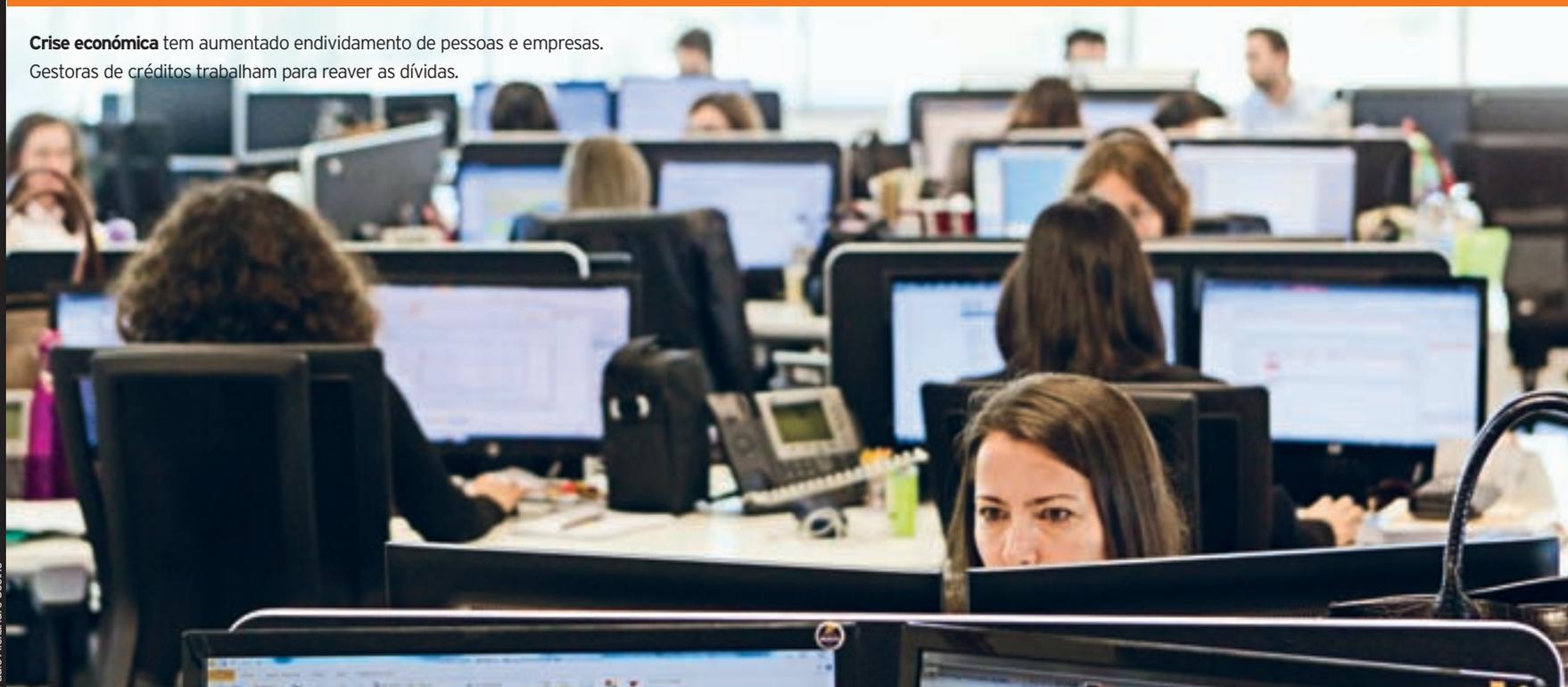


Gestão e Recuperação de

CRÉDITOS

Crise económica tem aumentado endividamento de pessoas e empresas. Gestoras de créditos trabalham para reaver as dívidas.



Paulo Alexandre Coelho

FACTORING

O adiantamento dos pagamentos dos fornecedores, ou 'factoring' tem sido grande aliado das empresas portuguesas que exportam.



Paulo Alexandre Coelho

Espiral da dívida não acaba sem saída da crise

Situação económica tem contribuído para o aumento do crédito incobrável.

IRINA MARCELINO
irina.marcelino@economico.pt

Desemprego, endividamento excessivo, divórcio, falta de mercado e falta de pagamento de clientes são apenas alguns dos motivos para que famílias e empresas portuguesas deixem de pagar as suas dívidas aos bancos ou às empresas a quem adquiriram produtos ou serviços.

Os números do Banco de Portugal revelam níveis elevados de crédito malparado quer a particulares (5.364 milhões de euros em Janeiro) quer a empresas (12.545 milhões de euros). O sobreendividamento quer de particulares quer de empresas é preocupante. Na semana passada, o FMI veio dizer que Portugal é, com França, Itália e Espanha, um dos quatro países do euro onde o nível de endividamento empresarial é excessivo, tendo em conta as perspectivas moderadas de crescimento económico. O aviso não é de agora. Outras entidades internacionais já o fizeram antes.

Para as empresas que recuperam, de forma amigável, os créditos vencidos, o endividamento dos portugueses tem sido fonte de negócio mas, também, um problema. “O endividamento dos portugueses continua em níveis bastante elevados, o que dificulta a resolução das situações de crédito em incumprimento”, garante Bruno Carneiro, CEO da ServDebt, uma das maiores empresas de gestão e recuperação de créditos, que acredita que as taxas de juro baixas têm permitido uma folga nos orçamentos pessoais e familiares “que ajudam a fazer face aos compromissos financeiros assumidos”.

A dificuldade em “solver os compromissos” continuam no entanto, e de acordo com Luis Salvaterra, CEO da Intrum Justitia, “a ser bastante grande”. Salvaterra destaca ainda o elevado “nível de descapitalização das empresas”, que faz que “quase todas paguem com atraso, criando um espiral de endividamento que afecta sobretudo as PME”.

Luis Sousa, da Logicomer, ressalva que o processo de desalavancagem do Estado, empresas e famílias “ainda não terminou, o que restringe a actuação dos agentes”. “A difícil situação económica e financeira das famílias, empresas e demais organizações continua a apresentar bastantes sinais de fragilidade”, afirma.

Actuando apenas “economia real”, a Segestion não trabalha com a dívida ao sector finan-

Boas praticas para recuperar

>> Empresas estão a seguir mais

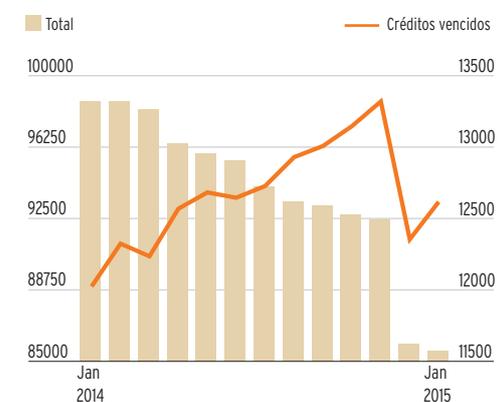
Em cada uma das fases da gestão e recuperação de crédito recomendam-se algumas boas práticas. Para a consultora Deloitte, estas passam pela investigação do historial de pagamentos e limite de crédito recomendado por entidades especializadas, assim como pelo contacto antecipado e combinado com técnicas de ‘dunning’, actualização tempestiva dos recebimentos na contabilidade e recuperação fiscal dos créditos incobráveis. Paulo Feijoo, da Segestion, destaca o facto das empresas portuguesas estarem a começar a aprender com os erros. Se antes o empresário antes arriscava e emitia cinco facturas, agora emite uma e se não for pago não fornece. O empresário aconselha ainda que, assim que começar a existir uma dilatação de prazos, se procure ajuda especializada.



Por telefone, carta e, por vezes, presencialmente. As empresas utilizam estes meios para recuperar créditos de forma amigável, não podendo chegar à via judicial.

EMPRÉSTIMOS DE BANCOS A EMPRESAS

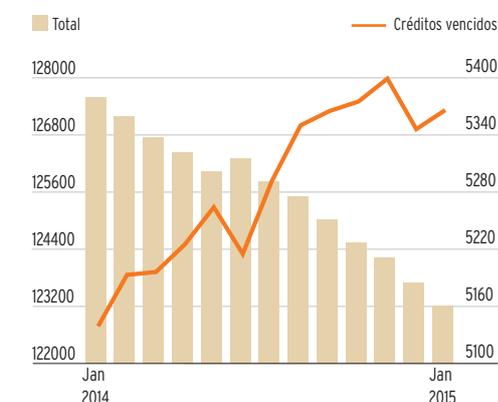
Créditos vencidos atingiram máximos em Novembro de 2014.



Fonte: Banco de Portugal

EMPRÉSTIMOS DOS BANCOS A PARTICULARES

Crédito concedido continua a descer e malparado a aumentar.



Fonte: Banco de Portugal

ceiro. E também crê que a realidade económica portuguesa tem contribuído para o crédito incobrável. Ainda que o índice de recuperação de créditos da empresa tenha aumentado, Paulo Feijoo, administrador delegado em Portugal, afirma que, no caso das dívidas de empresas a empresas a alteração de legislação que introduziu os PER (Plano Especial de Revitalização) veio piorar a situação dos créditos incobráveis. “Até 2012 tínhamos a possibilidade de reclamar crédito à empresa. Mas agora quem está em PER pode renegociar carteira de dívidas e ter um perdão de 50% da dívida. O administrador considera que recorrer a este tipo de planos é, muitas vezes, “uma manobra

de gestão financeira”, sendo os credores hipotecários privilegiados em relação aos fornecedores. A falta de pagamento destas dívidas a fornecedores acaba por isso “por afectar as outras empresas”. Paulo Feijoo lembra que no principal mercado da Segestion, Espanha, os administradores são co-responsáveis pela dívida e, também lá, onde é autorizada a acção judicial pelas empresas de gestão e recuperação de créditos, “accionamos judicialmente tanto administradores quanto empresas”. Uma medida idêntica em Portugal, onde “as culpas morrem solteiras” poderia, em sua opinião, ajudar a resolver o problema das dívidas às empresas. ■ com R.C.



WHITESTAR
ASSET SOLUTIONS

***O Special Servicer
de referência em Portugal***



Disponibilizamos um conjunto único e completo de serviços especializados e integrados de gestão de activos, de carteiras de créditos e de imóveis, em Portugal.

Oferecemos uma plataforma com soluções inovadoras de advisory, mercado de capitais, titularização, due diligence e reestruturação.

*Edifício Q51 D. Sebastião
Rua Quinta do Quintã, 6, Quinta da Fonte
2770-203 Paço de Arcos, Portugal
Tel: +351 213 845 400
Fax: +351 213 845 409*

www.whitestar.pt ★ *Creating Value...*

Empresas compram carteira de créditos a bancos



Paulo Alexandre Coelho

ServDebt, Whitestar e Intrum Justitia adquirem carteiras a bancos. Gestifatura não descarta entrada no negócio.

Adquirir carteiras de créditos em incumprimento tem sido uma tendência no mercado da gestão e recuperação de créditos. Servdebt, Whitestar e Intrum Justitia são três das empresas que o têm feito.

Um dos principais 'players' na aquisição de carteiras de crédito em incumprimento 'non performing loans' a bancos e instituições financeiras nacionais, a Servdebt, tem sob gestão 3,5 mil milhões de euros de crédito em incumprimento e, só no ano passado, adquiriu 900 milhões de euros. Bruno Carneiro, CEO, está otimista "quanto a um aumento significativo no número de operações nos próximos anos", tendo em conta o 'stock' de crédito em incumprimento nos balanços dos bancos. Outra empresa que compra carteiras de crédito em incumprimento à banca é a Whitestar. Em 2014 teve "um aumento considerável de venda de carteiras mas ainda com montantes relativamente reduzidos face à exposição total no balanço dos bancos", diz João Ferreira Marques, administrador Executivo e Chief Investment Officer.

O responsável revela "fortes expectativas de um maior volume para 2015 e 2016" e garante que futuras transacções já não serão "puras alienações mas sim soluções estruturadas". É que, diz, "a

banca tem necessidades de melhorar os seus rácios de qualidade e libertar-se de non core, a preocupação principal irá ser a não destruição de capital".

Ao Económico, João Ferreira deu conta de uma grande operação que a Whitestar tem em mãos: "Fechámos um Distressed Receivables and Properties Programme em Dezembro de 2015 num montante de 1.750 milhões de euros" que incorpora carteiras de imóveis e créditos a empresas e a particulares "em parte via a Lei da Titularização". A Whitestar gere hoje cerca de 2,3 mil milhões de euros em 70 portefólios e 20 titularizações. Nos próximos 12 a 18 meses, acredita, vai gerir entre cinco a seis mil milhões. Além disso, João Ferreira informa haver "novos planos e parcerias já estabelecidas para gestão de Commercial Real Estate e reestruturação de grandes empresas, tendo já garantido capital e liquidez para este projecto".

Banca Necessidade de melhorar rácios de qualidade tem levado bancos a vender carteiras de crédito.

A Whitestar, onde trabalham 330 pessoas (na imagem), tenta dar resposta às necessidades do mercado, tendo "forte potencial de realização de novos investimentos na compra de mais portefólios", diz João Ferreira, que sublinha a aposta na oferta de um conjunto de serviços de consultoria nas áreas de gestão imobiliária, estruturação, implementação e gestão de titularizações, assessoria em investimentos e gestão de portefólios de crédito e assessoria em estrutura de capitais, reestruturação de empresas e Private Equity.

Também a Intrum Justitia actua na área da recuperação de créditos junto de empresas e de particulares, com estes últimos a representar 65% do negócio e as empresas cerca de 35%. Sobre a questão da compra da carteira de créditos, Luis Salvaterra, CEO, informa que a empresa "tem comprado com alguma irregularidade nos últimos anos porque o mercado está pouco activo" e os bancos com pouca actividade. Nos últimos dois anos, a empresa comprou carteiras no valor de 250 milhões de euros a bancos e instituições financeiras.

Actualmente, a Intrum Justitia tem em 'stock' cerca de 1,5 mil milhões de euros, "em que 80% vem de instituições

financeiras", salienta Luis Salvaterra.

A IGNIOS ainda não compra carteiras de crédito a bancos, mas não descarta a possibilidade. No final do ano passado a empresa decidiu autonomizar a sua actividade de gestão de cobranças, tendo criado a Gestifatura, especialista na área, que ficou a dever-se ao crescimento de clientes da Ignios. O volume e número de processos de cobrança aumentou 20%, sendo que o valor médio dos processos em 2014 foi inferior ao do ano anterior, "o que denota um maior rigor na gestão e políticas de atribuição de crédito".

A Gestifatura garante haver "cada vez mais sectores disponíveis para vender as suas carteiras de crédito, nomeadamente o automóvel e as 'utilities' que têm uma facturação massiva e, por isso, passiva de incumprimentos", disse Sérgio Antunes, director executivo, que acredita que nos próximos dois a três anos o mercado continuará "a mexer".

Ainda que não tenha adquirido carteiras de crédito, a Logicomer trabalha bastante com o sector financeiro. No ano passado, a empresa firmou parcerias fechadas com cinco entidades bancárias e também "uma das grandes 'utilities' portuguesas". ■ R.C.eI.M.



Perguntas & Respostas

Quando devem as empresas procurar ajuda especializada

Paula Ramalho Reis, 'Business Process Solutions' da Deloitte, ajuda a perceber.

Em que fase devem as empresas procurar ajuda para gerir e a recuperar os seus créditos?

A Gestão e Recuperação de Crédito é um processo complexo que envolve várias fases. No nosso entendimento o processo inicia-se com a promoção a cliente, passando pela venda, monitorização do crédito, recuperação de dívida vencida, contabilização correcta e atempada dos recebimentos e termina na gestão dos créditos incobráveis. A procura de ajuda profissional pode e deve ser efectuada em todas as fases, de acordo com as necessidades específicas e com objectivos e características diferenciadas. Como exemplo destacamos a definição de

manuais de procedimentos adaptados ao sector de actividade e apoio na sua implementação, cobranças, colaborações pontuais na análise e revisão dos dados mestre de clientes e contas correntes, contabilização sistemática dos recebimentos e/ou apoio na recuperação fiscal.

O sobreendividamento das empresas portuguesas continua a subir. O que devem fazer as empresas para o atenuar?

Para controlo do endividamento as empresas devem separar inequivocamente o que é financiamento para investimento e para as necessidades de fundo de maneio. Uma vez efectuado esse exercício é possível atribuir responsabilidades em cada

área e efectuar a monitorização face aos níveis de endividamento definidos como desejáveis. Neste campo é imprescindível: a definição de prazos de pagamentos para os clientes, a negociação com os fornecedores de condições de pagamento ajustadas aos prazos concedidos aos clientes e a criação de 'stock' de segurança que não coloque em risco a atividade, nem exija um nível de investimento significativo e garanta um nível adequado de serviço ao cliente. Neste contexto a gestão e recuperação de crédito é vital, pois quanto menor o prazo médio de recebimentos menor serão as necessidades de fundo de maneio e o financiamento. ■ I.M.

PUB



Reconfinance
recuperamos a confiança financeira

ACEITAMOS TODOS OS DESAFIOS*

**We accept all challenges*

**RECUPERAMOS A CONFIANÇA FINANCEIRA
WE RECOVER THE FINANCIAL CONFIDENCE**

- Recuperação de valores / Debt collections
- Gestão de factoring / Factoring management
- Recuperação de bens / Assets recovery
- Gestão Integral / Total management



A Cossec é especializada em seguros de crédito.

João Paulo Dias / Arquivo Económico

Mais 15% de pedidos de prorrogação de pagamentos

Em 2014, Cossec teve taxa de recuperação de créditos de 37% em Portugal. Entre 2010 e 2013, taxa foi de 61%.

No primeiro trimestre de 2015, a Cossec, especialista em seguros de crédito, recebeu mais 15% de pedidos de prorrogação de pagamento dos créditos garantidos, comparativamente com o último trimestre do ano anterior. Quem o diz é Gomes da Costa, presidente do conselho de administração da Cossec.

O responsável lembra que a tesouraria das empresas “é cada vez mais limitada, comprometendo a sua liquidez e levando a alterações no comportamento dos pagamentos e no ciclo de tesouraria”. São muitas as empresas que “arrastam os prazos de pagamento para financiarem as suas necessidades de tesouraria”, afirma. E confessa que “a cobrança e recuperação de créditos é, na maioria das vezes, uma tarefa complexa”. Mesmo assim, dentro e fora de Portugal, a Cossec tem conseguido bons níveis de cobrança e recuperação de crédito.

A recuperação de dívidas entre 2010 e 2013, em mercado interno, “apresenta uma taxa média de sucesso de 61% relativamente aos valores colocados para recuperação, compreendendo um montante médio anual aproximado de 28 milhões de euros”, informa. Em 2011 e 2012, os valores colocados atingiram volumes com picos na ordem dos 64 milhões de euros, tendo vindo a registrar-

-se, desde então, uma redução, com 2014 a registar uma taxa de recuperação de 37%.

Em mercados externos, 2013 e 2014 foram marcados por taxas de recuperação média de 40%, “relativa aos valores colocados em recuperação correspondentes a 17 milhões de euros por ano”, frisa Gomes da Costa, que diz não ser possível ainda indicar uma tendência para 2015.

A Cossec tem equipas especializadas na recuperação de créditos, apresentando vários apólices de seguros de créditos para o fazer que incluem serviços de recuperação de créditos e serviços de segurança do pagamento de facturas em caso de incumprimento.

De frisar que além de cobrança e recuperação em termos administrativos, por telefone e carta, a Cossec baseia a sua actividade nesta área “em mercado interno, no contacto personalizado da sua rede de colaboradores que actuam em todas as regiões do país”.

No caso de clientes internacionais actua em mais de 44 países, tendo um conjunto de colaboradores com experiência profissional no sector bancário e segurador e com elevado conhecimento do tecido empresarial da região em que actua.

Considerando o perfil das empresas, e comparando mercado interno e externo, Gomes da Costa diz existirem “diferenças claras entre a dimensão e os montantes colocados para recuperação”. A grande maioria dos clientes em mercado interno são pequenas e médias empresas “com montantes de ameaças relativamente baixos, ao contrário do mercado externo”. ■R.C.

Mercados externos
Taxa de recuperação de créditos atingiu os 40% em 2013 e 2014.



OPINIÃO

ANTÓNIO GASPAR

Director Executivo da APERC

A nova directiva europeia sobre a protecção de dados

A ser aprovada, a directiva vai penalizar fortemente a indústria da recuperação de créditos vencidos.

Para aqueles que andam pouco familiarizados sobre a Protecção de Dados no espaço da União Europeia, gostaria de sublinhar que a última iniciativa sobre esta matéria data de há mais de vinte anos. Portanto, desde essa altura até agora muito mudou. Particularmente no que concerne à Internet e à forma despudorada com que dados pessoais ali são colocados, a maior parte das vezes, sem o consentimento e o conhecimento daqueles a quem os dados dizem respeito. Tinha de se tomar medidas.

Foi elaborado o primeiro texto (2012) e adoptado pela Comissão Europeia (CE), desenvolvido pela anterior Comissão da Justiça – Viviane Reding – e um segundo texto adoptado pelo Parlamento Europeu (PE). A versão da CE continha várias disposições que seriam extremamente prejudiciais e violentas para todas as empresas que trabalham dados pessoais como uma terceira parte. Passou-se depois à fase da discussão pública e aqui, com a participação de várias instituições activamente interessadas nesta matéria, muitas das mais importantes alterações propostas foram

integradas na versão do Parlamento, que foi adoptada pelo PE, com grande maioria em Março de 2014.

No entanto, o processo legislativo ainda não está concluído. No entanto, gostaria de deixar muito claro que a nova Directiva de Protecção de Dados, a ser aprovada conforme se conhece a sua versão final, e apesar de algumas alterações introduzidas à proposta inicial – votada pelo Comité LIBE do PE – irá penalizar fortemente todas as indústrias que utilizam dados de terceiros para exercício da sua actividade – serviços financeiros, serviços de crédito, sector das tecnologias de informação, saúde, recuperação de créditos vencidos e muitos outros.

Sempre foi entendimento da CE que era necessário acabar com uma certa devassa pública que existia na Internet, com a publicação de dados pessoais, sendo que danos extremamente graves provocados às empresas dos sectores anteriormente referenciados, seriam tomados como “danos colaterais” dum processo mais lacto e abrangente.

Exige-se ao PE e à CE que tomem por bons os variadíssimos alertas que lhes chegaram, aquando da discussão pública, que usem do bom senso, sob pena de causarem danos irreversíveis a muitas empresas, pondo em causa a sobrevivência das mesmas. ■

CONGRESSO DA APERC É EM MAIO

O sexto congresso da Associação Portuguesa das Empresas de Gestão e Recuperação de Créditos (APERC) está já a ser ultimado e tem data marcada para 27 de Maio no Hotel Altis, em Lisboa. A questão da protecção de dados, sobre a qual António Gaspar, director executivo da associação, escreveu para o Diário Económico (ver texto em cima) é um dos temas que será debatido. Entre os outros temas em debate estão o financiamento ao consumo, o risco, fraude e recuperação de incumprimentos e, ainda, a compra de carteira de créditos por fundos de investimento. O congresso terá início às 9 e terminará às 17 horas. I.M.



Apresentamos-lhe a Solução,
CESCE MASTER OURO
 para que a sua empresa
 continue a crescer

- E pode contar com:
- Prospeção de Mercados
 - Risk Management
 - Transferência do Risco

Porque continua à espera?

Se deseja obter mais informação, visite www.acesceexplica.com ou através do código QR e contamos-lhe em 2 minutos.



Linha CESCE 808 204 205 e www.acesceexplica.com

Cresce procura de empresas pelo 'factoring' de exportação

A antecipação dos recebimentos dos clientes torna este instrumento um grande aliado.

Em 2014, o 'factoring', mecanismo de apoio à tesouraria das empresas, que permite a antecipação dos recebimentos dos seus clientes, verificou uma ligeira diminuição de 1,3%, registando 21,4 mil milhões de euros, segundo dados do Banco de Portugal. A diminuição é explicada pelo decréscimo verificado no 'factoring' doméstico (menos 5,7%), quando comparado com igual período em 2013. Em contrapartida, o 'factoring' de exportação cresceu 7%. Os créditos tomados à exportação ascenderam aos 2,5 mil milhões de euros, representando mais 165 milhões de euros em relação ao registado em 2013.

O 'confirming', que é a gestão dos pagamentos aos fornecedores, cifrou-se nos 3,4%, o valor total de créditos tomados.

Segundo a Eurofactor, um dos principais 'players' a operar no mercado de 'factoring', actualmente, os créditos a receber de clientes representam em média 40% dos activos totais das empresas. E, mesmo com alguns sinais de crescimento económico, a verdade é que muitas empresas estão ainda a passar por dificuldades, sendo um dos grandes responsáveis o incumprimento dos créditos. As empresas que mais sofrem são as exportadoras, justificando-se por isso o crescimento do 'factoring' de exportação.

"O 'factoring' de exportação é uma das ferramentas mais úteis que as empresas podem utilizar para profissionalizar a gestão e cobrança das suas vendas a crédito nos mercados externos, minimizando o risco de incumprimento nestes mercados", defende Rui Esteves, director geral da Eurofactor Portugal.

O responsável frisa que o 'factoring' de exportação garante apoio personalizado às empresas e, "além de ajudar a resolver os problemas imediatos, permite evitar situações semelhantes no futuro".

E se na Eurofactor este produto regista crescimentos, também nos bancos isso acontece.

Fonte do BPI disse ao Diário Económico que 2014 "foi muito importante para o negócio de 'factoring' e 'confirming'", tendo mesmo procedido a uma reorganização e renovação desta área de negócio. "São de destacar os fortes crescimentos do 'factoring' de exportação, com uma subida de 70,4%, e do 'con-

O que é o 'confirming'?

Além do 'factoring', os bancos falam muito de 'confirming', não dissociando um produto do outro. O 'confirming' é uma forma de financiamento a curto prazo. Possibilita antecipar recursos referentes à venda de bens e prestação de serviços, sem a necessidade de recorrer a uma linha de crédito. No fundo, é a gestão dos pagamentos aos fornecedores das empresas.



Paulo Figueiredo

'firming', com uma subida de 23,2% face a 2013", diz o banco.

A mesma fonte revela ter registado um crescimento de 40% no número de empresas clientes em 2014 em ambos os produtos face a 2013. Foram 500 novas clientes, sendo já 12 mil as empresas aderentes.

Também o Millenniumbcp garantiu ter mantido o ano passado a aposta no 'factoring' "enquanto produto preferencial para apoio à tesouraria das PME". E revelou que face a 2013, "o negócio corrente de 'factoring' e 'confirming' nas redes comerciais registou um crescimento de 28% no volume de facturação tomada e de 37% no volume de crédito concedido".

Em 2014 o maior banco privado português verificou "uma evolução positiva do número de novos clientes e contratos activos em ambos os produtos", servindo actualmente mais de 25 mil empresas.

No caso do 'confirming', este assumiu um peso crescente, tendo passado a representar a maior fatia do negócio, cerca de 55%.

Para 2015, o banco perspectiva que "venha a existir uma adesão crescente ao 'confirming' enquanto solução que permite às empresas conciliar o 'outsourcing' da gestão dos seus pagamentos com a obtenção de condições de compra mais favoráveis juntos dos fornecedores".

Também o Santander Totta tem tido "ótimo desempenho" em ambos os instrumentos. Em 2014 o volume deste produtos cresceu 6,9% face a 2013. Resultado deste desempenho, o Santander Totta incrementou a sua quota de mercado, tendo cerca 15 mil clientes activos nestes produtos. Um número "estável" face ao ganho de quota que tem ocorrido. As perspectivas para 2015 são de "consolidar a posição", informa fonte oficial.

Tendência é de crescimento

Contactados pelo Diário Económico, todos afirmam um crescimento da procura por estes produtos e o futuro será para se manter esta tendência, "principalmente no 'factoring' de exportação e no 'confirming'", salienta o BPI,

'FACTORING'**VANTAGENS PARA AS EXPORTADORAS**

O 'factoring' de exportação permite às empresas aderentes delegar na 'factor' toda a gestão das suas cobranças fora do mercado nacional. Geralmente, as empresas que prestam este serviço têm delegações em vários países e profissionais especializados que ajudam a exportadora a proteger-se contra o risco de incobráveis, tendo em conta o perfil do país. Acompanham por país, cliente e factura, fazem uma gestão dos fundos recebidos no exterior e a cobram facturas de exportação.



afirmando que ambos os produtos “têm uma forte componente de apoio ao comércio internacional”, e lembrando que o 'factoring' de exportação “é uma grande mais-valia para as empresas que exportam, pois podem fazê-lo com mais confiança e possibilitar que as empresas obtenham um financiamento à exportação através do desconto das facturas emitidas aos seus clientes estrangeiros”.

O Millenniumbcp acredita que a tendência de crescimento se manterá e destaca o facto do 'factoring' estar a atingir “um grau de maturidade crescente”, havendo “maior procura por empresas de menor dimensão e para apoio a operações de negócio internacional”.

Já o Santander Totta fala de uma diminuição em relação ao 'factoring' e de um crescimento do 'confirming' de “forma moderada”.

Todos os bancos admitiram estar atentos às necessidades do mercado tanto a nível interno como a nível internacional, prevendo lançar novos produtos e serviços e alargando a oferta já existente. ■ R.C.

CRESCIMENTO

'Factoring' de exportação cresceu 7% em 2014, face ao ano transacto. O doméstico, em contrapartida, caiu 1,3%, diz o Banco de Portugal.

7%**CRÉDITOS TOMADOS**

O ano passado, os créditos tomados no 'factoring' de exportação ascenderam a 2,514 mil milhões de euros.

2,514
mil milhões de euros**GRENKE®**

Invista na sua empresa. Nós financiamos.

Usufria de condições competitivas, flexíveis e simples.



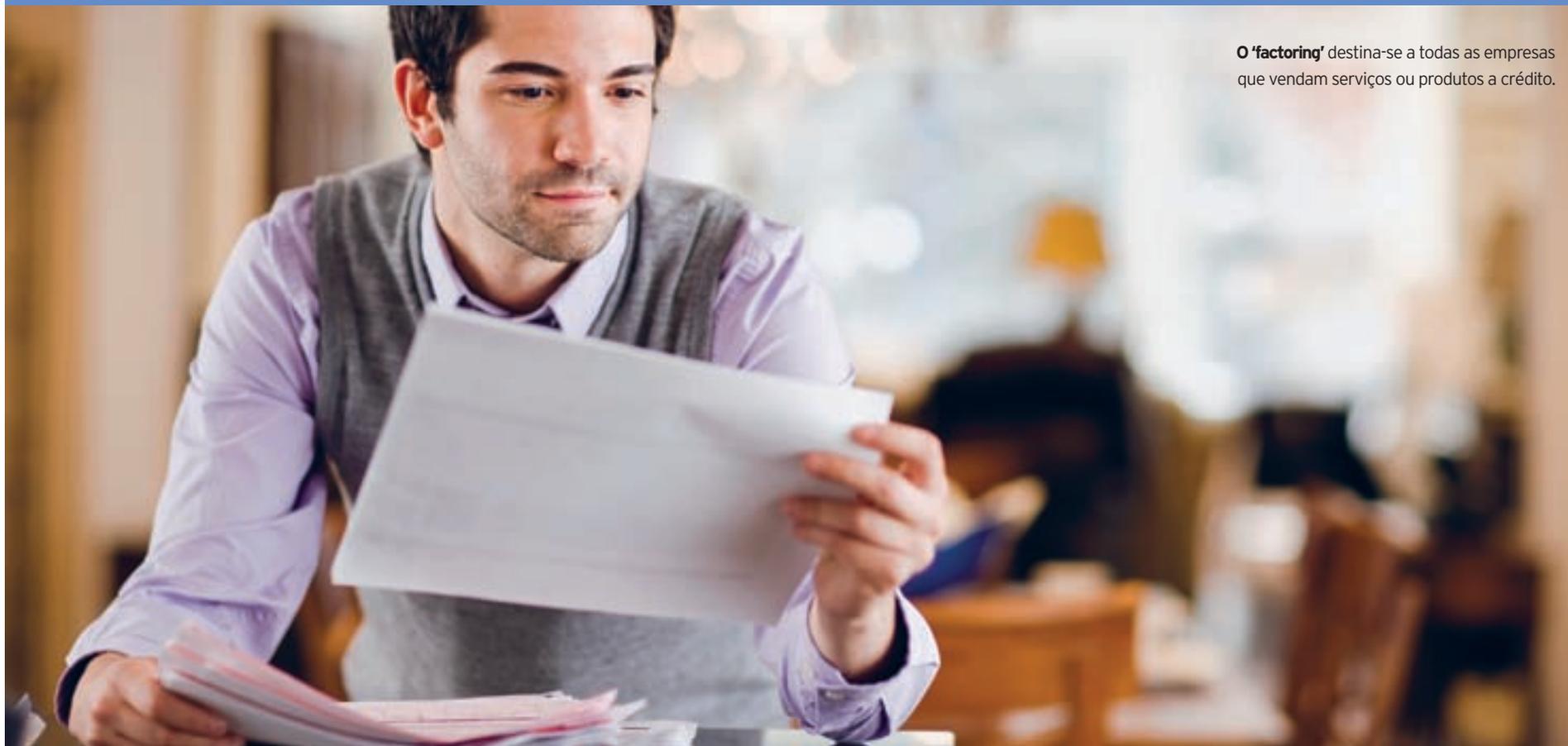
A GRENKE é um grupo financeiro alemão, especialista no financiamento de soluções tecnológicas, que oferece às empresas produtos de características únicas como o Master Lease Agreement.

- :: Preserve a liquidez e proteja o passivo da sua empresa
- :: Planeie gradualmente a atualização do parque tecnológico e informático com rendas fixas
- :: Antecipe investimentos e amortize-os ao longo do ciclo de vida das soluções
- :: Um único contrato para todos os seus negócios
- :: Sem custos administrativos
- :: Linha de financiamento renovável anualmente

Para mais informações, contacte a GRENKE através do 218 934 140 ou masterlease@grenke.pt.

GRENKE RENTING S.A. · Lisboa · Porto · Leiria · service@grenke.pt · www.grenke.pt

FACTORIZING



O 'factoring' destina-se a todas as empresas que vendam serviços ou produtos a crédito.

PERGUNTAS & RESPOSTAS

Tudo sobre o 'factoring'

Processo pode ser positivo para empresas em qualquer altura das suas vidas.

O 'factoring' tem cada vez mais adeptos em Portugal. Em negócios dentro ou fora de portas pode ajudar empresários a ganhar competitividade.

1 O que é o 'factoring'?

Tem como base a cedência até 100% dos créditos a receber sobre clientes a uma empresa especializada. Esta cedência permite garantir sempre os pagamentos e melhorar a gestão de tesouraria, uma vez que a empresa que presta serviços de 'factoring' presta serviço de gestão e acompanhamento das cobranças, além de uma garantia para o risco de não pagamento.

2 Quem são os intervenientes de um contrato de 'factoring'?

Três: o aderente, o devedor e o 'factor', sendo que esta última entidade presta um serviço integrado de gestão e cobranças dos créditos, pode assegurar a cobertura do risco de crédito (por exemplo, devido a insolvência ou atraso de pagamento) e efectua o financiamento (por adiantamento) dos créditos cedidos.

3 Que serviços estão associados ao 'factoring'?

Financiamento e adiantamento sobre facturas, serviço de cobrança, serviço de informação comercial e contabilística, apoio jurídico, estudo de risco de crédito e atribuição de li-

mite de crédito ao devedor.

4 O que financia?

Há três modalidades. O 'factoring' com recurso permite à empresa aderente beneficiar do serviço de gestão e cobrança de créditos, podendo ainda optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O 'factor' tem o direito de regresso sobre a cedente, relativamente ao crédito tomado que não foi pago pelos devedores. No caso do 'factoring' sem recurso, o aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança de créditos, da cobertura de riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos. Há ainda um serviço que engloba todas estas vertentes: o 'full factoring'.

5 A quem se destina?

Destina-se a todas as empresas que vendam produtos ou serviços a crédito.

6 Porquê recorrer ao 'factoring'?

Uma empresa que se quer competitiva tem que ter em cima da mesa a preocupação em proteger e financiar os créditos a receber. Uma gestão eficiente destes créditos é essencial para alcançar maior crescimento das vendas e reduzir a carga administrativa e riscos associados aos atrasos de pagamento e incobráveis. E aqui o 'factoring' pode ajudar,

por ser uma solução duradoura para obter financiamento de curto prazo, englobando a protecção ao risco de crédito, um rápido financiamento das suas facturas, acompanhamento e gestão dos seus clientes.

Ao recorrer a profissionais para efectuar a gestão da carteira de clientes, as empresas beneficiam de três pontos fortes: Conversão de custos fixos em variáveis, melhor gestão administrativa e mais segurança na gestão financeira.

7 Quando se deve utilizar?

As empresas podem obter vantagens com a utilização do 'factoring' em todas as fases do seu desenvolvimento. No arranque da actividade, financiar os créditos sobre clientes pode constituir uma forma de ultrapassar eventuais necessidades de tesouraria ou dificuldades no recurso ao crédito bancário.

Numa fase de maturidade ou crescimento das vendas, protege contra o risco de incobráveis e serve de financiamento do crescimento da facturação. Por fim, no caso de vendas para países fora de Portugal, o 'factoring' pode prestar o mesmo tipo de serviços que no mercado nacional, com as vantagens inerentes ao facto dos clientes se localizarem em outro país. Mas existe, para vendas ao exterior, um produto específico, o 'factoring' de exportação. ■ R.C.

O processo

1 Venda de bens ou serviços: o aderente efectua a venda dos seus bens ou serviços ao seu cliente)

2 Cedência do crédito: o aderente entrega cópia da factura e original do documento de transporte à 'factor'

3 Adiantamento: a 'factor' financia uma percentagem do valor da factura cedida ao aderente

4 Pagamento: na data de vencimento da factura, o cliente, que é devedor, efectua o pagamento da factura directamente à 'factor'

5 Devolução da retenção: após recepção do pagamento da factura, a 'factor' devolve ao aderente o montante retido