

## **Manual de Factoring**

### **Índice**

- 1. O que é**
- 2. Serviços associados**
- 3. Vantagens**
- 4. Fiscalidade**
- 5. Caso Específico do Factoring Internacional**
- 6. Procedimentos e Comissões Aplicáveis**
- 7. Dimensão do sector de Factoring**
- 8. Instituições de Factoring e Contactos**

## 1. O que é:

A atividade de Factoring ou cessão financeira consiste na tomada de créditos a curto prazo, que uma Empresa detém sobre os seus Clientes, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, nos mercados interno e externo.

A operação de factoring é formalizada por um contrato, através do qual a Factor se compromete, mediante uma remuneração, a adquirir os créditos a curto prazo de um seu Aderente e prestar-lhe um conjunto de serviços associados à gestão de cobranças, podendo antecipar o montante desses créditos.

### Intervenientes:

- **Factor:** Instituição Financeira e/ou sociedade de Factoring
- **Aderente:** empresa cliente do Factor
- **Devedor:** o cliente do Aderente, a quem caberá a liquidação dos créditos cedidos

O Factoring pode ser utilizado por **todas as empresas, PME's ou grandes empresas**, que vendam a crédito aos seus clientes do mercado doméstico ou de mercados externos. É uma ferramenta rentável, ágil e eficaz com capacidade para gerir as questões derivadas das vendas a crédito e dos dilatados prazos de pagamento, permitindo uma otimização da gestão de tesouraria. Permite ainda constituir instituições importantes como parceiras da sua empresa, com todas as vantagens inerentes ao nível de reputação e procedimentos.

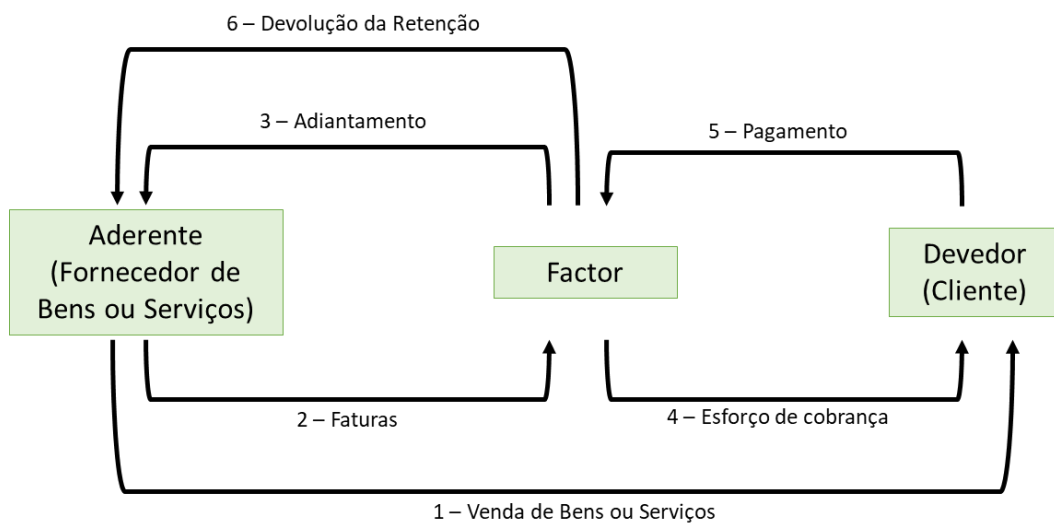
Não existem limitações legais relativamente ao prazo de financiamento, normalmente até 1 ano, que pode ser aplicado até 100% da faturação da empresa Aderente.

### Modalidades de Factoring:

- Com Recurso: O 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 nos respetivos prazos de pagamento;
- Sem Recurso: 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;

- Internacional:
  - Importação: ocorre na cedência de créditos em que o Devedor é nacional e o Aderente é estrangeiro;
  - Exportação: ocorre na cedência de créditos em que o Devedor é internacional e o Aderente é nacional;
- Confirming/Reverse Factoring: Variante de Factoring em que é estabelecido um acordo entre a Factor e um Devedor, em que a Factor oferece a cada fornecedor do Devedor a possibilidade de ceder/vender (geralmente, sem recurso) as faturas aprovadas para pagamento pelo Devedor, através de um sistema de pagamento a Fornecedores.

### Esquema de Funcionamento e Legenda



- Aderente (empresa) vende bens ou serviços ao seu cliente (devedor) e emite respetiva Fatura
- O Aderente cede essa Fatura à Factor
- Factor procede à Notificação do Devedor e efetua a gestão e cobrança da Fatura na data de vencimento, podendo adiantar ao Aderente, total ou parcialmente, o valor da Fatura – opcional
- O Devedor efetua o pagamento da Fatura à Factor

## **2. Serviços Associados:**

Compreendem-se na atividade de Factoring, ações complementares de colaboração entre as Factors e os seus Aderentes, nomeadamente:

- Financiamento, adiantamento sobre faturas relativas a transações comerciais a crédito;
- Serviços de cobrança dos créditos;
- Apoio comercial e contabilístico, com vista à boa gestão dos créditos transacionados;
- Apoio jurídico (contencioso, etc.);
- Estudo dos riscos de crédito;
- Atribuição de limites de crédito por Devedor (segurança nas vendas a crédito).

## **3. Vantagens:**

- Redução dos prazos médios de recebimento
- Aumento da previsibilidade das datas de pagamento e recebimento;
- Simplificação e redução da carga operativa no processo de gestão e cobrança de créditos da carteira de Clientes;
- Proporciona liquidez imediata através de financiamento do montante das vendas;
- Permite uma melhor planificação de tesouraria;
- Transformar custos fixos em variáveis pela via de subcontratação da cobrança, adequando os custos aos ciclos de vendas das empresas;
- Redução dos custos administrativos de pessoas e de comunicações;
- Aumenta a capacidade de financiamento e melhora os rácios de endividamento;
- Segurança das vendas a crédito;
- Aumento da eficácia da área comercial:
  - ✓ Dedicção exclusiva a tarefas técnicas e comerciais;
  - ✓ Expansão não limitada por dificuldades de tesouraria

## **4. Fiscalidade:**

- IVA: sujeição, sempre que não exista componente de crédito;
- Imposto do Selo: Sujeição, sempre que exista componente de crédito (exceto nas comissões conexas).

## **5. Caso específico do Factoring Internacional**

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

**Factoring de 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, existe, naturalmente, uma maior insegurança quanto ao cumprimento do contrato por parte do devedor estrangeiro. O factoring de exportação surge como um elemento importante para colmatar esta insegurança ao envolver-se em duas linhas de atuação: 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.

**Factoring de 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). 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 atua em parceria com uma sociedade de factoring de outro país, o que facilita todo o processo e o fortalece pelo conhecimento que a sociedade parceira tem do país em causa.

### **A Cobrança:**

Uma instituição de Factoring consegue efetuar cobranças em quase todos os países do mundo pois dispõe de diversas redes e ferramentas ao seu dispor: ou possui acordos diretos com outras Factors noutros países; ou possui uma rede bancária a nível mundial que permite ter sucursais em diversos países; ou recorre a plataformas de *crossborder*, nomeadamente a FCI, que possui quase 400 membros em 90 países.

Assim, se uma entidade exportar para o Sudeste Asiático ou para a América Latina ou para outra região sobre a qual possa ter menos conhecimentos da economia local ou enquadramento jurídico; ao recorrer ao Factoring de Exportação, a empresa (aderente) contrata uma instituição de Factoring para efetuar as suas cobranças no estrangeiro. Este tipo de instituições, financeiras em muitos países, têm uma capacidade e eficácia de cobrança particularmente relevante e

efetivamente “emprestam” o seu peso institucional às suas empresas Aderentes, que pretendem efetuar cobranças no estrangeiro (aumentando a segurança e garantia de vir a receber).

## **6. Procedimentos e Encargos Aplicáveis:**

(informação genérica e informativa – as Factors devem ser contactadas para obter informação exata)

A empresa que pretenda recorrer ao Factoring deve contactar uma das Associadas da ALF, listadas no ponto 8 deste Manual.

Geralmente, será solicitada a informação contabilística da empresa bem como a carteira de clientes que pretendem passar para Factoring, de forma a que possa ser efetuada uma análise de risco.

Após o momento inicial de montagem da operação de Factoring e ficando estabelecidos os detalhes de funcionamento, a operativa torna-se mais simples e corrente.

### **Comissões (indicativas):**

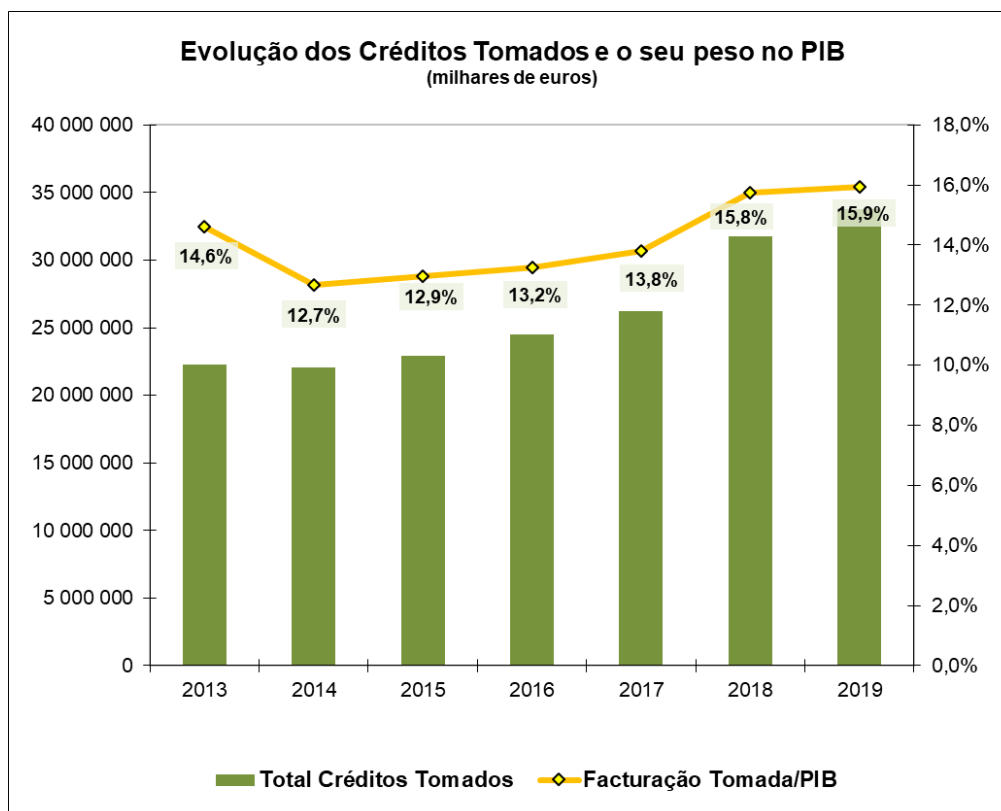
- Comissão de Abertura;
- Comissão de Cessão;
- Comissão de Imobilização;
- Comissão de Prorrogação;
- Gestão Anual;
- Análise de Devedor;
- Comissões associadas à Cobertura de Risco;
- Notificação/ Desnotificação a Devedores;
- Comissão de adiantamento de faturas;

### Taxa de Juro

- Taxa de juro fixa ou indexada, consoante negociação (aplicável apenas aos créditos antecipados e incidente apenas sobre o valor antecipado)

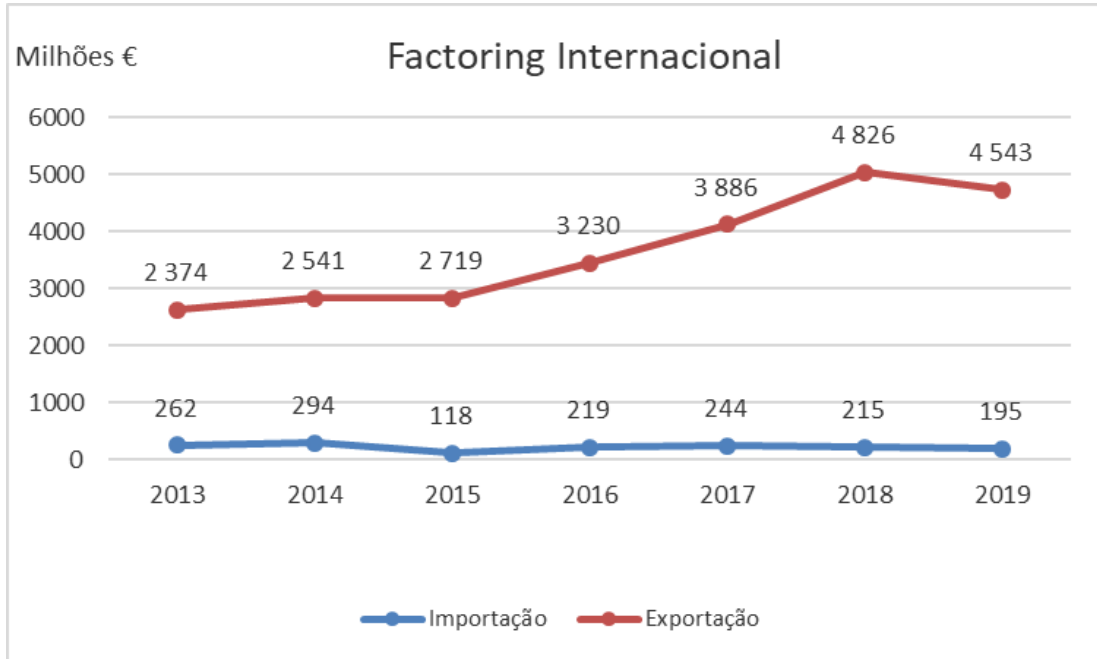
## 7. Dimensão do Sector de Factoring

O Factoring é um instrumento de apoio muito utilizado em Portugal, sendo que em 2019, o Factoring tomou faturas no valor de 33,8 mil milhões de euros, o que equivale a cerca de 15,9% do produto interno bruto, conforme se pode visualizar no gráfico seguinte.

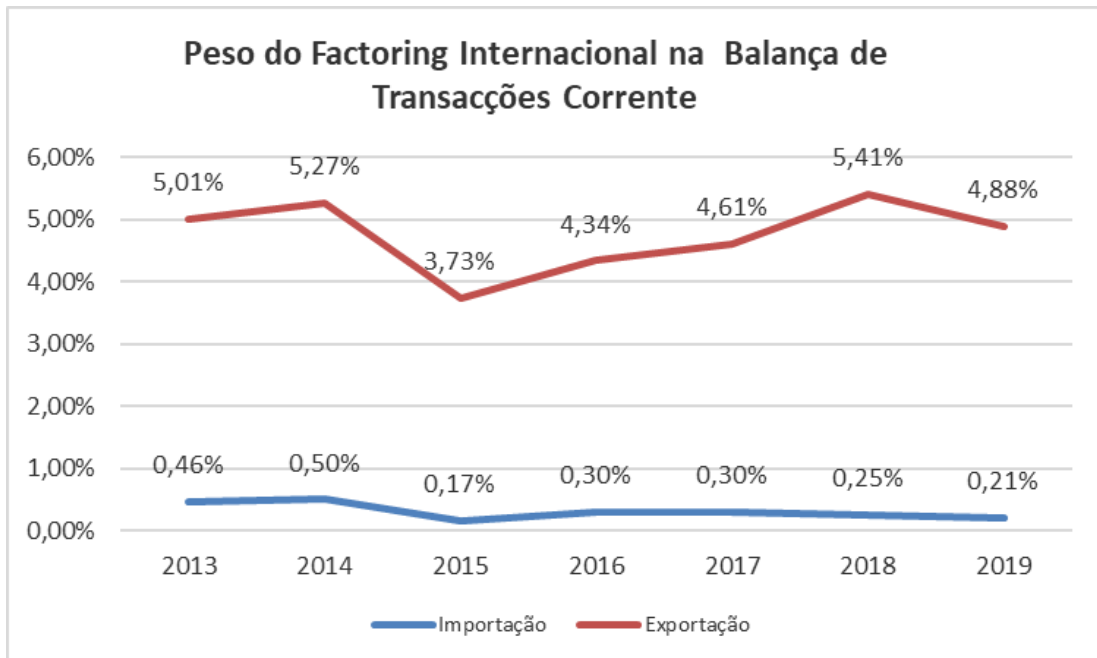


fonte: ALF; INE

Na componente do **Factoring Internacional**, este tomou faturas no valor de **4,7 mil milhões de euros**, em 2019. No caso concreto do Factoring à Exportação, foram tomados 4,5 mil milhões de euros, tendo assim apoiado a cobrança de 4,88% do total das Exportações Nacionais.



fonte: ALF



fonte: ALF; INE



## **8. Associadas de Factoring e Contatos** (por ordem alfabética)

<p><b>Banca Farmafactoring</b></p> <p>Website: <a href="https://pt.bffgroup.com/pt/">https://pt.bffgroup.com/pt/</a>          Email: <a href="mailto:info-pt@bffgroup.com">info-pt@bffgroup.com</a>          Tel.: (+351) 210 164 760</p>	<p><b>EuroBic</b></p> <p>Email:          Pedro Mouzinho: <a href="mailto:pedro.mouzinho@eurobic.pt">pedro.mouzinho@eurobic.pt</a>          Tel.: (+351) 213 598 105          Tlm.: (+351) 963 275 558</p>
<p><b>Bankinter</b></p> <p>Email:          Ana Gabriela Dinis: <a href="mailto:anagabriela.dinis@bankinter.com">anagabriela.dinis@bankinter.com</a>          Tel.: (+351) 210 538 239          Tlm.: (+351) 913 780 041          Fax: (+351) 211 144 028</p>	<p><b>Eurofactor</b></p> <p>Website: <a href="http://www.eurofactor.pt">www.eurofactor.pt</a>          Email:          Luisa Val-de-Rã: <a href="mailto:luisa.valdera@eurofactor.pt">luisa.valdera@eurofactor.pt</a>          Tel.: (+351) 210 438 557          Tlm.: (+351) 969 529 245</p>
<p><b>BBVA</b></p> <p>Website: <a href="http://www.bbva.pt">www.bbva.pt</a>          Email:          Isabel Martinho: <a href="mailto:isabel.martinho@bbva.com">isabel.martinho@bbva.com</a>          Tel.: (+351) 213 117 375</p>	<p><b>Finanfarma</b></p> <p>Website: <a href="http://www.finanfarma.pt">www.finanfarma.pt</a>          Email: <a href="mailto:geral@finanfarma.pt">geral@finanfarma.pt</a>          Tel.: (+351) 213 476 300          Fax: (+351) 213 476 301</p>
<p><b>BNP Paribas Factor</b></p> <p>Website: <a href="https://factor.bnpparibas.pt">https://factor.bnpparibas.pt</a>          Email:          Artur Pereira: <a href="mailto:artur.pereira@bnpparibas.com">artur.pereira@bnpparibas.com</a>          Telephone: (+351) 226 191 600</p>	<p><b>Millennium BCP</b></p> <p>Website: <a href="http://www.millenniumbcp.pt">www.millenniumbcp.pt</a>          Email:          Rui Silva: <a href="mailto:rmsilva@millenniumbcp.pt">rmsilva@millenniumbcp.pt</a>          Carla Meireles: <a href="mailto:carla.meireles@millenniumbcp.pt">carla.meireles@millenniumbcp.pt</a>          António Romão: <a href="mailto:antonio.romao@millenniumbcp.pt">antonio.romao@millenniumbcp.pt</a></p>
<p><b>BPI</b></p> <p>Email:          João Pacheco Cruz: <a href="mailto:joao.pacheco.cruz@bancobpi.pt">joao.pacheco.cruz@bancobpi.pt</a>          Luis Paulo Coutinho: <a href="mailto:luis.paulo.coutinho@bancobpi.pt">luis.paulo.coutinho@bancobpi.pt</a></p>	<p><b>Novo Banco</b></p> <p>Website: <a href="http://www.novobancofactoring.pt">www.novobancofactoring.pt</a>          Email: <a href="mailto:ddme.dinamizacao@novobanco.pt">ddme.dinamizacao@novobanco.pt</a>          Tel.: (+351) 213 517 029/ 222 063 509</p>
<p><b>Banco Montepio</b></p> <p>Website: <a href="https://montepio.pt">https://montepio.pt</a>          Email: <a href="mailto:clientesfactoring@montepio.pt">clientesfactoring@montepio.pt</a>          Telephone: (+351) 213 248 430</p>	<p><b>Santander Totta</b></p> <p>Email:          Carmo Rodrigues: <a href="mailto:mcrodrigues@santander.pt">mcrodrigues@santander.pt</a>          Miguel Vassalo: <a href="mailto:miguel.vassalo@santander.pt">miguel.vassalo@santander.pt</a>          Pedro Cunha: <a href="mailto:pedro.cunha@santander.pt">pedro.cunha@santander.pt</a></p>
<p><b>Caixa Leasing e Factoring</b></p> <p>Website: <a href="http://www.clf.pt">www.clf.pt</a>          E-mail: <a href="mailto:contacto@clf.pt">contacto@clf.pt</a>          Telephone: (+351) 217 807 940</p>	



Telefone: 21 311 04 40

E-mail: [alf@alf.pt](mailto:alf@alf.pt)

[www.alf.pt](http://www.alf.pt)

Av. Fontes Pereira de Melo

Nº 35, 6º B  
1050-118 Lisboa