

**CARLOS F. SANTOS CARVALHO**  
**ADVOGADO**

**C I R C U L A R: N° 49/2011**

**ASSUNTO:** FACTORING: dogmático e internacional. O regime de CONFIRMING

Em área que não é a nossa , --- mas procurando informar ---, tratamos na última Circular do “Seguro de Crédito”. Na mesma linha, vamos tratar agora no **“FACTORING”** e do seu serviço **“CONFIRMING”**.

O que é o “FACTORING” ? --- Segundo o Acórdão do S.T.J., de 4 Março 2004,

“ 1- O contrato de factoring é um contrato pelo qual uma das partes (o cessionário financeiro ou factor) adquire créditos a curto prazo que a outra parte tem sobre os seus Clientes, derivados da venda de produtos ou de prestações de serviços nos mercados.”

acrescentando ainda o mesmo Acórdão, esclarecendo:

“2- Essa transmissão de créditos tem de ser acompanhada pelas correspondentes facturas, equivalente ao título cambiário, pelo que a cessão de créditos derivada do contrato de factoring é, ao fim e ao cabo, uma venda de facturação do cedente.”

Portanto, em parte como acontece no seguro de crédito, o FACTORING é uma solução de financiamento para evitar atrasos nos pagamentos e atenuar o impacto das dívidas incobráveis na gestão das tesourarias.

A BANCA tem uma fatia enorme deste negócio. O que sejam os bancos, e o seu modo de proceder, toda a gente sabe. Portanto,

Homem prevenido vale por dois .... Mas, em época de crise, em que proliferam os “caloteiros”, não obstante os custos que este contrato possa ter, poderá ter também as suas vantagens. Cumpre-lhe informar-se; estudar a situação; ponderar as desvantagens e vantagens; e, por fim, decidir. Aqui, apenas estamos a dar alguma informação.

O FACTORING propriamente dito é uma alternativa ao financiamento bancário. O que acontece, na realidade, é que uma empresa, que celebra um desses contratos, cede/entrega os créditos que tem sobre os seus Clientes a uma empresa de factoring, --- como se disse, proliferam á sombra dos Bancos ----, que lhes adianta de imediato uma percentagem do valor do crédito. A empresa de factoring assume, depois, a cobrança desses créditos para si, correndo então o risco da cobrança.

As dificuldades de pagamento entre empresas, --- e o ciclo tornou-se um vício; eu não pago, porque a mim não me pagam ... ----, e os atrasos consequentes (prazos que excedem já os 120 dias) levam as

empresas a cair nos braços do factoring. Agiotagem pura e simples ! --- Sem dúvida, mas veja se consegue melhor ...

O FACTORING pode ser doméstico ou internacional. Neste último, além da solução do financiamento, ao subscrever um contrato destes fica a beneficiar também de uma análise de crédito do seu cliente, feito por especialistas **do local** de destino dos seus bens. Por si só, será difícil ter essa percepção. E, ainda, a cobrança do fornecimento ficará assegurada por profissionais que conhecem as leis do local. Por fim, acresce a cobertura do risco, que a factoring irá prestar. Só que, tudo isto tem um preço. É esse preço e os seus interesses que tem de ponderar muito bem e concluir se o serviço do factoring interessa ou não. A "banca" não é a Santa Casa ! ...

Ora, neste esquema do FACTORING encontra-se ainda o regime de "**confirming**". O que é isso ? --- Simplesmente,

"Uma empresa de factoring permite, as empresas aderentes ao seu serviço, accionar a antecipação de fundos para pagamento aos seus fornecedores, adiantando a "factor" o valor das facturas em dívida, em data previamente acordada".

portanto, mais simplesmente, a empresa aderente garante aos seus fornecedores o pagamento atempado (garantido) das facturas. Claro, num período de dificuldades de cobrança, o "fornecedor" ao saber que a sua factura tem o pagamento garantido na data do vencimento,

Transforma-se num "amigo", ou seja, e o que a palavra representa em termos de relações comerciais: dá-lhe melhores preços; prima por entregar os fornecimentos a tempo; fornecerá, quiçá, o melhor produto; até paga uns almoços ! Ou seja, trata-o como Cliente VIP ! E,

Pode ser isto que contribua para **fazer a diferença**, custo/qualidade, no mercado concorrencial do seu sector. Claro,

Como "intermediário" que é, o FACTORING/CONFIRMING não trabalha de borla, tem custos. Cumpra a si avaliá-los e utilizar, ou não, este instrumento. A ser verdade o que se diz,

No ano de 2010, 7,5 mil milhões de Euros foram adiantados às empresas portuguesas para efectuar pagamentos aos seus fornecedores, neste regime de "confirming". A ser verdade, o numero impressiona !

Pense nestes dois sistemas que agora lhe apresentamos, e, depois de bem estudados, veja o que é mais conveniente para si. Naturalmente, se estiver interessado ...

Junho 2011

Carlos F. Santos Casado