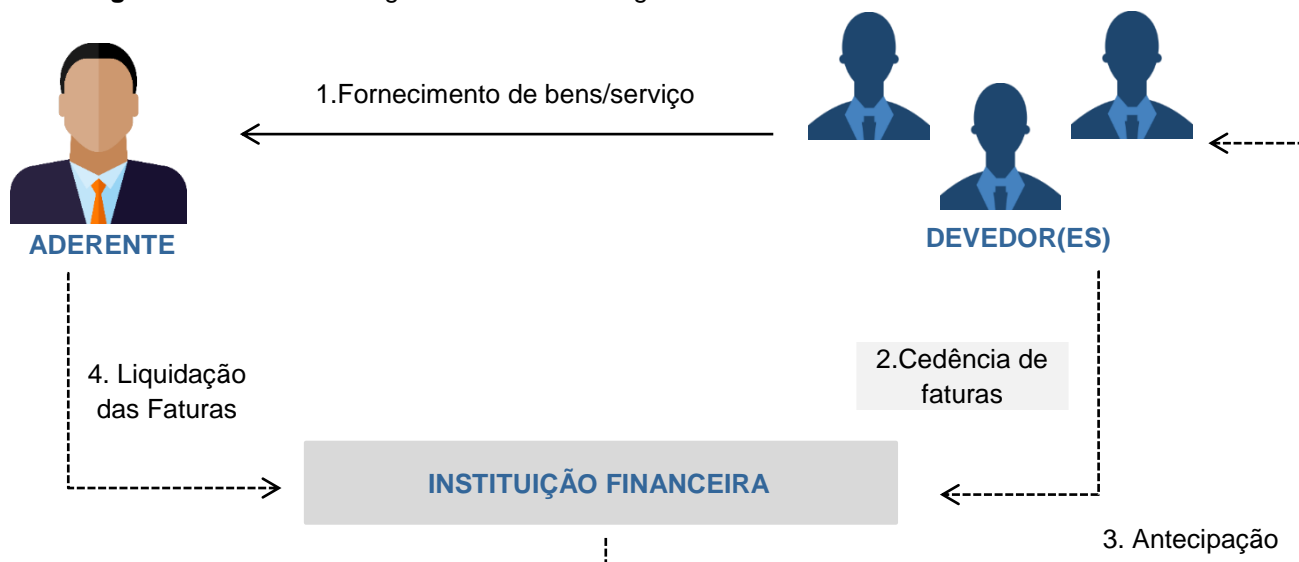
*Fonte: Realização Própria<sup>2</sup>*

Nas operações de factoring existem três intervenientes, o fator, o aderente e o devedor. O fator refere-se aos bancos ou sociedades de factoring a quem é cedido o crédito que se responsabiliza pela

<sup>2</sup> Informação baseada pelo website da Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)

cobrança do mesmo. O aderente é a empresa cliente do fator, ou seja, é a empresa fornecedora de bens e serviços que irá receber o seu crédito sobre clientes ao fator. Por último temos o devedor, o cliente da Aderente que é responsável pelo pagamento da dívida, esquematicamente:

**Diagrama 1 – Fluxo do Pagamento via Factoring**



Fonte: Realização Própria<sup>3</sup>

Recorrendo à tabela supra, o factoring tem duas variantes o factoring nacional e o factoring internacional. O factoring nacional, trata-se de factoring realizado com todos os intervenientes sediados no mesmo país, a (ALF, 2016) distingue as seguintes modalidades:

- Factoring com recurso ou com direito de regresso: “A empresa beneficiária 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”; ou seja, um contrato que preveja o direito de regresso – cedência de créditos com recurso – permite à Fator, caso não receba o crédito no prazo de recebimento estipulado, exigir do Aderente a restituição do mesmo, ou seja, na prática verifica-se uma devolução da fatura.
- Factoring sem recurso ou sem direito de regresso: “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”; isto é, caso o contrato estipule que os créditos são cedidos sem recurso, a Fator assume a totalidade do risco de incobrabilidade do mesmo, ou seja, verifica-se a transmissão do risco de crédito da Aderente para a fator.

<sup>3</sup> Informação baseada pelo website da Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)



O factoring internacional, tem por objetivo a cessão de créditos emergentes de um contrato internacional de prestação de serviços e onde pelo menos um dos sujeitos intervenientes, na operação, tem que ter domicílio num país diferente ao da residência do fator. O factoring internacional pode ser ainda de:

- Importação: “*Consiste na aquisição, pela empresa de factoring, de créditos que um fornecedor estrangeiro tem sobre um devedor nacional (o cliente do fator é o importador).*”
- 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*”.

No Factoring Confidencial ou factoring não notificado o(s) devedor(es) não têm conhecimento da mudança de titularidade dos créditos. Os devedores não são notificados<sup>4</sup> que o seu fornecedor (o aderente) cedeu os créditos a um fator.

Numa perspetiva prática, vamos supor que o cliente A pretende recorrer ao factoring para financiamento. A IC atribui um plafond pretendido para as tomadas de faturas do cliente, fazendo uma estimativa anual do valor das cedências de faturas, seguidamente a IC faz uma análise à lista de devedores a incluir no contrato. Feita esta análise e após aprovação do contrato, o cliente A cede as faturas à IC e solicita antecipação das faturas. Com o decorrer do contrato, se o factoring for notificado, a IC notifica os devedores para pagamento na data de vencimento das faturas, em caso de incumprimento de um devedor, a IC comunica ao Banco de Portugal, que dissemina toda a informação pelos restantes bancos, ou caso se trate de um factoring sem recurso, faz a comunicação à seguradora.

## **2.4 Vantagens do Factoring**

O factoring é antes de mais, uma forma de financiamento, de curto prazo, do aderente ou cedente financeiro (Cordeiro, 1994). 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)

As vantagens assentam essencialmente no facto de as empresas de factoring prestarem um conjunto integrado de serviços. As seguintes vantagens do factoring são baseadas na Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, em (Silva, 2010), em (Cordeiro, 1994) e (Dias, 2014):

- ✓ Adiantamento de créditos;
- ✓ Aumento da capacidade de financiamento e melhora os rácios de endividamento;

---

<sup>4</sup> A notificação é uma carta dirigida pelo aderente ao devedor (ao seu cliente), onde informa que está a ceder a um fator, um conjunto de créditos específicos, referidos no próprio documento. Numa definição mais jurídica, “meio de comunicação ao devedor da mudança do lado ativo da relação obrigacional” (Silva, 2010)

- ✓ No caso de a cedência ser efetuada sem recurso, a possibilidade de retirar do seu balanço o valor correspondente aos créditos cedidos;
- ✓ Redução de custos administrativos pela transferência das cobranças para a Factor;
- ✓ Análise da carteira de devedores;
- ✓ Simplificação das operações de gestão de créditos;
- ✓ Proporciona liquidez imediata através de financiamento do montante de vendas;
- ✓ Permite uma melhor planificação de tesouraria;
- ✓ Redução dos custos administrativos de pessoal e de comunicações;
- ✓ Segurança das vendas a crédito;
- ✓ Aumento da eficácia da área comercial;

## **2.5 Desvantagens do Factoring**

Embora sejam menores comparativamente com as vantagens, também existem desvantagens associadas ao factoring, segundo (Silva, 2010):

- ✓ Custos – Pagamento de diversas comissões associadas ao serviço cujo valor será proporcional ao valor dos créditos cedidos pela Aderente. Esta deve-se aos serviços de gestão e cobrança de créditos desenvolvidos pelo fator e à garantia de cobertura de risco. O cálculo da comissão tem por base os seguintes elementos: montante dos créditos a ceder; número de faturas; número e qualidade dos Devedores; condições de pagamento; risco do crédito e o tipo de serviços complementares pedidos. Outro tipo de custo é o pagamento de uma taxa de juro devido ao adiantamento realizado pelo fator.
- ✓ A Fator pode, mediante o incumprimento persistente dos clientes da Aderente, efetuar uma suspensão do crédito.
- ✓ Relativamente à totalidade dos créditos que a Aderente possa propor, a factoring reserva-se o direito de aceitar apenas alguns deles de acordo com o critério de seleção que utiliza para a sua avaliação.
- ✓ A gestão das sociedades de factoring podem perder independência, porque o factoring é um contrato total e exclusivo, que traduz uma associação duradoura entre o fator e o aderente.

### **3. Confirming**

#### **3.1 Conceito**

O confirming consiste no pagamento de faturas a fornecedores. A empresa que contrata a operação confirma à IC que as faturas estão “em conformidade” para pagamento e emite uma ordem de pagamento ao(s) fornecedor(es). Por sua vez, o fornecedor tem a opção de antecipar o recebimento (o que implica uma concessão do crédito à empresa devedora que contratou o serviço junto de uma IC), ou aguardar pela data de vencimento da fatura, altura em que a IC efetuará o pagamento.

A empresa informa a IC (através de ficheiro informático ou outro meio eletrónico), que ao processar internamente a ordem é automaticamente enviado avisos/instruções de pagamento para os fornecedores (via email, fax, carta), este documento informa sobre as faturas a pagamento e qual o prazo de vencimento.

#### **3.2 Evolução do Confirming**

O confirming como é mais vulgarmente conhecido tem a sua origem em Itália, no início dos anos 80. Alguns grupos industriais criaram sociedades de factoring cujo objetivo era prestar exclusivamente serviços de factoring às empresas do grupo. Segundo (Vasconcelos, 2007)) o factoring indireto como era chamado, consistia essencialmente na aquisição dos créditos do vendedor (fornecedor) por parte do fator, concedendo ao devedor (cliente do fator) uma dilação no prazo de pagamento. Em boa verdade, o confirming não se trata unicamente de conceder um prazo mais dilatado de pagamento ao devedor, mas proporcionar ao fornecedor a possibilidade de antecipar o recebimento dos seus créditos (receber antes das datas de vencimento das faturas).

Em Portugal, a contratação de confirming, ou do sistema de pagamento a fornecedores, inicia-se na década de 90. Este produto foi vocacionado inicialmente para empresas de grande dimensão, com um número de fornecedores muito significativo. Os objetivos iniciais destas empresas (nomeadamente grandes superfícies e grandes empresas da construção) consistiam na redução de custos e da carga administrativa na gestão de grandes volumes de pagamentos. Deste modo, delegavam nos bancos todos os serviços inerentes à gestão de um grande número de pagamentos. Estas empresas utilizavam formas de pagamento como a carta cheque, ou então eram as próprias empresas que emitiam os cheques ou as transferências bancárias, como será fácil perceber, estes processos implicavam custos muito significativos. (Silva, 2010)

O confirming tem uma componente de serviço muito substancial, à qual foi associada uma facilidade de crédito, numa definição resumida, este produto consiste numa conta corrente, associada a um serviço de pagamento a fornecedores (serviço de transferências). É importante frisar que no factoring é a empresa aderente (ou cedente das faturas), o titular dos créditos, que contrata com a instituição de crédito, no confirming, o cliente do banco é a empresa devedora, que tem a obrigação de pagar aos seus fornecedores. Por este motivo existem algumas referências ao confirming como factoring “ao contrário”, de factoring invertido muito provavelmente a partir da tradução inglesa, reverse factoring e até de factoring inovador de acordo com o autor (Monteiro, 1996).

### 3.3 Características do Confirming

O confirming é utilizado por médias e grandes empresas que procuram gerir de forma mais racional a sua tesouraria, reforçando, desta forma, as relações fiduciárias com os vários parceiros negociais, nomeadamente, com os fornecedores, dedicando-se, assim, quase em exclusivo, à prossecução do seu objeto social. Sendo assim, de seguida, é apresentado um quadro com as características do confirming, seguindo em grande medida o trabalho apresentado por (Gonçalves, 2011).

**Quadro 2** - Particularidades do Confirming

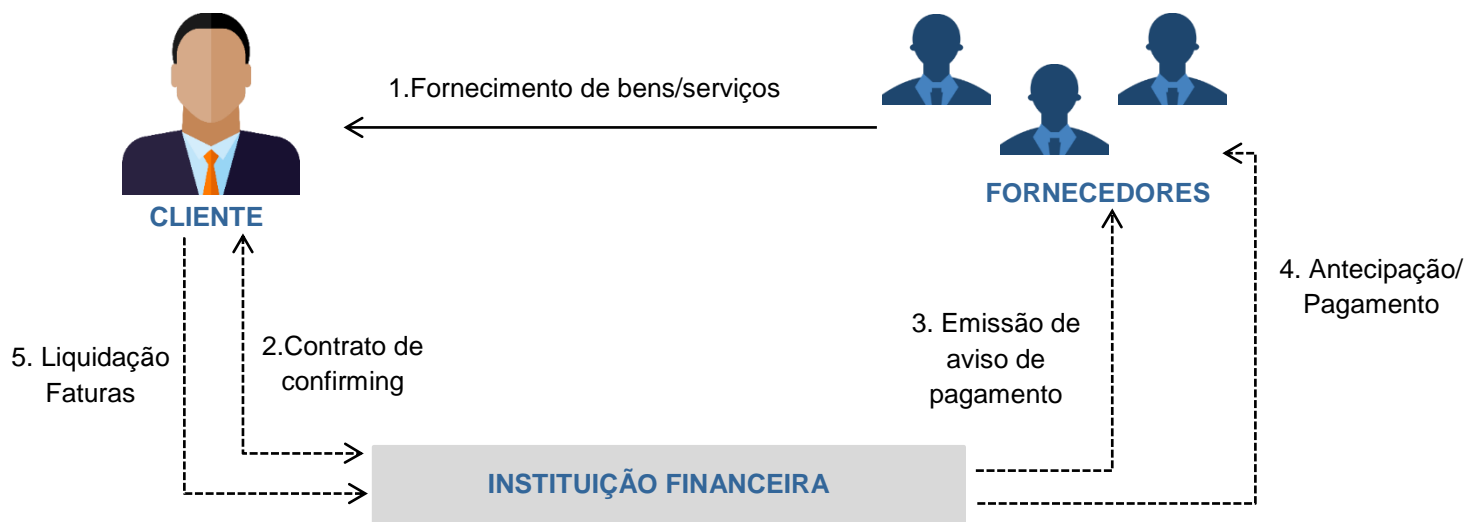
Particularidades do Confirming		
Interveniente	A quem se dirige	
Instituição de Crédito	Todas as empresas	
Cliente		
Fornecedor		
Serviços associados		
Serviço de gestão de pagamentos		
Serviço de financiamento ao cliente		
Serviço de financiamento aos fornecedores		
Modalidades	Prazos	Montante
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Custos pelos fornecedores</li> <li>• Custos pela empresa devedora</li> </ul>	Até um ano automaticamente renovável	Pressupões de aprovação de um limite máximo para os adiantamentos
Fiscalidade		
Isento de Imposto de Selo sobre o crédito		

*Fonte: Realização Própria<sup>5</sup>*

Tal como no factoring, nas operações de confirming também existem três intervenientes a instituição de crédito, o cliente e os fornecedores. Esquemáticamente:

<sup>5</sup> Informação baseada em (Gonçalves, 2011)

**Diagrama 2-** Fluxo de Pagamento via Confirming



Fonte: Realização Própria <sup>6</sup>

O cliente é por norma um empresário com um elevado número de fornecedores e volume de pagamentos. De um ponto de vista estritamente jurídico, qualquer empresário poderá recorrer ao confirming, ficando da competência da entidade financeira proceder ao pagamento das suas dívidas junto dos seus fornecedores, mas na prática, as entidades de confirming são muito seletivas na escolha dos seus clientes. Esta seleção prende-se fundamentalmente com fatores económicos, por um lado, só médias e grandes empresas, com elevado número de pagamentos, permitem tornar o confirming rentável ao ponto de vista das entidades de confirming, por outro lado, regra geral, também só estas empresas podem cumprir a obrigação de manter as suas contas bancárias provisionadas para efeitos de pagamento, pela entidade de confirming, aos fornecedores. (Gonçalves, 2011)

O fornecedor pode ser 1 ou mais fornecedor do nosso cliente, nacionais ou estrangeiros. De referir que os fornecedores poderão ou não aceitar a oferta da entidade de confirming, no sentido de antecipação das faturas, porém a oferta de pagamento antecipado tem sempre por base o contrato de confirming originariamente celebrado entre a entidade de confirming e a o cliente. Isto é, só é possível haver cessão de créditos porque anteriormente houve um encontro de vontades entre o cliente e a entidade de confirming no sentido de acordarem um serviço de gestão de pagamentos. (Gonçalves, 2011).

O Confirming tem vários serviços associados à sua operação, e os serviços que podem ser requeridos/usados são: serviço de gestão de pagamentos, serviço de financiamento ao cliente de confirming (entidade financeira disponibiliza fundos necessários à liquidação das faturas na data do seu vencimento e por sua vez o cliente obriga-se a restituir os fundos adiantados na data e à taxa de juro acordadas) e serviço de financiamento a fornecedores.

<sup>6</sup> Informação baseada pelo website da Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)

Tal como no factoring, o confirming apresenta duas modalidades base que se distinguem em função de qual dos intervenientes suporta os custos de antecipação (se o fornecedor, se o devedor):

- Custos pelos fornecedores – Nesta modalidade à qual chamamos de “filosofia base” e que detém maior “fatia” de operações, na celebração do contrato entre a instituição de crédito e a empresa devedora, ficam definidos os custos a suportar pelos fornecedores no caso destes anteciparem os recebimentos das faturas.
- Custos pela empresa devedora – nesta modalidade o contrato de confirming é utilizado na ótica semelhante à da tradicional conta corrente. O principal interesse da empresa devedora não é o serviço, mas efetuar pagamentos de valores elevados a um conjunto de fornecedores, beneficiando de uma das principais características/vantagens do produto, a isenção de imposto de selo.

Exemplo prático: para uma empresa de transportes na 2ª opção (Custos pela empresa devedora): Um dos principais custos para este tipo de empresa são os combustíveis, em regra geral as petrolíferas exigem pagamentos quinzenais, todavia o prazo de recebimento médio ronda os 90 dias. Assim a empresa confirma as faturas à I.C., no qual efetua o pagamento de imediato, solicitando que o débito à sua conta só seja efetuado num prazo de 90 dias.

No caso da tributação estão isentos de imposto de selo sobre a utilização dos crédito uma vez que os avisos de pagamento que as entidades financeiras enviam aos fornecedores, para além de identificar quem ordena o pagamento e quais as faturas que estão a ser pagas (incluindo se existirem notas de crédito e ou débito), este aviso inclui na informação o articulado de um pequeno contrato de cessão de crédito<sup>7</sup>, em que o fornecedor ao solicitar pagamento antecipado, está do ponto de vista formal, a vender os seus créditos ao banco. Esta venda dos créditos por parte do fornecedor, não configura um empréstimo e por esse facto não está sujeito a imposto de selo. (Silva, 2010)

### **3.4 Vantagens do Confirming**

(Gonçalves, 2011) refere que o confirming, ao prestar um conjunto de serviços económico-financeiros e administrativos, exhibe inúmeras vantagens para o aderente e fornecedor:

*Para a empresa:*

- ✓ Automatização do processo de pagamento a fornecedores, nacionais e estrangeiros, através do simples envio de ficheiros;
- ✓ Melhoria da capacidade de negociação de prazos de pagamento e condições de preço junto dos fornecedores;
- ✓ Isenção de custos de transferências nacionais e internacionais;
- ✓ Isenção de imposto do selo de utilização de crédito;

---

<sup>7</sup> É uma forma de transmissão de créditos que tem na sua base um ato (contrato) realizado entre duas partes

### *Para os Fornecedores*

- ✓ Acesso a uma forma de financiamento simples, fácil e com condições financeiras favoráveis;
- ✓ Grande flexibilidade na utilização, podendo ser solicitada a antecipação de uma ou mais faturas;
- ✓ Melhoria da liquidez sem endividamento adicional, uma vez que o fornecedor pode retirar imediatamente do balanço (rubrica de Clientes) os valores pagos antecipadamente
- ✓ Eliminação do risco de cobrança, uma vez que os valores adiantados não são sujeitos a recurso ao fornecedor em caso de incumprimento do Cliente;
- ✓ Redução dos custos administrativos associados a cobranças

Estas vantagens, traduzem-se na otimização da gestão de tesouraria com consequente redução de custos operacionais. Os serviços prestados pela entidade financeira nesta operação resumem-se nas três vertentes:

- ✓ Serviço de Gestão de pagamentos;
- ✓ Serviço de financiamento à empresa;
- ✓ Serviço de financiamento dos fornecedores.

### 3.5 Desvantagens do Confirming

Das inúmeras vantagens apontadas para a empresa (Aderente) e para os fornecedores, o confirming implica:

- ✓ O pagamento de elevadas comissões. Com efeito, pelo correspondente serviço de gestão e processamento de informação, nomeadamente a emissão dos avisos de pagamento. Nesse sentido a IC terá o direito de cobrar ao seu cliente as comissões em cada momento praticadas, pelo que só as médias e grandes empresas dispõem de um número suficiente de fornecedores que justifique o recurso a este produto.
- ✓ Não consubstancia uma garantia bancária, pelo que a IC pode recusar a liquidação das faturas ao fornecedor no caso do cliente na data de vencimento das faturas não ter a conta devidamente provisionada para o efeito.

#### Diferença entre o Factoring e Confirming

Como temos vindo a analisar o confirming pode parecer um “factoring ao contrário”, isto é, enquanto que no factoring é o fornecedor quem contrata a IC para fazer a gestão das suas cobranças junto de um ou mais clientes, no confirming é o cliente quem contrata a IC para que este faça a gestão de pagamento aos seus fornecedores.

Segundo (Gonçalves, 2011), as principais diferenças assentam:

- Princípio da globalidade: no âmbito do factoring o aderente cede ou obriga-se a ceder a totalidade da faturação presente e futura emitida sobre os devedores indicados aquando da celebração do contrato. Por sua vez, no confirming é o cliente que determina quais as faturas que devem ser liquidadas pela IC. Não têm que ser obrigatoriamente todas, nem sequer do mesmo cliente.

- Princípio de exclusividade: no factoring existe a possibilidade da existência deste artigo o que não permite que o aderente contrate outra operação da mesma natureza com outro fator, onde possa ter relações preferenciais com outra entidade. Ao contrário, no confirming, o cliente pode optar por várias entidades com as quais trabalha em simultâneo.

- Transferência de créditos: No factoring o aderente cede a totalidade ou parte dos créditos a curto prazo (30, 90 ou 180 dias), presentes ou futuros, resultantes da venda ou prestação de serviços, da totalidade ou de parte (indicada no contrato) dos seus clientes. Ora no confirming, não está uma operação de transferência de créditos, mas sim um contrato de gestão de pagamentos, em que a IC, a pedido do cliente, que abre para o efeito uma conta corrente, liquida as suas dívidas junto dos fornecedores, após rececionar as faturas enviadas pelo seu cliente.

- Concessão de financiamento: Aquando do financiamento no factoring a IC considera fundamentalmente a solvência patrimonial dos devedores e não do cliente, enquanto que no confirming a IC estuda sobretudo a situação patrimonial do cliente, que solicita os seus serviços e não a dos fornecedores.

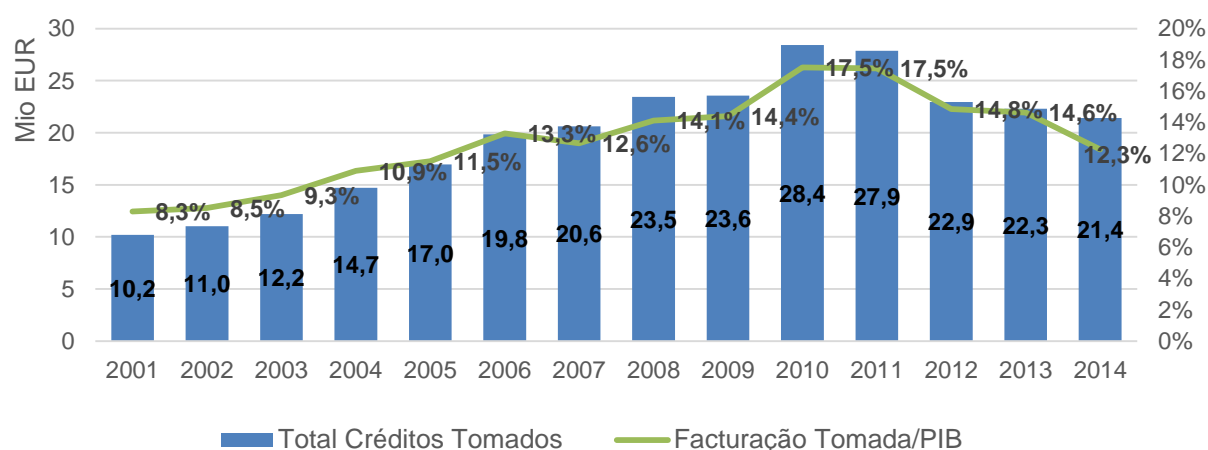


#### 4. Enquadramento Macroeconómico

Uma das formas mais usuais de “medir” a importância do factoring/ confirming na economia é através da determinação da percentagem do total dos créditos tomados relativamente ao PIB (Produto Interno Bruto).

No final de 2014 as onze empresas/bancos que faziam parte da Associação de Leasing e Factoring, a saber Barclays, BBVA Portugal, Banco BPI, Caixa Leasing e Factoring (grupo Caixa Geral de Depósitos, Eurofactor, Finanfarma, Millennium BCP, Montepio Geral, Novo Banco, Popular Factoring (Banco Popular) e Santander Totta, tinham em créditos tomados um valor total de € 21.403 milhões o que representa quase 12% do PIB Nacional nesse ano. *Figura 2*

**Figura 2 - Evolução dos Créditos Tomados e o seu peso no PIB (2001-2014)**



Fonte: Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)

Outro aspeto particularmente importante, é o valor do crédito concedido pelos bancos e sociedades de Factoring, às empresas suas clientes. Destaque especial também para 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, que em casos extremos pode obrigar ao seu encerramento. (Silva, 2010)

**Quadro 3** - Volume de Faturação em Factoring (em € milhares)

Ano	Saldo do Crédito Concedido a 31.12	Varição percentual
2005	3 163 818	-
2006	3 654 668	↑ 15,5%
2007	4 547 402	↑ 24,4%
2008	5 126 335	↑ 12,7%
2009	5 717 623	↑ 11,5%
2010	6 801 899	↑ 19,0%
2011	6 226 222	↓ -8,5%
2012	4 947 169	↓ -20,5%
2013	4 598 798	↓ -7,0%
2014	3 949 590	↓ -14,1%

*Fonte: Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)*

No entanto é importante considerar que na generalidade dos contratos de factoring o crédito concedido é por prazos que variam entre os 60 e os 180 dias (prazo da rotação da carteira<sup>8</sup>), este facto obriga a uma renovação constante do crédito com novas faturas, por outro lado no caso das contas correntes, muitas das empresas utilizam a totalidade do limite que têm disponível, sem fazer amortizações de capital regularmente ficando a pagar juros por prazos superiores aos desejáveis, transformando um crédito de curto prazo, num médio longo prazo.

<sup>8</sup> Rotação da carteira corresponde ao prazo entre a cedência da fatura pela empresa ao fator, e a sua cobrança efetiva junto dos devedores.

No que concerne ao confirming, ao observar o Quadro 4, verificamos que as taxas de crescimento são positivas, exceto o ano de 2012 que registou um decréscimo de 10%, resultante da crise financeira e na forte retração de toda a atividade económica, o que se refletiu nos anos seguintes. Se analisarmos os números no período de 2005 a 2010 as taxas variam entre 8% de 2009 e os 46% de 2008. Para estes números também contribuiu de forma determinante a progressiva entrada das várias instituições de crédito no produto, em 2002 apenas BCP, Totta Crédito e o BES (agora Novo Banco) disponibilizavam este produto aos seus clientes, em 2009 são 11 os bancos que apresentam o confirming como mais um produto financeiro.

**Quadro 4** - Volume de Faturação em Confirming (em € milhares)

Ano	Valor Total de Crédito Concedido	Varição percentual
<b>2005</b>	2 415 296	-
<b>2006</b>	2 951 961	↑ 22,2%
<b>2007</b>	3 721 367	↑ 26,1%
<b>2008</b>	5 421 624	↑ 45,7%
<b>2009</b>	5 852 587	↑ 7,9%
<b>2010</b>	7 461 675	↑ 27,5%
<b>2011</b>	7 518 464	↑ 0,8%
<b>2012</b>	6 797 694	↓ -9,6%
<b>2013</b>	6 910 887	↑ 1,7%
<b>2014</b>	6 966 994	↑ 0,8%

*Fonte: Associação de Leasing e Factoring (ALF, 2016)*

## 5. Estudo Empírico

O objetivo deste estudo consiste em aferir a importância do factoring e do confirming no financiamento às PME do ponto de vista da “oferta”, ou seja, as instituições financeiras, para isso fizeram-se três análises:

1. Elaboração de um questionário constituído por 10 questões de escolhas múltiplas para perceber a importância que as Instituições Financeiras atribuem a ambos os produtos, posto isto, no que concerne ao universo do estudo foram considerados dois aspetos principais:
  - i) Instituições que disponibilizam factoring e confirming;
  - ii) Instituições que estão associadas à ALF, porque esta instituição representa quase 100% do total das entidades que exercem as atividades de alocação financeira, de factoring e de renting em Portugal, tornando a amostra representativa.

O envio do questionário foi através de correio eletrónico, sendo a ALF a intermediária do processo, ou seja, o questionário foi enviado à ALF por email, que se disponibilizou a enviar para as suas associadas. Este questionário encontra-se em anexo.

2. Cruzamento de Informações dos resultados obtidos do questionário de Factoring e Confirming (F&C) e o “Inquérito ao Crédito – Março 2012”, levado a cabo pela AIP e CIP , referente ao financiamento bancário das empresas, com o intuito de validar os resultados e perceber a evolução dos produtos no mercado.
3. Elaboração de uma análise da concorrência de cinco instituições bancárias de Portugal para perceber em que medida os bancos em termos comerciais dão destaque ao Factoring e Confirming em consonância com o que responderam no questionário, a escolha das cinco instituições foi aleatória.

## 5.1 Estudo do Universo

De modo a complementar o estudo, será realizado uma pequena análise do universo de estudo que foi aplicado o questionário. Como referido nos capítulos anteriores o factoring e o confirming são instrumentos de financiamento, pelo que são inseridas nas instituições financeiras.

As instituições financeiras são instituições cuja atividade principal é a concessão de crédito, fazendo para isso captação de poupanças junto dos agentes económicos, e em especial nas famílias.

O Decreto-Lei n.º 298/92 de 31 de dezembro, Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras – RGICSF, define as “instituições financeiras como monetárias (os bancos, a Caixa Geral de Depósitos, SA, as caixas económicas, a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo e as caixas de crédito agrícola mútuo) e não monetárias (as sociedades de investimento, de locação financeira, de factoring, e as sociedades financeiras de aquisição a crédito). (BdP, 2012)

**Quadro 5 - Desagregação sectorial das Instituições Financeiras**

Instituições Financeiras	Instituições Financeiras Monetárias	Outras Instituições Financeiras Monetárias	Bancos	Sector Monetário
			Caixa Económica	
			Caixa de Crédito Agrícola Mútuo	
			Fundos de Mercado	
	Instituições Financeiras Não Monetárias (IFNM)	Outros Intermediários Financeiros	Fundos de Investimento	Sector Não Monetário
			Sociedades de Capital de Risco	
			<b>Sociedades de Factoring</b>	
			Sociedades Financeiras de Corretagem	
			Sociedades Financeiras para Aquisição a Crédito	
			Sociedades Gestoras de Participações Sociais	
			Sociedades de Locação Financeira	
			Intermediários Financeiros - Outros	
		Auxiliares Financeiros	Agências de Câmbios	
			Sociedades Corretoras	
			Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento	
			Sociedades Gestoras de Patrimónios	
	Auxiliares Financeiros - Outros			
Sociedades de Seguros e Fundos de Pensões				

Fonte: Realização Própria<sup>9</sup>

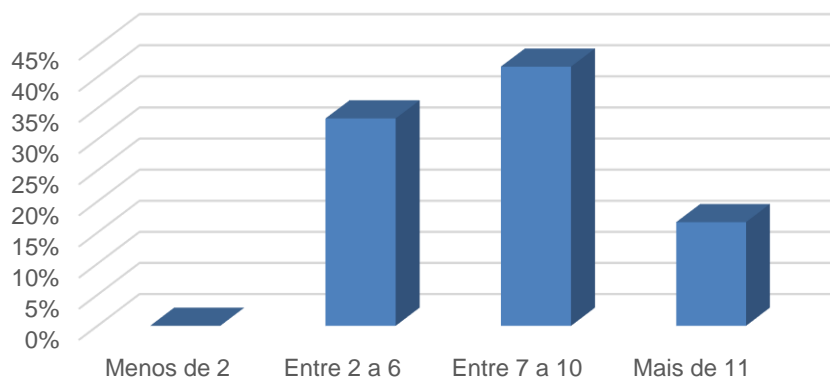
A ALF é atualmente constituída por 28 empresas, em que 21 são de leasing e factoring (neste setor está incluído o confirming), e as restantes 7 são de renting.

<sup>9</sup> Adaptado do Boletim do Banco de Portugal (BdP, 2012)

## 5.2 Análise e Discussão dos Resultados do Questionário

De um estudo composto por 21 instituições, obtiveram-se 12 respostas ao questionário o que perfaz 57% da amostra, considerada como representativa. Assim, de modo a aferir o conhecimento dos inquiridos em relação aos dois produtos em análise, considerou-se relevante questionar os anos de experiência.

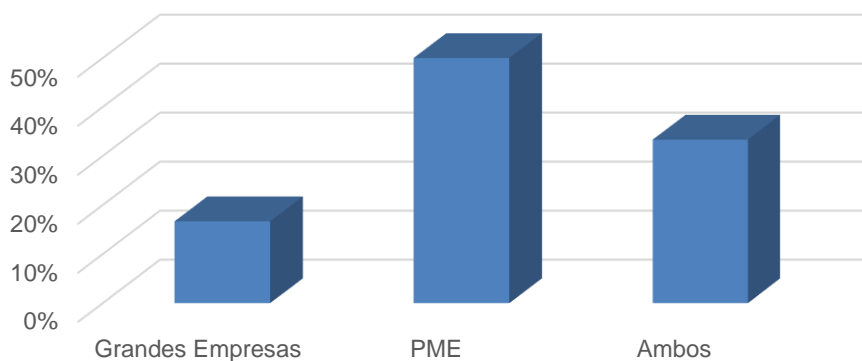
**Figura 3 - Anos de experiência na função atual**



Podemos concluir que a amostra apresenta percentagens muito relevantes de indivíduos com grande experiência profissional, 42% dos inquiridos tem entre 7 a 10 anos de experiência nos produtos de Factoring e de Confirming, 33% situam-se num intervalo de 2 a 6 anos e 17% tem mais de 11 anos de experiência de destacar que nenhum inquirido possui menos de 2 anos experiência.

No que respeita à relevância das PME no seio da clientela das instituições *Figura 4*, e ao contrário do que se poderia julgar, já que representam 99,9% do tecido empresarial português, apenas para 50% das inquiridas, as PME se revelaram o segmento mais importante.

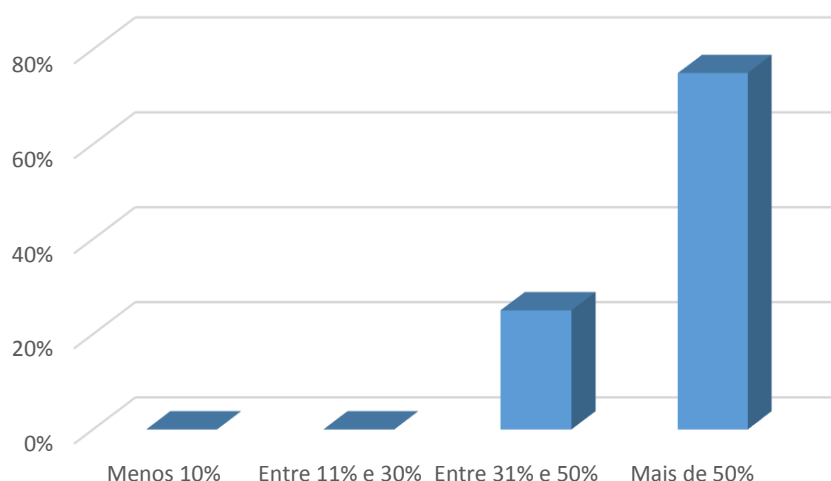
**Figura 4 - Qual considera o segmento mais importante de clientes?**



No que concerne à percentagem de financiamento atribuído às PME *Figura 5* mais de 75% dos inquiridos, respondeu que é superior a 50%.

Como contraponto às dificuldades de acesso ao crédito bancário por parte das PME, quando este tipo de financiamento se mostra difícil, verifica-se frequentemente a substituição do financiamento por crédito especializado (Almeida, 2014)

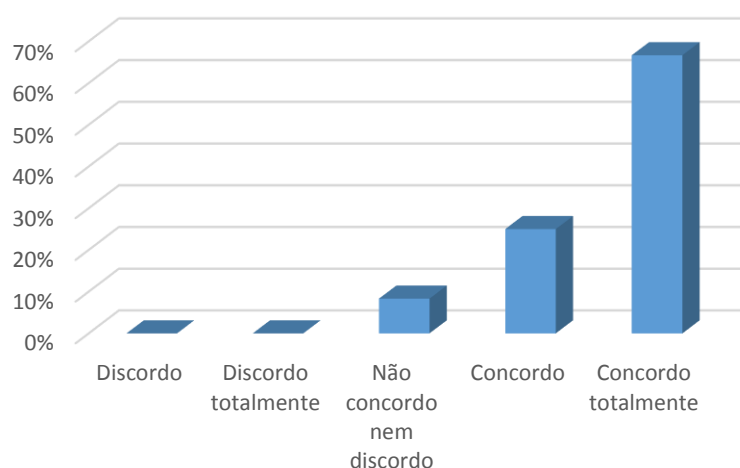
**Figura 5 - Qual a % do total de financiamento de Factoring e Confirming?**



De maneira a introduzir os produtos de factoring e confirming como fonte de financiamento considerou-se importante questionar se o apoio à tesouraria era o principal benefício para as empresas *Figura 6*, sendo que 65% dos inquiridos concordou totalmente com esta afirmação, 25% concordou e 8% mostrou-se neutra.

Concluimos que o financiamento é essencial para a gestão financeira das PME e, por conseguinte, é indispensável para a estabilidade e crescimento das empresas.

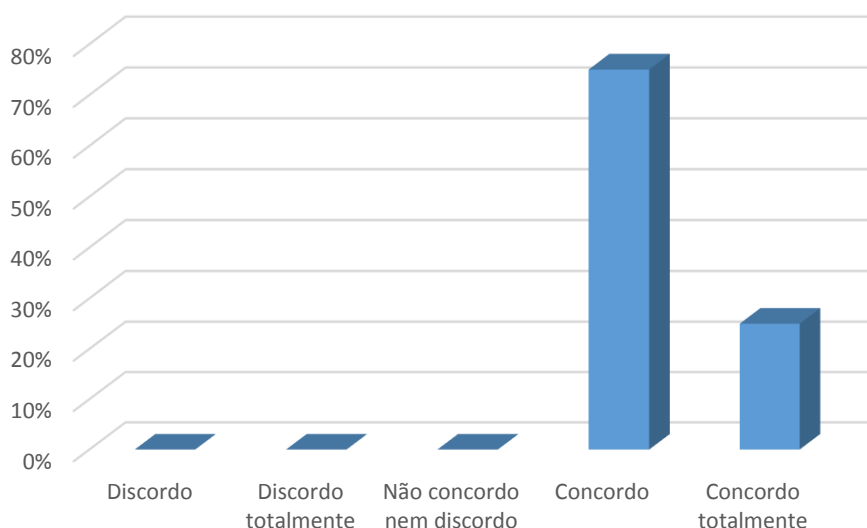
**Figura 6** - Na sua opinião o apoio à tesouraria é o principal benefício para a empresa?



No que concerne ao financiamento via factoring, as perguntas tinham o intuito de perceber qual a importância atribuída ao produto e de seguida hierarquizar as vantagens pela sua importância.

O *Figura 7* permite corroborar que o factoring é de facto importante para as PME, 75% concorda que o factoring é de facto importante para as PME, sendo que os restantes 25% afirmam mesmo, ser muito importante.

**Figura 7** - Considera o Factoring um produto importante para uma PME?

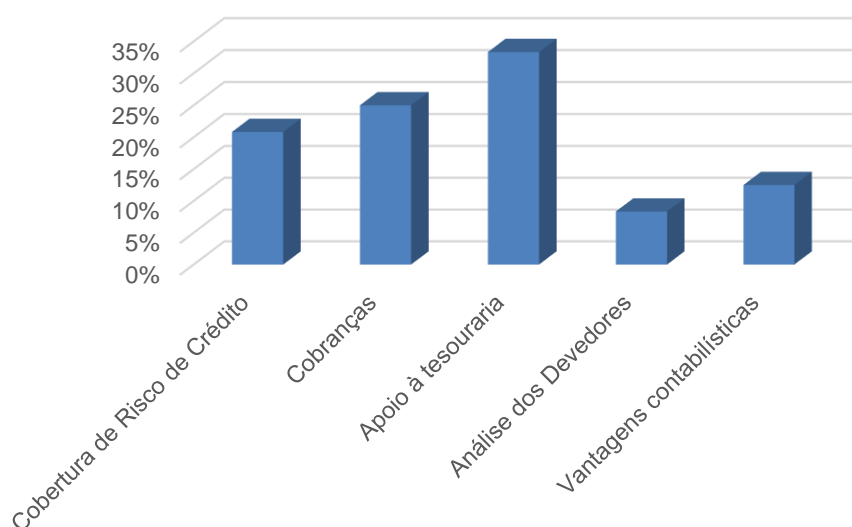


Como referido anteriormente, foram apresentadas cinco características do factoring para que as instituições as ordenassem pela importância que atribuem a cada uma delas.

O financiamento de curto prazo, tem como principal missão, dar resposta ao défice de tesouraria (Maness, 2005), e os resultados comprovam isso, 33% dos inquiridos considera o apoio à tesouraria das empresas como o fator mais importante seguido pelas cobranças, com uma percentagem de 25%, a característica menos valorizada (8%) é a análise aos devedores.

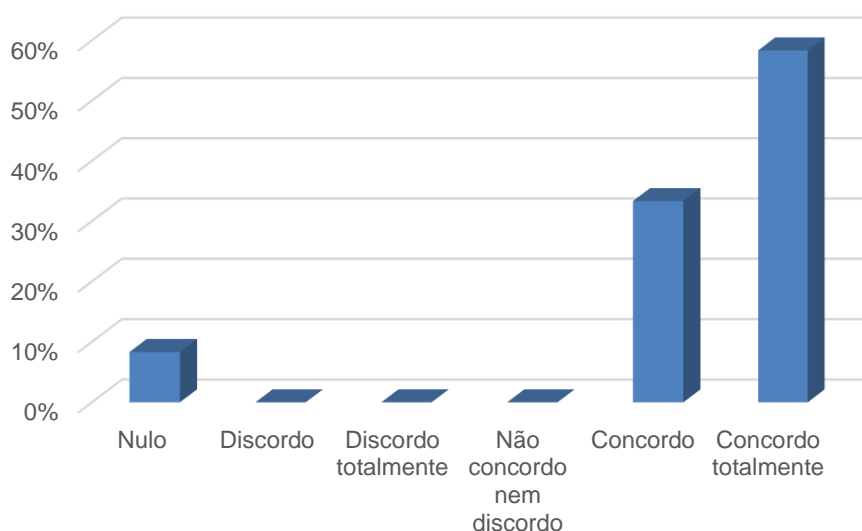


**Figura 8 - Hierarquize pela importância as principais vantagens do Factoring**



À semelhança do que foi efetuado no Factoring, questionou-se se o Confirming era um produto importante para as PME *Figura 9*, sendo que 58% dos inquiridos concordou totalmente com esta afirmação, percentagem superior ao do factoring, +33%.

**Figura 9 - Considera o Confirming um produto importante para uma PME?**

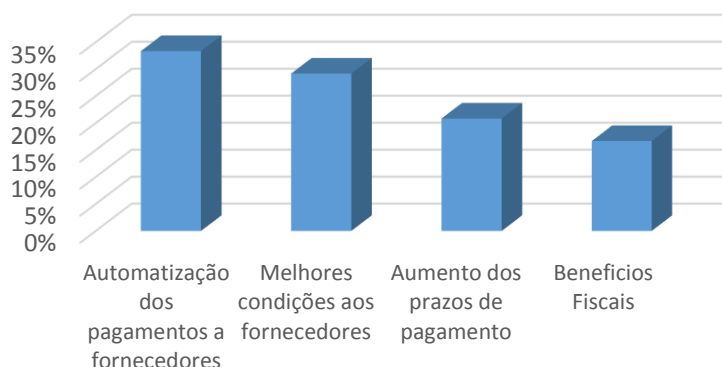


Numa altura em que mais do que vender, mais do que gerar negócio, o relevante é receber (Gonçalves, 2011).

Afirmção essa que podemos confirmar através do *Figura 10* em que o fator que os inquiridos consideram mais importante consiste na automatização dos pagamentos a fornecedores com 33%,

seguido pela possibilidade de melhorar condições aos fornecedores (29%), mas pouco distante da terceira característica valorizada com 21 %, a possibilidade de aumento dos prazos de pagamento.

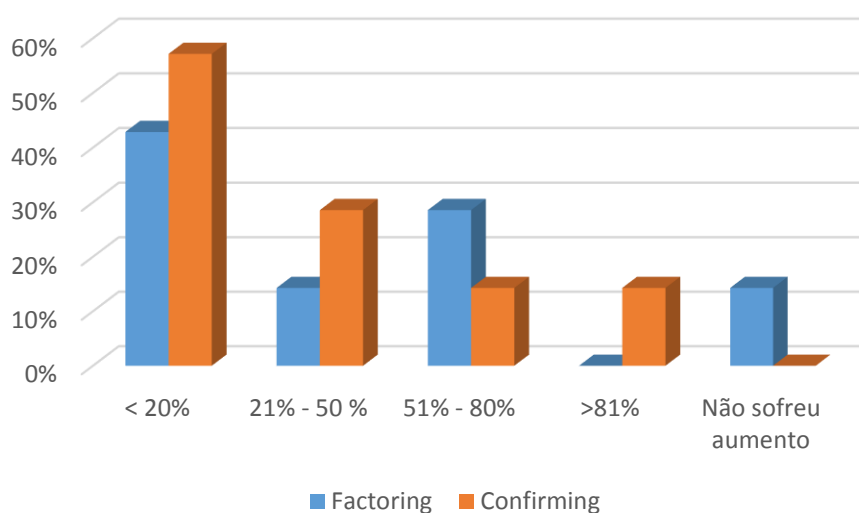
**Figura 10 - Hierarquizada pela importância as principais vantagens do Confirming**



“O factoring é um instrumento financeiro que tem um papel importante no apoio à economia portuguesa” (Beja Amaro, presidente da ALF)<sup>10</sup>. As últimas questões sobre o Factoring e o Confirming tiveram o intuito de perceber num período homólogo de 2014 e 2015 qual a percentagem de crescimento no montante de crédito tomado (para o factoring) e de ordens de pagamento (no caso do confirming), de realçar que dos 12 questionários 5 não responderam a esta questão.

Relativamente ao Factoring a percentagem de aumento concentra-se no intervalo de crescimento inferior a 20% (43% dos inquiridos), resultado semelhante ao confirming que registou 57% de crescimento nesse mesmo intervalo. O segundo maior intervalo de crescimento está compreendido entre os 51% e 80% onde o Factoring tem uma percentagem de (+14%) face ao confirming, no entanto é de destacar que existe uma entidade em que o crescimento de confirming foi superior a 81%, como refere (Silva, 2010) “O Confirming continua a ter uma grande margem de crescimento.”

**Figura 11 - No período de 2014 a 2015, qual a % de aumento de produção.**



<sup>10</sup> Fonte: (Económico, 2013)

### 5.3 Questionário de F&C vs Inquérito ao Crédito

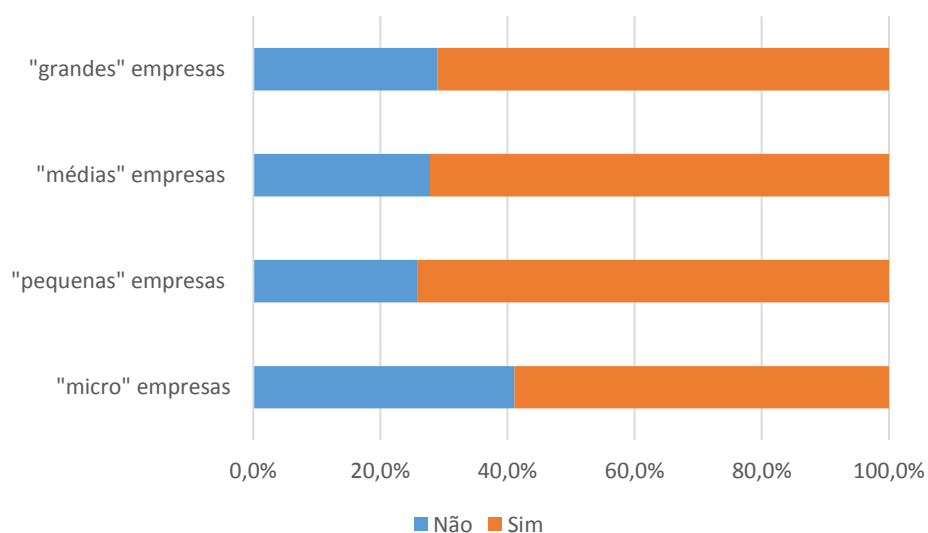
Uma vez, questionadas as Instituições Financeiras sobre a importância do Factoring e do Confirming considerou-se igualmente pertinente fazer uma análise conjunta dos resultados obtidos do questionário com os dados da através do “Inquérito ao Crédito” para perceber o impacto do F&C nas empresas e de igual forma validar os resultados alcançados.

Este inquérito levado a cabo pela Associação Industrial Portuguesa (AIP) e a Conferência Empresarial de Portugal (CEP) teve o objetivo de obter informações sobre aspetos relacionados com o financiamento das empresas, dado que o financiamento bancário passou, com o desenvolvimento da economia mundial, a ser uma matéria-prima comum à maior parte das empresas no sentido não só do seu crescimento, como também da sua sustentabilidade.

- “O apoio à tesouraria por parte de instituição financeiras é essencial para a gestão financeira das PME”

Confrontando com os dados do estudo da (AIP, et al., 2012), cerca de 70% das empresas que responderam ao inquérito referem recorrer normalmente ao “crédito bancário”. Este valor é semelhante nas “pequenas”, “médias” e “grandes” empresas (valores entre 71% e 74%) e mais baixo nas “micro” empresas (59%).

**Figura 12 – Recurso ao Crédito segundo a dimensão da Empresa**



Fonte: (AIP, et al., 2012)

- “75% dos inquiridos considera o Factoring um produto de crédito importante”

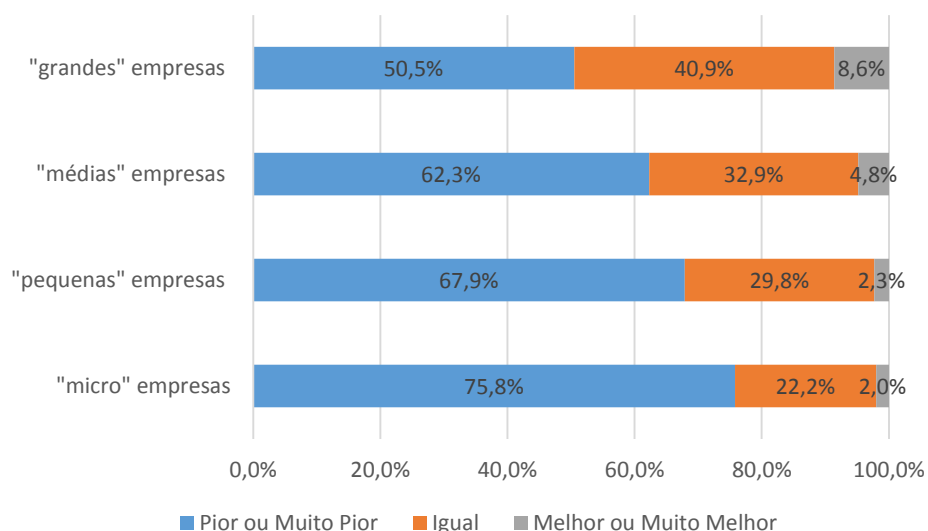
Segundo os resultados da (AIP, et al., 2012) verificou-se que ao nível dos prazos de recebimento houve um agravamento dos efeitos perniciosos da crise com 2/3 dos inquiridos a acusar um aumento dos prazos dos seus recebimentos. Este acontecimento foi compensado apenas por 38% das empresas com o aumento dos prazos de pagamento, facto que vem dificultar ainda mais o dia-a-dia destas empresas de si já fragilizadas, podendo mesmo comprometer a sua sustentabilidade.

Uma vez que o Factoring, com a cedência de créditos, possibilita a entrada imediata de capitais e possibilita melhorias nos fluxos de tesouraria e maior competitividade podemos concluir que o Factoring tem cada vez um papel mais preponderante nas empresas.

- “O confirming é um produto muito importante para as PME”

Sintetizando os resultados apurados pela (AIP, et al., 2012), 67% das empresas consideram, que comparativamente aos últimos seis meses, a situação dos “atrasos de pagamento” está “pior ou muito pior”, e 30% consideram-na como “igual”. O aumento dos “atrasos de pagamento” é mais referido pelas “micro” e “pequenas” empresas, com respetivamente, 76% e 68% a considerarem a situação atual como “pior ou muito pior”. Podemos afirmar que cada vez mais o Confirming tem um papel fundamentalmente na “vida” das empresas, tornando possível o pagamento a fornecedores nos timing acordados, ou até mesmo antecipar esse pagamento.

**Figura 13 - Agravamento dos Atrasos de Pagamento**



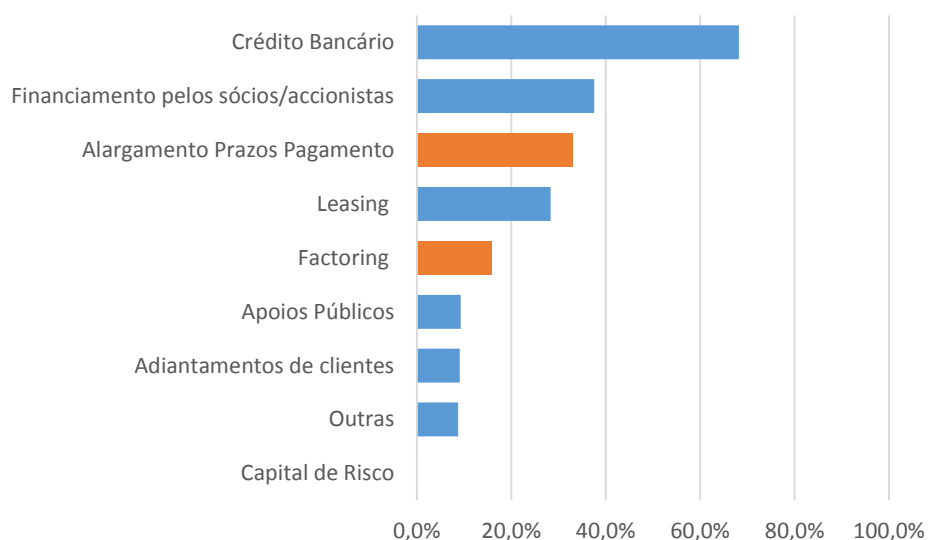
Fonte: (AIP, et al., 2012)

- *“O Confirming continua a ter uma grande margem de crescimento, 14% das inquiridas alcançou mais de 81% de aumento de Ordens de Pagamento em 2015 face a 2014”*

A principal fonte de financiamento das empresas é o “crédito bancário” (68%), seguida do financiamento pelos sócios” (38%) e como uma percentagem muito próxima vem o “alargamento dos prazos de pagamento” (33%) que, por sua vez num conjunto de empresas que indicam que o “alargamento dos prazos de pagamento” como fonte de financiamento, 29% destas empresas considera esta fonte como “mais relevante”. (AIP, et al., 2012)

Partindo de uma das principais características que o confirming apresenta – dilatação dos prazos de pagamento a fornecedores - podemos considerar que a terceira maior fonte de financiamento mais importante para as empresas é o Confirming.

**Figura 14 - Fontes de Financiamento**



Fonte: (AIP, et al., 2012)

Segundo os resultados apontados pelo estudo da AIP e CIP , constatou-se que as empresas deparam-se com grandes dificuldades de financiamento, sendo que uma das principais consequências é o aumento dos prazos de recebimento. Este resultado está em consonância com a conclusão do questionário realizado que confirma que o factoring e o confirming são dois produtos importantes para o financiamento das empresas na medida que podem solucionar problemas pontuais de tesouraria.



#### 5.4. Análise da Concorrência

De modo perceber em que medida os bancos em termos comerciais dão destaque ao Factoring e Confirming em consonância com o que responderam no questionário, considerou-se relevante fazer uma análise da concorrência dos produtos de Factoring e Confirming em cinco Instituições Bancárias importantes em Portugal, a saber, Banco BPI, Caixa Geral de Depósitos, Millennium BCP, Novo Banco e Santander Totta, Para tal foram identificadas as principais características e preçários aplicados em cada uma das supracitadas instituições.

A análise da concorrência foi feita através da consulta às páginas oficiais/websites das instituições e do Banco de BdP.

##### ➤ Banco BPI

**Quadro 6 – Confirming e Factoring no BPI**

	Confirming	Factoring
		
<b>Conceito</b>	O BPI Confirming é um serviço de pagamento a fornecedores, através do qual a empresa transmite ao BPI ordens de pagamento a prazo que poderão ser antecipadas pelos fornecedores.	Serviço de gestão de cobranças de faturas, ao qual se podem associar serviços de antecipação de valores faturados e de cobertura de risco de crédito.
<b>Segmentos</b>	Empresas	Empresas, Empresários em Nome Individual e Profissionais Liberais
<b>Prazo</b>	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano
<b>Limite</b>	Pressupõe de aprovação de um limite máximo para os adiantamentos sem recurso.	Definido um limite para a empresas e/ou sublimites para cada um dos clientes abrangidos pelo contrato
<b>Modalidades</b>	BPI Confirming	* Factoring Sem Recurso * Factoring Com Recurso * Factoring Pontual
<b>Especificidades</b>	* Gestão automática de todo o processo (consulta, antecipações,...), através de Home Banking para clientes e fornecedores; * As instruções poderão ser transmitidas através do envio online de um ficheiro	

Fonte: *Elaboração Própria*<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Dados recolhidos no website do Banco “BPI” (BPI, 2016)

➤ **Caixa Geral de Depósitos (CGD)**

**Quadro 7 - Confirming e Factoring na CGD**



	Confirming	Factoring
	Caixa Maistsouraria	Caixa Factoring
<b>Conceito</b>	A gestão global dos seus pagamentos e recebimentos num único produto, antecipando créditos sobre devedores e/ou garantindo pagamentos a fornecedores	O Caixa Factoring é um produto financeiro da Caixa Leasing e Factoring destinado às empresas e empresários em nome individual, para as quais a racionalização de custos administrativos e de estrutura, a prevenção de risco e a eficácia das cobranças são elementos fundamentais para a gestão corrente
<b>Segmentos</b>	Empresas e Empresários em Nome Individual (ENI)	Empresas e Empresários em Nome Individual (ENI)
<b>Prazo</b>	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano
<b>Limite</b>	limite de crédito único com a Caixa Leasing e Factoring (CLF), com fixação de plafonds por serviço.	Informação não disponibilizada.
<b>Modalidades</b>	Gestão de Pagamento a Fornecedores	* Factoring Nacional (com ou sem recurso) * Factoring Internacional
<b>Especificidades</b>	* Plataforma On-line * Gestão automática de todo o processo (consulta, antecipações,...), * Notificações automáticas de Ordens de Pagamento Garantidas (via email e/ou SMS)	* Plataforma On-line: Caixa Factoring

*Fonte: Elaboração Própria <sup>12</sup>*

<sup>12</sup> Dados recolhidos no website do Banco “CGD” (Depósitos, 2016)

➤ **Millennium BCP**

**Quadro 8 - Confirming e Factoring no Millennium BCP**

	<b>Confirming</b>	<b>Factoring</b>
	 <p>PAGAR É FÁCIL, RECEBER É RÁPIDO</p>	 <p>RECEBA SEMPRE A TEMPO E HORAS</p>
<b>Conceito</b>	Consiste num serviço de gestão dos pagamentos das Empresas Clientes do Millennium bcp aos seus fornecedores	Consiste numa solução financeira de apoio à gestão de tesouraria que tem por base um serviço especializado de cobranças, complementado pela possibilidade de antecipação de fundos sobre a faturação emitida e cedida, resultante da venda de produtos ou prestação de serviços, quer no mercado doméstico quer destinados a exportação
<b>Segmentos</b>	Todas as empresas	Todas as empresas que tenham como clientes outras empresas e que vendam a crédito.
<b>Prazo</b>	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano	1 Ano
<b>Limite</b>	* Confirming On-Time Garantia: 100% * Confirming On-Time Pagamento: Sujeito a análise	O Limite de Adiantamento é negociado casuisticamente com o Aderente em função da faturação cedida
<b>Modalidades</b>	* Confirming On-Time Garantia * Confirming On-Time Pagamentos	* Factoring Doméstico em operações completas * Factoring Pontual * Factoring Internacional de Exportação
<b>Especificidades</b>	* Emissão online de Ficheiros * Updates e Consulta de ficheiros * Emissão de Avisos de Pagamento com Garantia * Aceder a uma linha de crédito	* Criação on-line de Cessões de Crédito * Updates e Consulta de ficheiros * Gestão online do contrato de Factoring

*Fonte: Elaboração Própria<sup>13</sup>*

<sup>13</sup> Dados recolhidos no website do Banco “Millennium BCP” (BCP, 2016)



➤ **Novo Banco (NB)**

**Quadro 9 - Confirming e Factoring no Novo Banco**





	Confirming	Factoring
	NB@expressBill	Factoring
<b>Conceito</b>	Ordem de Pagamento a Prazo, com Garantia de pagamento do NB que permite ao Beneficiário (conta NB), antecipar os Fundos com total flexibilidade e menores custos	Contrato em que o NB adquire, mediante cessão ou endosso, a propriedade dos créditos de curto prazo (prazo máximo de 1 ano), constituídos pela aderente sobre os seus clientes devedores, resultante da atividade comercial, adiantando-lhe um valor de negociação por antecipação ou o valor recebido na data de obrança
<b>Segmentos</b>	Empresas	Empresas
<b>Prazo</b>	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano	Geralmente, até 1 ano
<b>Limite</b>	Informação não disponibilizada	O preço a pagar pela antecipação corresponderá ao valor de negociação (100% a 75% do valor nominal) menos uma dedução com duas parcelas: uma fixa e outra variável
<b>Modalidades</b>	* NB Express Bill * NB Express Bill Direct	Informação não disponibilizada
<b>Especificidades</b>	* Garantia de Recebimento * Gestão automática de todo o processo (consulta, antecipações,...), através de Home Banking * Permite o débito na data de vencimento na conta DO ou na Conta Corrente * Comunicação feita unicamente via electrónica (sms, e-mail ou via portal)	* Factoring On - line * Envio, registo online e consulta de informação sobre créditos cedidos * O NB Factoring disponibiliza em ficheiro toda informação de retorno ligada ao contrato

Fonte: *Elaboração Própria*<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Dados recolhidos no website do Banco “Novo Banco” (Banco, 2016)

➤ **Santander Totta**

**Quadro 10 - Confirming e Factoring no Banco Santander Totta**

	<b>Confirming</b>	<b>Factoring</b>
	 	 
<b>Conceito</b>	Produto Financeiro que inclui um sistema de Gestão Integrada de Pagamento a Fornecedores que inclui Antecipação do pagamento e serviço de gestão de fornecedores com formalização Fácil e Rápida	Trata-se de um produto financeiro para empresas que implica a cessão de ativos titulados por faturas ao Banco Santander Totta e que promove de forma eficaz a racionalização de custos administrativos e de estrutura, a assunção de risco de insolvência dos devedores e a gestão eficaz das cobranças.
<b>Segmentos</b>	A Empresas com facturas sobre Fornecedores com PMP superior a 30 dias e inferior a 180 dias e que pretendam uma gestão profissional de pagamentos a fornecedores.	Informação não disponibilizada
<b>Prazo</b>	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano	Informação não disponibilizada. Como se trata de um financiamento a curto prazo pressupõem-se até 1 ano
<b>Limite</b>	Informação não disponibilizada	Até 100% do(s) valor(es) da(s) factura(s)
<b>Modalidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Standart</li> <li>* Com Garantia</li> <li>* Self Confirming</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Factoring Sem Recurso</li> <li>* Factoring Com Recurso</li> <li>* Factoring Pontual</li> </ul>
<b>Especificidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* O Banco notifica os Fornecedores automaticamente, permitindo o controlo dos recebimentos e a antecipação online dos fundos, a qualquer momento</li> <li>* As instruções são transmitidas através do envio online de um ficheiro</li> <li>* Gestão automática de todo o processo (consulta avisos de pagamento, pedido de antecipações, consulta de antecipações, envio de ficheiros ...), através de Home Banking</li> </ul>	

*Fonte: Elaboração Própria <sup>15</sup>*

<sup>15</sup> Dados recolhidos no website do Banco “Santander Totta” (Totta, 2016)

### 5.4.1 Preçário de Factoring

Quadro 11 – Preçário de Factoring

	BPI	Novo Banco	MBCP	CGD	BST
Abertura	0,5% c/ min. € 250 e máx. € 750	Merc. Interno € 17,5 Merc. Externo € 45	Contrato completo € 200 Contrato Pontual € 150 Factoring Fácil € 100	€ 150	0,1% c/ min. € 350,89
Renovação / Prorrogação	0,5% c/ min. € 150 e máx. € 500	Merc. Interno € 17,5 Merc. Externo € 45	-	€ 75	243,29/semestre
Venda da carteira	0,5% c/ min. € 2 500	€ 650	€ 150	0,5% c/ min. € 2.500	1% c/ min. € 3 500
Venda de 1 devedor	0,5% c/ min. € 50	€ 275	€ 50	0,5% c/ min. € 100	-
Emissão de 2ª via	€ 15	€ 17,5	€ 2,50	€ 5	€ 29,57
Créditos + 90 dias em vencido sem recurso	€ 100	-	-	-	-
Comissão de Factoring	Máx 2,5%	Máx. 3%	Mín. 0,4% e máx. 1%	Mín. 0,25% e máx. 2%	Negociado c/ min. € 3,68
Pedidos Auditores	-	€ 160	€ 75	€ 50	€ 130,93
Declarações p/ Entidades Oficiais	-	€ 92,33	-	-	-
Portes Notificações \ Desnotificações	-	Normais € 2,00 Registados € 3,50	-	€ 10	€ 63
Análise Devedor	-	-	Mín. € 0 e máx. € 40	Nacional € 20 Internacional € 70	Análise limites € 30,41 Análise risco € 42,58
Comissão processamento manual de documento	-	-	Mín. € 5 e máx. € 10	-	-
Adendas	-	-	€ 12,50	€ 50	-
Imobilização	-	-	-	-	0,1% c/ min. € 5,25

Fonte: Elaboração Própria <sup>16</sup>

<sup>16</sup>Dados recolhidos através do website do Banco de Portugal (BdP, 2016)

### 5.4.2 Preçário de Confirming

Quadro 12 – Preçário de Confirming

	BPI	Novo Banco	MBCP	CGD	BST
Comissão de abertura	€ 150	-	€ 150	€ 150	-
Comissão de Gestao	0,5 % c/ min. 150 e máx. 500 (isento se % média de antecipações ≥ 20%)	-	-	-	-
Processamento por Ordem de Pagamento	-	-	-	0,15% - 1,75%	0,15%
Processamento por Aviso de Pagamento (s/ País)	-	-	0,15% - 2,0% c/ min. €2,5	0,10%	0,10% c/ min. €20
Processamento por Aviso de Pagamento (s/ País da EU e dora da UE)	-	-	0,15% - 2,0% c/ min. €25	-	-
Adiantamento	0,5% - 1,0% c/ min. €5 (conta domiciliada) OU 0,625% - 1,0% c/ min. €5 (conta não domiciliada)	0,3875% c/ min. € 9,5	-	2,0% - 16,71%	0,5% - 2,0%
Renovação/Prorrogação	-	-	€ 100	-	0,35%
Garantia	-	7,50%	-	-	-
Spread de Antecipação	-	5,50%	-	-	-
Gestão Anual	-	-	€ 150	-	-
Emissão de Adendas	-	-	€ 12,50	-	-
Emissão de 2ª Vias	€ 15	-	€ 2,50	€ 5	€ 25
Emissão de Informação para auditores	-	-	€ 75	€ 50	-
Rescisão	€ 150	-	€ 150	€ 150	-

Fonte: Elaboração Própria<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Dados recolhidos através do website do Banco de Portugal (BdP, 2016)

Após análise da concorrência, realizou-se um quadro onde foram identificados 5 parâmetros importantes a considerar na escolha dos produtos sendo atribuída uma pontuação a cada Instituição Bancária numa escala de 1 a 5 (1 a melhor instituição e 5 a pior)

**Quadro 13 - Impacto do Factoring e Confirming nas Instituições Bancárias**

	BPI	Novo Banco	MBCP	CGD	BST
<b>Destaque visibilidade</b> (pesquisa no site, publicidade...)	3	1	2	5	4
<b>Precário</b>	1	5	3	4	2
<b>Simplicidade no Processo</b> (procedimento, documentação ...)	2	5	4	3	1
<b>Apoio</b> (contactos, simuladores ...)	1	2	5	4	3
<b>Inovação</b>	5	1	2	3	4
<b>Média Ponderada</b>	<b>1,95</b>	<b>3,70</b>	<b>3,20</b>	<b>5,00</b>	<b>2,35</b>

Para atribuição da pontuação atribuída procedeu-se à técnica de Cliente Mistério.

Cliente Mistério é uma técnica baseada na recolha de informação com vista à análise comportamental dos funcionários que se encontram em contacto com o público. Através da observação de situações reais, aplicada por observadores não identificados que assumem o papel de um cliente, é possível recolher informações específicas, de acordo com critérios previamente definidos.

Com a sua realização, procurou-se:

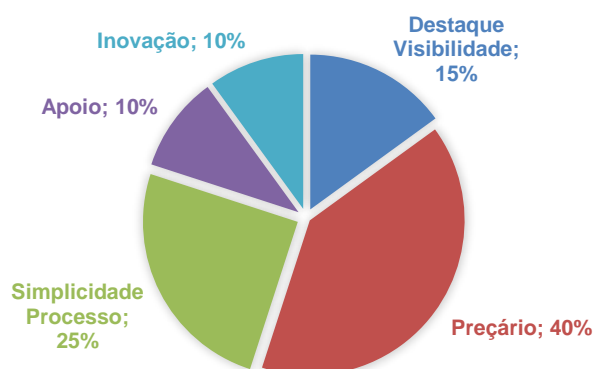
- Comparar as formas de divulgação do produto de Factoring e Confirming, por exemplo: Se os balcões possuíam flyers com informação, se a informação no site oficial era claro e atractivo, publicidade noutros sites (rede social);
- Analisar os precários aplicados ao produto de Factoring e Confirming de modo a aferir a Instituição Financeira mais competitiva e atractiva para o cliente (a IF mais barata);
- Analisar o procedimento para adesão aos produtos, desde a documentação necessária, prazos, modus operandi, inovação no procedimento, entre outros.

**Metodologia:** Para se proceder à técnica do Cliente Mistério, foi necessário definir factores de ponderação. Os factores de ponderação foram atribuídos juntamente com a Associação de Leasing e Factoring, onde a referida associação já possuía relatórios internos resultantes de inquéritos já realizados, que observavam os principais aspectos que um cliente valoriza na escolha de uma instituição.

Foram feitas 2 visitas presenciais às 5 Instituições Bancárias, bem como 5 contactos telefónicos a cada instituição. Nas intervenções do cliente mistério foram colocadas algumas questões, a saber:

- Onde posso consultar informação mais pormenorizada sobre o Confirming?
- Qual a documentação necessária para aderir ao Confirming? E ao Factoring?
- Em média quanto tempo demora ao produto ser aprovado?
- Como posso enviar os meus ficheiros de pagamento?
- Tem algum flyer para disponibilizar aos meus fornecedores?
- Existe algum simulador disponível?
- Na impossibilidade de me deslocar ao balcão como posso pedir esclarecimentos?

**Figura 15** - Factores de Ponderação/ Peso



Fazendo uma análise do *quadro 13 – Impacto do Factoring e Confirming nas Instituições Bancárias*, verifica-se que a Instituição Bancária que oferece melhores condições a nível de preçário (fator mais importante na escolha dos produtos com 40%) é o Banco BPI, no entanto, importa referir que o Banco Santander Totta mantém uma posição muito relevante (2º melhor banco) no mercado sendo destacado como o mais simples a nível de processo e o segundo com um preçário mais apelativo.

## 6. Conclusão

AS PME continuam muito dependentes do financiamento bancário, além do clássico empréstimo bancário, o financiamento pelos sócios é a seguir ao crédito bancário a fonte de financiamento mais importante, seguida do alargamento dos prazos de pagamento. Contudo, as PME têm-se confrontado com inúmeras dificuldades no acesso ao financiamento, sendo que maiores dificuldades continuam a ser as taxas e comissões elevadas e a exigência de redução de endividamento especialmente de curto-prazo.

O presente trabalho pretendeu aferir a importância do factoring e do confirming no financiamento das PME, na perspetiva das entidades financiadoras, nomeadamente quais as principais vantagens dos produtos, bem como analisar a percentagem de crescimento no mercado.

Desta forma, os resultados apontam para um crescente aumento da importância atribuída aos dois produtos, em especial ao do confirming, pois permite dar resposta à problemática que são os atrasos de pagamentos que afeta a maioria das PME, aliás as características que as IF apontaram como as mais importantes foram a automatização dos pagamentos a fornecedores e proporcionar melhores condições de pagamento.

No que concerne ao factoring foi destacado que o apoio à tesouraria foi a característica mais relevante, seguidamente das cobranças e análise da carteira dos devedores. Recorrer ao factoring é uma tendência em crescimento, o que está intimamente relacionado com o prazo médio de recebimento das empresas ter vindo a aumentar com o factoring, é possível antecipar e gerir o prazo médio de recebimento, fazendo face a eventuais necessidades e equilíbrio de tesouraria. Perante toda a informação recolhida e analisada, podemos concluir que o factoring e o confirming são um tipo de financiamento de curto prazo, que permitem resolver problemas imediatos de tesouraria, e reduzir riscos de insolvência.

Através da análise feita à concorrência, conclui-se que de facto o Factoring e o Confirming são dois produtos em destaque para as instituições estudadas, pois assistiu-se a um incremento nas estratégias de competitividade entre os bancos que cada vez mais apostam nestes produtos através de slogans apelativos, preços competitivos e inovação tecnológica.

Foi também possível demonstrar, que as PME têm optado cada vez mais pelo financiamento de factoring e confirming, prova disso foram os números relativos aos últimos anos, onde é possível confirmar importância crescente de ambos os produtos face ao PIB nacional - em 2014 registou um valor total de créditos tomados com EUR 21.4 mil milhões representando 12% do PIB.

Para futuras investigações seria interessante fazer uma análise de fontes de financiamento alternativas para as PME.

Este estudo permite-me sugerir também, no futuro, a utilização de uma amostra maior – do que a selecionada - recorrer, por exemplo, ao universo de empresas que têm o factoring e o confirming em Portugal.

## 7. Referências Bibliográficas

**AIP e CIP. 2012.** Inquérito ao Crédito. [Online] 2012.

Disponível em: [http://www.aip.pt/irj/go/km/docs/site\\_manager/www\\_aip\\_pt/documentos/informacao\\_economica/iae/informacao/AIP\\_CIP\\_Relatorio-Inq%20Credito\\_Mar2012\\_vf.pdf](http://www.aip.pt/irj/go/km/docs/site_manager/www_aip_pt/documentos/informacao_economica/iae/informacao/AIP_CIP_Relatorio-Inq%20Credito_Mar2012_vf.pdf).

**Alcarva, Paulo. 2011.** *A Banca e as PME*. s.l. : Vida Económica, Editorial S.A. Porto., 2011.

**ALF. 2016.** Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. [Online] 2016.

Disponível em: <http://www.alf.pt/pt/factoring>.

**Almeida, Roberto Miguel Gato de. 2014.** "O Leasing e o Factoring no Financiamento das PME: Dificuldades e Restrições". 2014. Dissertação de Mestrado em Ciências Empresariais.

**Ang, James S. 1991.** *Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management*. s.l. : The Journal of Small Business Finance I, 1991. 1-13.

**Banco, Novo. 2016.** NB. [Online] Agosto de 2016. [www.novobanco.pt](http://www.novobanco.pt).

**BCP, Millenium. 2016.** BCP. [Online] Agosto de 2016. [www.milleniumbcp.pt](http://www.milleniumbcp.pt).

**BdP. 2012.** Análise Sectorial das Sociedades Não Financeiras em Portugal 2010/2011, Estudos da Central de Balanços 7, 2012. [Online] 2012.

Disponível em :<http://www.bportugal.pt/ptPT/ServicosaoPublico/CentraldeBalancos/Publicacoes/Biblioteca%20de%20Tu>.

**BdP. 2016.** Banco de Portugal. [Online] Agosto de 2016. <http://clientebancario.bportugal.pt/pt-PT/DireitosdosClientes/DireitoInformacao/Precarios/Paginas/Precarios.aspx>.

**BdP. 2016.** Banco de Portugal Eurosistema. [Online] 2016. <https://www.bportugal.pt/page/taxas-de-juro-oficiais-do-eurosistema-pol-mon>.

**Bernardo, Davide Guerra. 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.

**BPI, Banco. 2016.** BPI. [Online] Agosto de 2016. [www.bancobpi.pt](http://www.bancobpi.pt).

**Cardador, Hugo Hernâni Costa. 2007.** "Determinantes na opção da adesão ao factoring em Portugal: um estudo empírico". s.l. : Dissertação de Mestrado em MBA/Gestão. Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão, 2007.

**Cordeiro, António Menezes. 1994.** *Da Cessão Financeira Factoring*. s.l. : Lex Edições Jurídicas, 1994.

**Depósitos, Caixa Geral de. 2016.** CGD. [Online] Agosto de 2016. [www.cgd.pt](http://www.cgd.pt).



**Dias, César Eduardo Fernandes. 2014.** "Modelo Operacional de uma Instituição de Crédito Especializado: O caso do BNP Paribas Factor". s.l. : Dissertação de Mestrado em Auditoria e Fiscalidade. Universidade Católica Portuguesa. Faculdade de Economia e Gestão, 2014.

**Dodl, Alessandra Von Borovski. 2006.** "A actividade de factoring no mercado". s.l. : Dissertação de Mestrado em Desenvolvimento Económico, Universidade Federal de Paraná, 2006.

**Económico, Diário. 2013.** "Gestão, recuperação de créditos e factoring". 2013, Vol. 5627.

**Europeia, Comissão. 2013.** SMEs' Access to Finance survey (SAFE) - Analytical Report. [Online] 2013.

Disponível em: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/7864/attachments/1/translations/>.

**Farinha, Luísa e Felix, Sónia. 2014.** Uma análise de restrições de financiamento às PME portuguesas. s.l. : Artigos de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal, Vol. 3., 2014.

**Fonseca, José Soares da. 2010.** *Economia monetária e financeira*. s.l. : Imprensa da Universidade de Coimbra, 2010.

**Gilberto Montibeller, Belton, Valerie e Lima, Marcus. 2003.** "Supporting factoring transactions in Brazil using Reasoning Maps: a language-based DSS for evaluating accounts receivable". s.l. : Decision Support Systems in Emerging Economies Vol.42, 2003.

**Gonçalves, Ana Lúcia da Silva. 2011.** *O Contrato de Confirming ou Contrato de Gestão de Pagamentos a Fornecedores*. s.l. : Almedina, 2011.

**González, José Alberto. 2012.** *Código Civil Anotado - Vol. II - Direito das Obrigações*. s.l. : Quid Juris, 2012.

**Greater London Enterprise, Ltd. 2013.** *Analysis of Use of Factoring*. Brussels : s.n., 2013.

**Groppelli, A. A. e Nikbakht, EEhsan. 2006.** *Administração Financeira, 2ª ed.* São Paulo : Saraiva, 2006.

**Guillamón, Juan R. 1977.** El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español. s.l. : Editorial Revista de Derecho Privado, 1977.

**Hillyer. 1941.** *Origin of factoring*. Londres : Barron's, 1941.

**Holton, S., Lawless, M., e McCann, F. 2013.** *SME Financing Conditions in Europe: Credit Crunch or Fundamentals?* s.l. : National Institute Economic Review, Vol.225, Nº 1, pp. R52-R67., 2013.

**Instituto Nacional de Estatística, I.P. 2015.** *Empresas em Portugal 2013*. Av. António José de Almeida : Instituto Nacional de Estatística, I.P., 2015.

**Klapper, Leora. 2004.** *The Role of Reverse Factoring. Supplier Financing of Small.* s.l. : Development Research Group, World Bank, 2004.

**Leite, Luís Lemos. 2005.** *Factoring no Brasil.* São Paulo : Atlas, 2005.

**Maness, T. S., e Zietlow, J. T. 2005.** *Short-Term Financial Management (3ª ed.).* s.l. : South-Western / Thomson Corporation, 2005.

**Monteiro, Mafalda Oliveira. 1996.** *O Contrato de Factoring em Portugal.* s.l. : ELCLA Editora, 1996.

**Ongena, S., Lu, L. & Chong, T. 2010.** Does banking competition alleviate or worsen credit constraints faced by small- and medium-sized enterprises? Evidence from China. s.l. : *Journal of Banking & Finance*, 37, 3412–3424., 2010.

**Rizzardo, Arnaldo. 1997.** *Factoring.* s.l. : *Revista dos Tribunais*, n.º 1, 1997.

**Rocha, Roseli de Anunciação Oliveira. 2008.** *A decisão de financiamento empresarial: Aspectos a ponderar.* Universidade Jean Piaget de Cabo Verde : s.n., 2008.

**Salamacha, Consuelo. 2004.** *O factoring como instrumento de auxílio às pequenas e médias empresas.* s.l. : *Revista dos Tribunais*, n.º. 882, 2004.

**Silva, João Pedro Firmino da. 2010.** *Produtos de Crédito Genéricos com especial relevo o factoring e confirming.* Lisboa : s.n., 2010. *Dissertação em Mestrado de Economia.* Universidade Lusíada de Lisboa. Faculdade de Ciências da Economia e da Empresa.

**Tasić, Nikola e Valev, Neven. 2009.** *The Provision of Long-term Financing in the Transition Economies.* s.l. : *Journal of Comparative Economics*, 2009. pp 160-172.

**Totta, Santander. 2016.** *Santander Totta.* [Online] 16 de 2016. [www.santandertotta.pt](http://www.santandertotta.pt).

**Vasconcelos, Luís Miguel Pestana de. 2007.** *A Cessão de Créditos em Garantia e a Insolvência: Em particular da posição do cessionário na insolvência do cedente .* s.l. : Coimbra Editora, 2007.

**Wald, Arnaldo. 1991.** *Curso de direito civil.* s.l. : *Revista dos Tribunais*, Vol. II, 1991.

## 8. Anexos

### Anexo A - Questionário

**ISCTE**  **IUL**  
**Instituto Universitário de Lisboa**  
**QUESTIONÁRIO**

Com este questionário pretende-se recolher informações sobre a importância do Factoring e do Confirming nas PME em Portugal. Este instrumento metodológico enquadra-se numa investigação no âmbito do Mestrado de Economia Monetária e Financeira, do ISCTE, levada a cabo por Susana Godinho (susanagodinho29@hotmail.com).

Garantimos a total confidencialidade dos dados obtidos. Por favor responda com sinceridade pois não há respostas corretas ou incorretas.

A sua opinião é muito importante. Obrigado pela colaboração!

**1. À quantos anos desempenha a sua função atual?**

- Menos de 2     Entre 2 a 6     Entre 7 a 10     Mais de 11

**2. Qual considera ser o segmento mais importante de clientes?**

- Grandes Empresas     PME     Ambos

**3. Em média, qual a % de financiamento de Factoring e Confirming que a sua IF concedeu a uma PME?**

- Menos de 10%     Entre 11% e 30%     Entre 31% e 50%     Mais de 50%

**4. Na sua opinião o apoio à tesouraria é o principal benefício para a empresa?**

- |                                 |                          |                               |                          |                               |
|---------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Concordo muito<br>ou totalmente | Concordo                 | Não concordo/<br>nem discordo | Discordo                 | Discordo muito/<br>totalmente |
| <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>      |

**5. Considera o Factoring um produto importante para uma PME:**

- |                                 |                          |                               |                          |                               |
|---------------------------------|--------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| Concordo muito<br>ou totalmente | Concordo                 | Não concordo/<br>nem discordo | Discordo                 | Discordo muito/<br>totalmente |
| <input type="checkbox"/>        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>      |

**6. Hierarquize pela importância as principais vantagens do Factoring, 1 mais importante 5 menos importante:**

- Cobertura de Risco de Crédito: Escolha um item.
- Cobranças: Escolha um item.
- Apoio à tesouraria: Escolha um item.
- Análise dos Devedores: Escolha um item.
- Vantagens contabilísticas: Escolha um item.

**7. Considera o Confirming um produto importante para uma PME:**

Concordo muito ou totalmente	Concordo	Não concordo/ nem discordo	Discordo	Discordo muito/ totalmente
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**8. Hierarquize pela importância as principais vantagens do Confirming, 1 mais importante 4 menos importante:**

- Automatização dos pagamentos a fornecedores: Escolha um item.
- Proporcionar melhores condições aos fornecedores: Escolha um item.
- Aumento dos prazos de pagamento: Escolha um item.
- Benefícios Fiscais: Escolha um item.

**9. No período de 2014 a 2015, qual a % de aumento de Crédito Tomado? (Questão específica para o Factoring)**

- <20%     21% - 50%     51% - 80%     ≥ 81%     Não registou aumento

9.1 No Caso de Resposta “Não registou aumento” Identifique a % de redução: [Clique ou toque aqui para introduzir texto.](#)

**10. No período de 2014 a 2015, qual a % de aumento de Ordens de Pagamento? (Questão específica para o Confirming)**

- <20%     21% - 50%     51% - 80%     ≥ 81%     Não registou aumento

10.1 No Caso de Resposta “Não registou aumento” Identifique a % de redução: [Clique ou toque aqui para introduzir texto.](#)

