
INDICE

	Pág.
1. O que é o Factoring	2
2. A quem serve e para que serve	3
3. Modalidades	4
4. Breve resenha histórica internacional	6
5. O mercado de Factoring em Portugal	
Principais etapas de evolução	7
Enquadramento Macro - Económico	10
A sua importância através dos números	12
O Factoring Internacional	14
6. Enquadramento Legal	15
7. Aspectos Fiscais	16
8. Contabilização	17
9. Conclusões	
10. Anexo: Lista de Associadas	

1. O QUE É O FACTORING

O factoring ou cessão financeira, consiste na aquisição de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo.

Ainda de acordo com o Decreto Lei n.º 171/95: “Compreendem-se na actividade de factoring acções complementares de colaboração entre as Sociedades de Factoring e os seus clientes (os aderentes), designadamente de estudo dos riscos de crédito e de apoio jurídico, comercial e contabilístico à boa gestão dos créditos transaccionados”.



2. A QUEM SERVE E PARA QUE SERVE

O factoring serve a todas as empresas, PME's ou grandes empresas, onde os problemas de cobrança ou/e os de tesouraria as levam a recorrer a entidades externas para a respectiva resolução.

Em síntese temos

O Aderente procura		A Factor oferece
Simplificação das operações de gestão dos créditos		Serviços de cobrança Serviços de informações Serviços de contencioso
Financiamento de compromissos de curto prazo; Redução dos custos das compras; Melhores condições dos fornecedores;		Adiantamento dos créditos
Segurança das vendas a crédito		Atribuição de limites de crédito por Devedor
Aumento da eficácia da área comercial: ▪ Dedicção exclusiva a tarefas técnicas e comerciais ▪ Expansão não limitada por dificuldades de tesouraria		Vantagens indirectas: ▪ Flexibilização e rapidez na definição de limites de crédito/Devedor ▪ Antecipação dos créditos

3. MODALIDADES

Desde logo, o Factoring poderá ser classificado como Nacional ou Internacional.

Factoring Nacional

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

➤ **Factoring Com Recurso (ou com direito de regresso)**

Nesta modalidade, a empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O Factor tem o direito de regresso sobre o Aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos Devedores.

➤ **Factoring Sem Recurso (ou sem direito de regresso)**

Neste caso, a empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, bem como da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos.

➤ **"Full" Factoring**

Este é, por assim dizer, o desenho de produto de Factoring mais completo. Ou seja, o Aderente junta num mesmo produto os três componentes essenciais do Factoring: serviço de gestão e cobrança dos créditos, cobertura dos riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados.

➤ **“Confirming” ou “Reverse Factoring”**

De entre as modalidades mais comuns destacam-se, ainda, o **confirming ou Reverse Factoring**, na qual a Factor efectua o pagamento aos fornecedores do seu cliente podendo este pagamento também assumir a forma de adiantamento. Neste último caso, o fornecedor transformar-se-á em aderente de um contrato de factoring.

Factoring Internacional

Que poderá ser de Importação – Devedores nacionais e Aderente estrangeiro, ou de Exportação - Aderente nacional e Devedores estrangeiros. Em qualquer dos casos, estarão sempre disponíveis para o Aderente, os serviços anteriormente mencionados, sendo válidas as variantes mencionadas para o Factoring Nacional.

4. BREVE RESENHA HISTÓRICA INTERNACIONAL

O factoring, tal como outras formas de crédito especializado, remonta a civilizações muito antigas, uma vez que já no tempo dos Romanos existiam “factors”, entendidas como agentes convencionais.

A época das Descobertas, no século XVI, e a consequente expansão comercial de vários países europeus levou ao surgimento da actividade de factoring com aspectos mais próximos do conceito actual.

A Revolução Industrial constituiu também um marco importante na evolução do factoring, particularmente no Reino Unido e nos Estados Unidos da América. Nesta época, as empresas de factoring – as factors -, tinham fundamentalmente uma actividade de cobrança passando, sucessivamente, a alargar os seus serviços aos clientes.

Oficialmente o factoring surge no século XIX nos Estados Unidos da América, tendo-se estendido à Europa em meados do século XX e chegando a Portugal em 1965, através da Internacional Factors Portugal S.A., sendo esta a 1ª Sociedade de Factoring em Portugal.

5. O MERCADO DE FACTORING EM PORTUGAL

5.1. PRINCIPAIS ETAPAS DE EVOLUÇÃO

A actividade de factoring foi regulamentada pela legislação existente para a actividade bancária, sendo as respectivas empresas consideradas como parabancárias, reconhecidas e autorizadas pelo Decreto Lei N.º 46302 de 27 de Abril de 1965.

Em 1972 é fundada a 2ª empresa, a Heller Factoring Portuguesa, cujos impulsionadores foram a União de Bancos Portugueses e a Overseas Corporation.

Até 1987, o factoring tinha um peso no mercado português muito reduzido, com apenas aquelas duas empresas de factoring em funcionamento.

A partir de 1986, com a publicação de legislação específica para o sector inicia-se um novo ciclo para o factoring.

No final da década de 1980, evidenciou-se um notável crescimento e desenvolvimento das sociedades de factoring devido à liberalização e desregulamentação do sistema financeiro português, permitindo fixar administrativamente as taxas de juro.

A Associação Portuguesa de Empresas de Factoring – APEF, constituída em 1989, surge para dar resposta às suas associadas, para divulgar a actividade e ainda para responder à necessidade de implantação de infra-estruturas adequadas ao prosseguimento da mesma.

Os anos de 1990 e 1991 serão considerados anos de grande importância para o sector, tendo-se registado um aumento considerável do número de empresas

de factoring no mercado nacional, e representando o factoring, em 1990, 1.9% do produto interno.

O sector bancário começa a investir neste tipo de sociedades e passa a poder realizar operações de factoring.

Em 1992, 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.

Em 1994 verificou-se um “boom” com um crescimento de 17% face ao ano anterior, permitindo ao mercado português atingir níveis de 3% do Produto Interno Bruto.

O sector do Factoring Português em 1995, era depois do Italiano o que apresentava um maior volume desta actividade na economia, com um crescimento de 39.1% e o PIB a crescer 4%, ultrapassando nesse ano os valores médios da economia europeia.

A conjugação de factores como o crescimento da oferta; a consolidação da actividade 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.

No início de 1997, o sector de factoring tinha dez sociedades em actividade que representavam mais de 600 milhões de contos de produção anual, representando mais de 90% do volume de negócios do sector.

Em 1998, oito sociedades de factoring operam em Portugal apresentando uma maior rapidez de serviços, maior eficiência e melhor qualidade de resposta, permitindo às empresas concentrarem-se na gestão comercial e produtiva.

Actualmente, aquele número passou para 10.

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. O problema da sub-capitalização do tecido empresarial português quase obriga as empresas a obterem apoio na gestão de tesouraria e ao abandono das letras como meio de pagamento.

O factoring consegue sobrepor-se à componente financeira das operações, disponibilizando um serviço especializado de cobrança, seguro de crédito sobre os devedores e adiantamentos sobre os valores da facturação cedida.

O factoring tem grande relevância junto das pequenas e médias empresas que, deste modo, solucionam carências em equipamento tecnologicamente evoluído e em pessoal especializado.

No domínio da exportação, o factoring desempenha um papel de grande importância face à prospecção e penetração de novos mercados, quer pela gama de serviços que coloca à disposição dos exportadores, quer pela existência de factors implantados em diversos países.

5.2 - ENQUADRAMENTO MACRO-ECONÓMICO

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

Os quadros que a seguir se apresentam mostram que, em Portugal, o factoring com os seus quase 20 mil milhões de euros de créditos tomados, em 2006, tem vindo, sistematicamente, a aumentar essa relação (desde os 2,0 % em 1990 aos 8.5 % em 2002 e aos 13,3% actuais).

Quadro 1 - O Factoring e o PIB

Unid.:milhões de euros

Anos	PIB(1)	Total créditos tomados	Taxa var. do PIB	Tx. var. créd. tom.	Inflação homóloga
1996	86.230	3.642	6,68	28,08	3,3
1997	93.014	4.211	7,87	15,62	2,3
1998	100.963	5.721	8,55	35,86	3,2
1999	108.030	7.449	7,00	30,20	2,0
2000	115.546	8.650	6,96	16,12	3,8
2001	122.978	10.205	6,43	17,98	4,4
2002	129.340	11.013	5,17	7,92	4,0
2003	130.448	12.180	0,85	10,59	3,3
2004	135.034	14.710	3,51	20,70	2,4
2005	147.249	16.953	9,04	15,20	2,3
2006	149.163	19.838	1,29	17,00	3,1

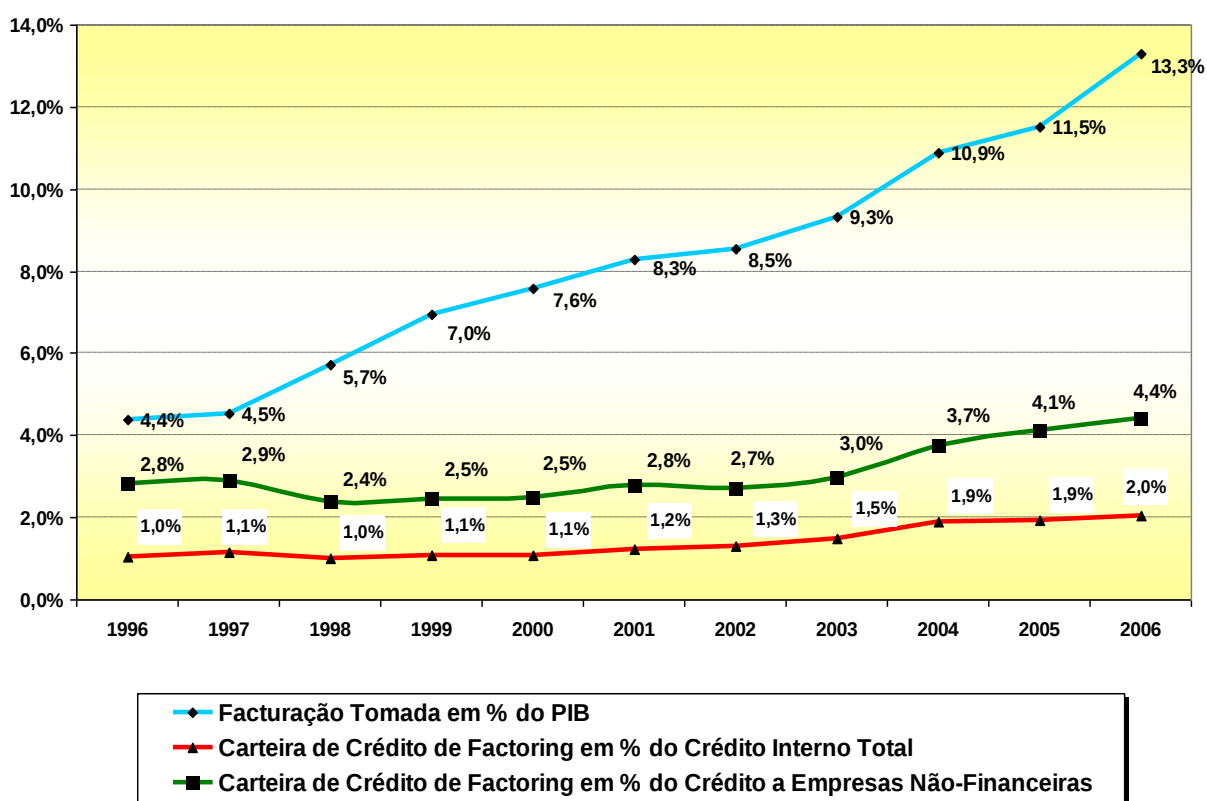
Entre 1996 e 2006, isto é, em 10 anos, aquela percentagem triplicou tendo, em valor absoluto, o total de créditos tomados quase que duplicado.

O desempenho de 2006 é tanto mais relevante quanto ter sido alcançado numa conjuntura macro - económica desfavorável.

O quadro 2 revela que esta forma de financiamento à tesouraria das empresas representa, actualmente, cerca de 4,4 % do total de crédito que lhes foi concedido.

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

Importância do Factoring na Economia Nacional
(Base de Informação: Estatísticas do Banco de Portugal, ALF)



5.3 - A SUA IMPORTÂNCIA ATRAVÉS DOS NÚMEROS

O quadro que a seguir se apresenta (quadro 3) evidencia a excelente taxa de crescimento que o factoring vem apresentando sistematicamente.

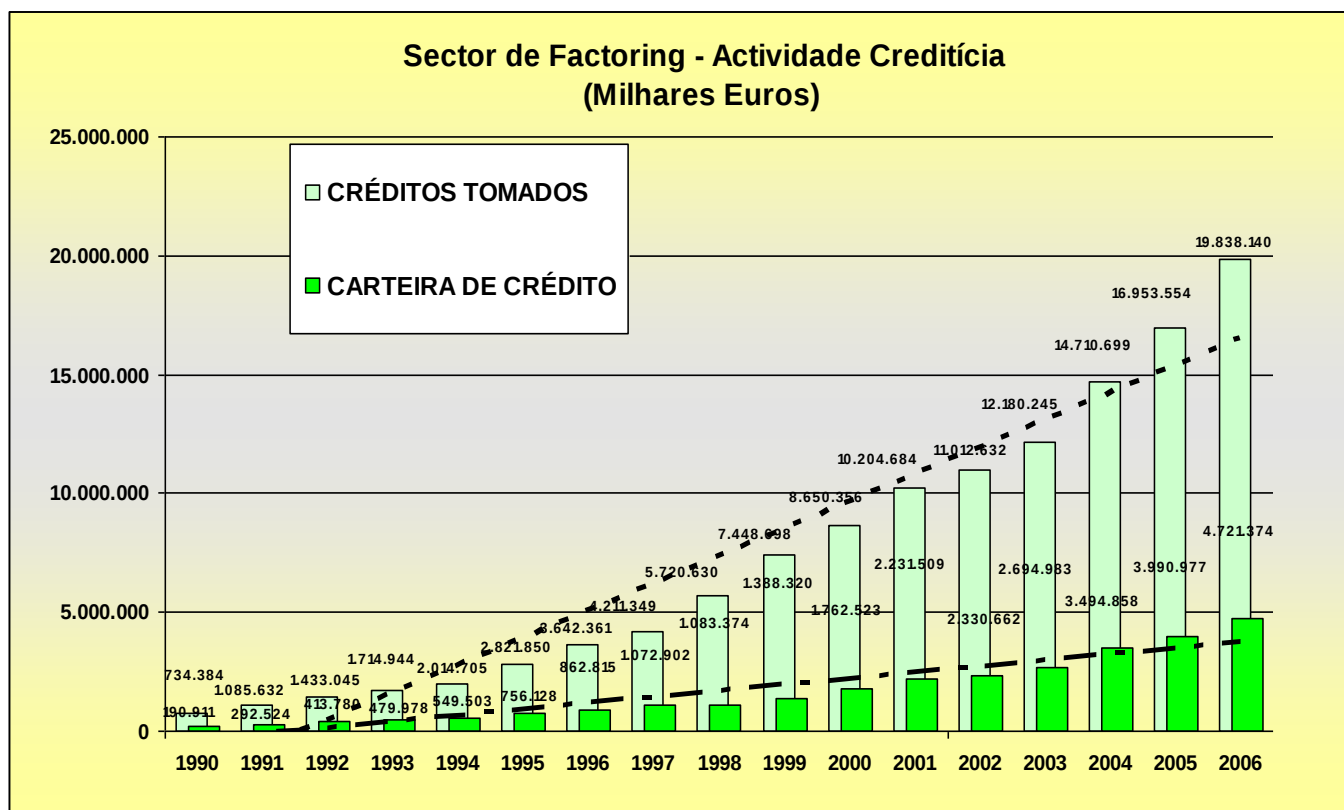
Especial destaque para o crescimento apresentado em 2002 que, apesar de ser o mais baixo dos últimos dez anos (+ 8%), foi obtido numa conjuntura extremamente negativa e em que todos os outros sectores do crédito especializado decresceram ou apresentaram taxas de crescimento diminuto: (Leasing: -14,08% e Crédito ao Consumo: +0,8%).

O quadro 3 permite ainda constatar que o factoring internacional, após um bom desempenho entre 1995 e 2000, viu a sua evolução prejudicada chegando a apresentar evoluções negativas. Nos últimos dois anos, no entanto, já apresentou alguma retoma.

Quadro 3 – Composição dos Créditos Tomados

ANOS	DOMÉSTICOS		INTERNACIONAL		TOTAL	VAR.%	2/3
	1		2				
	VALOR	VAR.%	VALOR	VAR.%	3		
1992	1.381.197		51.848		1.433.045		3,62%
1993	1.657.790	20	57.154	10	1.714.944	20	3,33%
1994	1.957.853	18	56.852	-1	2.014.705	17	2,82%
1995	2.733.986	40	87.864	55	2.821.850	40	3,11%
1996	3.508.780	28	133.580	52	3.642.361	29	3,67%
1997	4.022.847	15	188.502	41	4.211.349	16	4,48%
1998	5.451.256	36	269.374	43	5.720.630	35	4,71%
1999	7.026.497	29	422.201	57	7.448.698	30	5,67%
2000	8.200.191	17	450.166	7	8.650.356	16	5,20%
2001	9.857.461	20	347.223	-22	10.204.684	18	3,40%
2002	10.671.036	8	341.595	-2	11.012.631	8	3,10%
2003	11.827.511	11	352.735	3	12.180.245	11	2,90%
2004	12.380.855	5	348.575	-1	14.710.699	21	2,37%
2005	13.873.745	12	664.514	9	16.953.554	15	3,92%
2006	15.846.282	14	1.039.897	5	19.838.140	17	5,24%

Uma vez que nem toda a facturação tomada ocasiona adiantamentos aos aderentes (concessão de crédito), o quadro 4 mostra-nos como tem evoluído o crédito concedido por comparação com os créditos tomados.



5.4 – O FACTORING INTERNACIONAL

Apesar de representar, actualmente, apenas 5,4% do total de créditos tomados o certo é que o factoring internacional é bastante importante para os sectores envolvidos. Senão vejamos:

Exportação

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

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

Importação

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

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

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

6. ENQUADRAMENTO LEGAL

A actividade é regulada pelo Decreto-Lei nº 171/95 de 18 de Julho, que regula as sociedades de factoring e o contrato de factoring.

Fundamentalmente a actividade consiste em uma empresa (aderente), fornecedora de bens ou serviços, ceder as suas facturas sobre os clientes (devedores) a uma empresa de factoring (factor ou cessionário).

Esta cedência pode ser efectuada com três objectivos distintos:

1. As facturas são cedidas apenas para efeito de cobrança. Na altura do vencimento a empresa de factoring cobra as facturas e entrega os respectivos valores ao aderente. A empresa de factoring recebe uma comissão por este serviço.
2. As facturas são cedidas para serem cobradas, mas o aderente não espera pelo vencimento das mesmas para receber. A factor faz-lhe um adiantamento sobre os valores a receber. A empresa de factoring recebe comissão e juros. No caso de o devedor não pagar o aderente terá de repor o dinheiro (factoring com recurso).
3. A empresa de factoring compra os créditos ao aderente. Neste caso o aderente, mesmo que o devedor na data do vencimento não pague, nunca terá que devolver o dinheiro (factoring sem recurso). A empresa de factoring recebe comissões (de cobrança e de risco).

7. ASPECTOS FISCAIS

As operações de Factoring estão sujeitas a imposto de selo, conforme segue:

- Imposto de selo de contrato (actualmente 5%);
- Imposto de selo sobre as antecipações de fundos de 0,04%, aplicável sobre a média mensal das utilizações de fundos, quando o prazo de utilização não seja determinável;
- Imposto de selo de 4% sobre juros e comissões cobrados pela Factor.

Ainda no âmbito do contrato de Factoring, existem determinados serviços prestados pela Factor alguns dos quais também estão sujeitos a imposto de selo.

8. CONTABILIZAÇÃO

A forma de contabilização do Factoring, não se encontra prevista no Plano oficial de Contabilidade Português, pelo que, compete às empresas Aderentes a escolha do método da sua contabilização, dentro dos Princípios Contabilísticos Geralmente Aceites (PCGA'S).

Assim sendo, e dado o vazio legal existente nesta matéria, sugere-se em anexo uma das possibilidades de contabilizar este instrumento financeiro, cada vez mais competitivo e utilizado pelo tecido empresarial português.

Tendo em atenção a modalidade de contabilização mais complexa: a do factoring com recurso, em que existe uma Nota de Crédito e equacionando as três hipóteses finais da operação:

- 1ª Hipótese - O devedor paga a totalidade da factura;
- 2ª Hipótese - O devedor paga a factura menos a Nota de Crédito;
- 3ª Hipótese – O devedor não paga.

CONTRATO COM RECURSO	
Valor da FT - 1.000.000\$000 Valor da NC - 500.000\$000 Vencimento da FT - 31/12/96 Tx de Comissão - 1% Tx de Juros - 12% Tx retenção - 20% JUROS ANTECIPADOS	2119 - Cliente X 500.000 1.000.000 2191-Clieen Factor-Sr.X 1.000.000 500.000 1299 - Banco X 10.000 250 6882 - Comiss. Factor 10.000 250 Cm = 1.000.000*1%=10.000 Cm NC = 250 (Valor fixo)
2682-Cred Cont Factor 800.000 27291-Juros Factor 16.043 1299 - Banco X 800.000 16.043 Em 30/11/96 27291-Jr Factor 7.890 6819-Jr Factor 7.890 800.000*30/365*12% = 7.890	de 01/11 a 31/12 Jr = 800.000*12%*61/365 = 16.043
2191-Clieen Factor-Sr.X 1.000.000 2682-Cred Cont Factor 800.000 1299 - Banco X 200.000 1.052 6819 - Juros Factor 7.101 27291-Jr Factor 8.153 HIPÓTESE 1 - COBRANÇA EM \$ DE 1.000.000\$00 em 27/12/96	de 01/12 a 27/12 Jr = 800.000*12%*27/365 = 7.101 de 27/12 a 31/12 Jr = 800.000*12%*4/365 = 1.052
2191-Clieen Factor-Sr.X 500.000 2682-Cred Cont Factor 800.000 1299 - Banco X 1.052 300.000 6819 - Juros Factor 7.101 27291-Jr Factor 8.153 HIPÓTESE 2 - COBRANÇA EM \$ DE 500.000 e NC de 500.000 em 27/12/96	de 01/12 a 27/12 Jr = 800.000*12%*27/365 = 7.101 de 27/12 a 31/12 Jr = 800.000*12%*4/365 = 1.052
27291-Jr Factor 8.153 800.000*31/365*12% = 8.153 Em 31/12/96 2119 - Cliente X 1.000.000 500.000 2191-Clieen Factor-Sr.X 500.000 1.000.000 2682-Cred Cont Factor 800.000 1299 - Banco X 800.000 8.153 6819 - Juros Factor 8.153 HIPÓTESE 3 - DEVOLUÇÃO DE FACTURAÇÃO, APÓS 30 DIAS DA DATA DE VENCIMENTO (31/01/97)	de 1/1/97 a 31/01/97 Jr = 800.000*12%*31/365 = 8.153

A - Nosso Documento - Recuperação de Remessa

B - Nosso Documento - Carta de Adiantamento

C - Nosso Documento - Diário de Cobranças