CARLOS F. SANTOS CARVALHO
ADVOGADO

MÊS: ABRIL **CIRCULAR N.º 40/2016**

ASSUNTO: Mexendo em papéis velhos...

Do século passado, idos de 1996, encontramos referências à "Facturação" que, ainda hoje, mantêm a sua actualidade. E isto,

Não obstante a **DIRECTIVA 2011/7/UE**, de 16 Fevereiro 2011, que estabeleceu medidas de luta contra os atrasos de pagamento nas transacções comerciais, transporta para o direito português com o **DECRETO-LEI N.º 62/2013**, de 10 Maio, – D.R. n.º 90, 1.ª Série, Fh. 2812/2816.

Como dizíamos, já há 20 anos (1996/2016), como continuava a acontecer em vésperas da entrada em vigor daquele DECRETO-LEI, Agosto 2013,

" As empresas portuguesas são as piores pagadoras da Europa"

e como ainda hoje continua a acontece, com honrosas excepções. O pior é que, esses atrasos podem ser de duas ordens:

— uma, digamos, "aceitável" no sentido de obrigar a uma certa compreensão: a falta momentânea de disponibilidades financeiras; ou, o que é diferente mas próxima daquela (embora mais grave), dificuldades financeiras. E,

— outra, deplorável em termos de ética comercial, como prática assumida de gestão da empresa. "Financiam-se" a custa do credor...

Ainda em 2013, as "esperas" de pagamento andaria pelos 4 meses. Estará hoje melhor?... – Ora,

Parecendo que não, esta situação tem um outro custo: o custo de **gestão da conta "Clientes"**. E, segundo estudos feitos "...absorvem 7,11% da facturação". O custo financeiro, do "atraso" deve ser calculado por aplicação de uma taxa igual, "...a um empréstimo bancário de curto prazo".

Daí, enquanto num país, central da Europa, o custo das contas clientes anda pelos 2%, em Portugal chega a ultrapassar os 8%!

Para a correcta gestão da "conta Clientes", dizem que a "BANCA" seria a porta a quem as Empresas deviam ir bater, de preferência, para conhecimento da solvência dos seus clientes. Só que, ainda recentemente todos tomamos conhecimento, – mas só poucos se aperceberam da gravidade da situação, – dos números impressionantes da dívida das empresas; e, dos particulares. Ora, os mais realistas, desvalorizam esta "porta" (a Banca) como pouco ou nada credível. Depois,

Outra prática utilizada a norte da Europa, é o recurso, **frequente e imediato**, aos serviços de Advogados e Solicitadores, quando a "coisa" começa a descarrilar. Em Portugal, não: vai-se pelo contacto pelo vendedor; os telefonemas; as cartas..., que já nem assustam! – Lá para o norte, é até prática corrente

PR. GEN. HUMBERTO DELGADO, N.º 287, 5.º ESQ. – SALAS 65 A 67, 4000-288 PORTO ||
TELF.: 222 005 332 || FAX: 222 088 321
carlosfsantoscarvalho-1417p@adv.oa.pt

a afixação de "Listas de maus pagadores". Cá, são as Finança; e, em breve, a Seg. Social que usam o esquema!

Outra prática, muito utilizada nos Países nórdicos, – vamos dizer, onde campeã o protestantismo como religião, maioritariamente –, vigora ainda um outro processo: **a suspensão das entregas**. Logo que o devedor se atrasa, efectuam o corte dos fornecimentos. Cá, pelo contrário, há quem reforce o fornecimento, a ver se "o tipo se consegue erguer". O resultado é sabido: dinheiro bom em cima de dinheiro mau...

Para nós, se nos é permitido, aconselhamos o contacto, sempre que possível, com **o mercado do lugar** do possível comprador, prévio, para os ocultar sobre o "bom nome", referências, etc.. Compreendemos que por esta via se possa fragilizar o segredo do negócio, mas...

Enfim, e é o que interessa: as "demoras" nos pagamentos e a gestão da "conta do Cliente" chega a absorver 7% a 8% das **receitas das vendas**. Não é possível trabalhar assim...

É conveniente referir que a al. a), art.º 3, do Decreto-Lei n.º 62/2013, tem esta definição de,

> " a) – "**ATRASO DE PAGAMENTO**", qualquer falta de pagamento do montante devido no prazo contratual ou legal, tendo o credor cumprido as respectivas obrigações, salvo se o atraso não for imputável ao devedor."

sendo ainda conveniente referir o que consta do n-º 1, art.º 4, do Decreto-Lei:

> " 1 – Os **juros** aplicáveis aos atrasos de pagamentos das transacções comerciais entre empresas são os estabelecidos no Código Comercial ou os convencionados entre as partes nos termos legalmente admitidos."

E, muito importante: diz a al. a), n.º 1, art.º 8:

> " 1 – **São proibidos**, sob pena de nulidade, as cláusulas ou práticas comerciais que:
> a) – Excluam o pagamento de juros de mora ou indemnizações por custos com a cobrança da dívida (...)."

E, não esquecendo que o art.º 7, do Decreto-Lei, determina que

> "Quando se vençam juros de mora em transacções comerciais, nos termos dos artigos 4 e 5, o credor tem o direito a receber do devedor um montante mínimo de **40,00€** (quarenta euros) sem necessidade de interpelação, a **título de indemnização pelos custos de cobrança da dívida**, sem prejuízo de poder provar que suportou custos razoáveis que excedam aquele montante, (...)".

Carlos F. Santos Carvalho

PR. GEN. HUMBERTO DELGADO, N.º 287, 5.º ESQ. – SALAS 65 A 67, 4000-288 PORTO ||
TELF.: 222 005 332 || FAX: 222 088 321
carlosfsantoscarvalho-1417p@adv.oa.pt