



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO**  
CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
TRABALHO DE PROJETO

*FACTORING SEM RECURSO – INCONGRUÊNCIAS  
CONTABILÍSTICAS*

INÊS CORREIA SIMAS ISAAC

OUTUBRO - 2017

**MESTRADO**  
**CIÊNCIAS EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**TRABALHO DE PROJETO**

*FACTORING* SEM RECURSO – INCONGRUÊNCIAS  
CONTABILÍSTICAS

INÊS CORREIA SIMAS ISAAC

**ORIENTAÇÃO:**

PROF. DOUTOR JOSÉ MANUEL DIAS LOPES

OUTUBRO – 2017

## Resumo

As empresas recorrem a meios de financiamento de curto prazo para fazerem face a necessidades de liquidez relacionadas com a atividade operacional. De entre esses instrumentos, o *factoring* apresenta-se como uma solução para a gestão mais eficiente dos fluxos de tesouraria e uma melhor *performance* da atividade organizacional.

Contudo, este produto financeiro carece de uma uniformização de critérios quanto ao reflexo contabilístico do *factoring* sem recurso, nomeadamente, no que respeita às circunstâncias em que deve existir desreconhecimento de responsabilidades. Esta situação decorre, sobretudo, da diversidade das cláusulas contratuais, que aliadas à complexidade da aplicabilidade das normas contabilísticas, se traduzem em pressupostos díspares entre entidades de *factoring*, empresas aderentes destes contratos e entidades de auditoria.

Com este trabalho pretende-se encontrar uma proposta de solução que reflita de forma plena os termos contratuais celebrados entre empresas cedentes e instituições de crédito. Concluiu-se que a solução passaria pela uniformização do clausulado do *factoring* com e sem recurso, através da criação de uma normativa que em caso de incobrabilidade a responsabilidade é assumida ou não pelas instituições de crédito.

Recorrendo a um trabalho de projeto onde se inquiram três instituições financeiras e duas entidades de auditoria, concluiu-se que a falta de uniformidade quanto ao reflexo contabilístico do *factoring* sem recurso se deve às cláusulas contratuais, que muitas vezes, não admitem que os riscos e benefícios relacionados com o ativo financeiro sejam transferidos, integralmente e permanentemente, para a instituição financeira.

**Palavras-chave:** *Factoring*, Regras contabilísticas, Desreconhecimento, Cláusulas contratuais.

## **Abstract**

Companies rely on short-term financing tools in order to deal with liquidity needs, related with the operational activity. Among those tools, factoring presents itself as an essential tool for a more efficient management of cash flows and a better performance of the organizational activity.

However, this financial product lacks a criteria uniformity regarding the non-recourse factoring's accounting reflex, in particular concerning in which circumstances should occur derecognition of responsibilities. This situation comes mostly from the diversity of contractual clauses, which combined with the complexity of the accounting terms translates into inconsistent assumptions between factoring companies, companies' holders of these contracts and audit entities.

Thus, the relevance of the present master's final paper lies on the elaboration of a resolution proposal for this matter with the purpose of creating a solution that fully reflects the contractual terms celebrated between ceding companies and credit institutions. It was concluded that the solution would be through the uniformization of non-recourse and recourse factoring clauses with the creation of a regulation which in case of non-recovery the responsibility is assumed or not by the credit institutions.

Based on a project work with three financial institutions and two audit entities surveyed, it was concluded that the lack of uniformity regarding the accounting reflex of non-recourse factoring is due to contractual clauses that often do not allow the risks and benefits related to the financial asset to be transferred integrally and permanently to the financial institution.

**Keywords:** Factoring, Accounting Standards, Audit, Derecognition, contractual clauses.

## Agradecimentos

O espaço limitado desta secção, não me possibilita, seguramente, agradecer como devia a todas as pessoas que ao longo do meu Mestrado contribuíram de forma direta ou indireta, para o cumprimento dos meus objetivos e de mais uma etapa da minha formação académica que reflete, indubitavelmente, uma longa caminhada.

Desde já, um profundo obrigada à Associação Portuguesa de *Leasing*, *Factoring* e *Renting*, nomeadamente ao Dr. Vítor Graça, por me terem concedido esta oportunidade de trabalharmos juntos e pelo contributo fundamental para a prossecução do presente trabalho final de mestrado.

Pretendo igualmente agradecer ao Professor Doutor José Dias Lopes pela forma como me acolheu num projeto que tanto nos motivou logo desde o início. Agradeço por toda a disponibilidade e prontidão, pela partilha de conhecimentos e apoio prestado.

Ao Dr. Miguel Morgado, ao Dr. João Silva, ao Dr. Hugo Cardador, ao Dr. Paulo Paixão e ao Dr. Luís Rosado, que foram, incontestavelmente, elementos-chave para a execução deste projeto.

Agradeço ainda ao José Raimundo e à Carolina Rodrigues pela paciência, ensinamentos, companheirismo e motivação que constantemente me concederam ao longo das várias etapas deste desafio.

Finalmente, agradeço de forma muito especial aos meus pais, por me proporcionarem esta oportunidade, por acreditarem sempre em mim, pelo carinho, pelo apoio incondicional e o constante incentivo ao longo das várias etapas deste desafio e fundamentalmente, dos meus sonhos.

## ÍNDICE

<b>1. Introdução</b> .....	1
1.1. <i>Enquadramento Geral</i> .....	1
1.2. <i>Justificação</i> .....	3
<b>2. Revisão da Literatura</b> .....	3
2.1. <i>Fontes de Financiamento</i> .....	3
2.3. <i>Modalidades do Factoring</i> .....	5
2.4. <i>Evolução do Factoring em Portugal</i> .....	6
2.4.1. <i>Evolução do Factoring Com e Sem Recurso</i> .....	7
2.5. <i>Contrato de Factoring</i> .....	8
2.6. <i>Operação de Factoring</i> .....	9
2.7. <i>Vantagens e Desvantagens do Factoring</i> .....	10
2.7.1. <i>Vantagens e Desvantagens do Factoring sem Recurso</i> .....	11
2.8. <i>Classificação Contabilística de Factoring Com e Sem Recurso</i> .....	12
<b>3. Metodologia</b> .....	16
3.1. <i>Dados Secundários</i> .....	17
3.2. <i>Dados Primários</i> .....	17
3.2.1. <i>Procedimentos de Recolha dos Dados Primários</i> .....	17
<b>4. Análise de Resultados</b> .....	20
4.1. <i>Entrevista à Associação de Leasing, Factoring e Renting</i> .....	20
4.2. <i>Entrevista às Instituições Financeiras</i> .....	20
4.3. <i>Entrevista às Entidades de Auditoria</i> .....	25
4.4. <i>Inputs dos dados primários</i> .....	30
4.5. <i>Proposta de Solução</i> .....	32
<b>5. Conclusões, Limitações e Estudos Futuros</b> .....	33
5.1. <i>Principais Conclusões</i> .....	33
5.2. <i>Limitações e Estudos Futuros</i> .....	35
<b>6. Referências Bibliográficas</b> .....	36

## Índice de Figuras

Figura 1 - Evolução dos créditos tomados e o seu peso no PIB (2010-2016).....	7
Figura 2 - Fases da operação de <i>factoring</i> doméstico .....	9
Figura 3 - Objetivos, dados e <i>insights</i> para a construção das entrevistas.....	18

## Índice de Tabelas

Tabela I - Evolução do <i>factoring</i> doméstico com e sem recurso (2008-2016).....	8
Tabela II - Registo de operações de <i>factoring</i> sem recurso.....	15
Tabela III - Registo de operações de <i>factoring</i> com recurso .....	15
Tabela IV - Dados da entrevista com a Associação Portuguesa de <i>Leasing, Factoring e Renting</i> .....	18
Tabela V - Dados da entrevista com a Eurofactor Portugal .....	18
Tabela VI - Dados da entrevista com o Banco Português de Investimento (BPI).....	19
Tabela VII - Dados da entrevista com a Caixa <i>Leasing e Factoring</i> .....	19
Tabela VIII - Dados da entrevista com a KPMG .....	19
Tabela IX - Dados da entrevista com Ernst & Young .....	19
Tabela X - Principais conclusões das entrevistas com as instituições financeiras .....	24
Tabela XI - Algumas cláusulas contratuais do <i>factoring</i> sem recurso .....	25
Tabela XII - Principais conclusões das entrevistas com as entidades de auditoria .....	29
Tabela XIII - Elementos-chave obtidos através dos dados primários .....	30

## **Lista de Siglas e Acrónimos**

**ALF** – Associação Portuguesa de *Leasing, Factoring e Renting*

**IAS** - *International Accounting Standards*

**IASB** – *International Accounting Standards Board*

**IF** – Instituições Financeiras

**IFRS** – *International Financial Reporting Standards*

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**NCRF** – Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro

**OCC** – Ordem dos Contabilistas Certificados

**PIB** – Produto Interno Bruto

**PME** –Pequenas e Médias Empresas

**SNC** – Sistema de Normalização Contabilística

# 1. Introdução

## 1.1. Enquadramento Geral

As necessidades de liquidez que muitas organizações enfrentam podem emergir devido a vários fatores, como um ciclo de exploração extenso ou prazos médios de recebimento alargados. Além disto, as pequenas e médias empresas (PME), devido às suas características, não dispõem de recursos para alguns meios de financiamento, pois o prémio de risco exigido seria excessivo (Pascoal, 2008), todavia, este tipo de estrutura empresarial representa 56,1% do volume de negócios em Portugal (INE, 2015). Assim, torna-se imperativo implementar soluções financeiras aquando a escassez de recursos indispensáveis à atividade para PME e grandes empresas (Hoti, 2014).

Entre os vários produtos que o sistema financeiro oferece destaca-se o *factoring*, que respeita a cedência imediata de créditos por parte de instituições financeiras (IF), permitindo dotar as organizações de um prazo médio de recebimentos mais reduzido e, conseqüentemente, de uma melhor gestão dos fluxos de tesouraria através da antecipação dos montantes relativos à comercialização de bens ou serviços prestados (Klapper, 2006).

Entre as várias tipologias do *factoring* destacam-se as modalidades com e sem recurso. Na primeira, a IF não assegura a cobertura de possíveis riscos de insolvência ou incumprimento por parte da empresa devedora (empresa cliente da empresa aderente do contrato). Na modalidade sem recurso, a IF fica responsável por possíveis créditos que não sejam liquidados pelo devedor nos prazos outrora acordados (ALF, s.d.; Hoti, 2014).

Deste modo, um dos elementos que pode induzir uma empresa aderente a eleger o *factoring* sem recurso prende-se com a redução do risco associado à atividade comercial com os seus clientes, que admite a possibilidade de creditar rúbricas de custo do balanço

uma vez que, caso o devedor entre em falência ou em incumprimento, o risco encontrar-se-á coberto pelo fator, salvo algumas exceções (ALF, s.d.).

Este desreconhecimento<sup>1</sup> de contas a receber pelas empresas aderentes, por vezes, acarreta incongruências nos seus registos contabilísticos, dado que, alguns auditores ao analisarem um contrato sem recurso, avaliam que determinadas cláusulas não permitem, contabilisticamente, a total desresponsabilização da empresa de uma eventual não cobrança dos créditos ao devedor. Com efeito, o objeto de estudo do presente trabalho de projeto respeita a análise dos diferentes pressupostos apresentados por auditores e IF alusivos ao reflexo contabilístico do *factoring* sem recurso, nomeadamente quanto à possibilidade de as normas contratuais admitirem que a IF exerça recurso sob a aderente.

Os objetivos primordiais desta investigação respeitam o levantamento da situação apresentada, o esclarecimento das suas causas e o estabelecimento de sugestões que permitam suprimir a existência de diferentes pressupostos com o intuito de espelhar de forma plena na contabilidade o que foi celebrado no contrato entre as partes envolvidas.

A estrutura deste trabalho, para além do capítulo introdutório, inclui mais quatro capítulos. No capítulo da revisão da literatura, pretende-se enquadrar teoricamente a problemática apresentada para a explorar e compreender da melhor forma, bem como, contribuir para a recolha dos dados primários e para a criação de critérios para eliminar a presente vicissitude. No capítulo seguinte, justifica-se a metodologia aplicada ao longo de todo o trabalho de projeto e no capítulo 4 são analisados e discutidos os dados obtidos. No quinto capítulo são apresentadas as considerações finais, limitações e possíveis estudos futuros. O último capítulo dedica-se à discriminação das fontes utilizadas.

---

<sup>1</sup> O desreconhecimento respeita a remoção de um ativo ou passivo anteriormente reconhecido no balanço de uma entidade (Ribeirinho, 2012).

### 1.2. Justificação

A Associação Portuguesa de *Leasing, Factoring e Renting* (ALF), tem por objetivo defender e representar os legítimos interesses dos seus associados (entidades de *factoring*), junto de entidades públicas ou privadas, nacionais ou estrangeiras (ALF, s.d.).

A escolha do tema “*Factoring Sem Recurso – Incongruências Contabilísticas*”, surge através de uma solicitação da ALF, decorrente de informação recebida por parte dos seus associados, na medida em que, estes associados recebem informação por parte dos seus clientes (empresas aderentes) relativamente a contratos de *factoring* sem recurso. Afirmam que alguns auditores consideram que existe a possibilidade de a IF imputar responsabilidade à empresa por uma eventual não cobrança, avaliando que o risco de crédito não foi transferido de forma integral e permanente para a IF.

## 2. Revisão da Literatura

O setor financeiro, enquanto parceiro das atividades económicas, procura satisfazer as necessidades dos vários agentes, em que a liquidez se assume como um elemento fundamental para a sustentabilidade de qualquer negócio (Allen, Carletti, Krahn & Tyrell, 2011).

### 2.1. Fontes de Financiamento

De acordo com as necessidades e objetivos das organizações, as fontes de financiamento assentam em duas perspetivas, longo e curto prazo. As decisões de longo prazo, genericamente, apresentam uma orientação estratégica, enquanto que as de curto prazo relacionam-se com o desenvolvimento da atividade operacional. O financiamento

a curto prazo surge como resposta ao défice de tesouraria, dado que, os recebimentos e pagamentos não são executados simultaneamente (Maness & Zietlow, 2005).

## 2.2. Factoring

Entre os diversos instrumentos financeiros de curto prazo, destaca-se o *factoring*, que se caracteriza como uma atividade que consiste na cedência de faturas não liquidadas às IF, que derivam da venda de produtos ou da prestação de serviços. Ou seja, permite às empresas antecipar os recebimentos dos seus clientes (ALF, s.d.; Hoti, 2014).

O *factoring* apresenta-se como uma ferramenta de gestão eficaz, uma vez que, disponibiliza um acesso mais célere ao capital, uma maior canalização de valores disponíveis e um maior poder negocial junto dos fornecedores (Batista 2004), pois, permite diminuir o ciclo operacional de tesouraria, através da antecipação dos recebimentos (Michalski, 2008). Isto é, assegura a continuidade do negócio, melhorias nos fluxos de tesouraria e maior competitividade (Ivanovic, Baresa, & Bogdan, 2011).

Esta ferramenta difere de outras soluções, pois envolve três elementos: fator, aderente e devedor. O fator consiste nas entidades de *factoring* a quem é cedido o crédito e que se compromete pela cobrança junto do devedor e procede ao adiantamento junto do aderente, sendo simultaneamente, prestador de serviços e intermediário financeiro. O aderente respeita a empresa cliente do fator, isto é, a empresa fornecedora de bens/serviços. O devedor é a empresa que detém a dívida com o aderente, ou seja, a entidade responsável pelo pagamento do crédito em dívida (ALF, s.d.).

No contrato de *factoring*, o fator baseia a sua decisão de financiamento no valor dos créditos, enquanto que, nos empréstimos tradicionais, a decisão tem como base a capacidade de endividamento da organização (Ravas & David, 2010).

### 2.3. Modalidades do Factoring

De acordo com a ALF (s.d.), o *factoring* consiste na cedência de créditos derivados da venda de bens e serviços nos mercados interno e externo. Assim, as modalidades podem distinguir-se pela nacionalidade dos intervenientes (nacional e internacional). Quanto às modalidades mais comuns que financiam o mercado nacional, destacam-se as seguintes:

- Factoring com Recurso (com direito de regresso): “A empresa Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O Fator tem o direito de regresso sobre o Aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos Devedores nos respetivos prazos de pagamento” (ALF, s.d.).

O fator não assume o risco de crédito, caso se torne incobrável. O aderente mantém o risco pela não cobrança do crédito, pelo que se pode inferir não existir venda de ativos, devendo o valor antecipado ser tratado como uma operação de financiamento, mantendo-se no ativo das dívidas a receber dos clientes (Ivanovic *et al.*, 2011).

- Factoring sem Recurso (sem direito de regresso): “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. Esta modalidade confere uma segurança acrescida nas vendas a crédito” (ALF, s.d.).

Nestes contratos o fator adota os riscos inerentes à aquisição de créditos, não podendo reivindicar junto do aderente um possível incumprimento do devedor. O aderente

vende os créditos como outro ativo, transmitindo os riscos e recompensas à IF, exceto eventuais devoluções ou descontos acordados com o devedor (Ivanovic *et al.*, 2011).

- Confirming ou Reverse Factoring: “(...) o Fator efetua 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” (ALF, s.d.).

Trata-se de um *factoring* inverso. O cliente contrata a IF para esta efetuar o pagamento das suas dívidas aos fornecedores (Tanrisever, Cetinay, Reindorp & Fransoo, 2015).

- Full Factoring: “Este é (...) o desenho do 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 de riscos comerciais decorrentes da insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores e antecipação de fundos com base na carteira de créditos tomados” (ALF, s.d.).

Nesta tipologia, o fator assume a gestão integral das contas correntes: serviço de cobrança, seguro de crédito e financiamento permanente (ALF, s.d.).

#### 2.4. Evolução do Factoring em Portugal

O aumento dos prazos médios de recebimentos nos últimos anos<sup>2</sup>, fruto de um paradigma de crise financeira e de dívida internacional fomentou uma maior relevância para o *factoring* (Vasilescu, 2010), nomeadamente em Portugal<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Em 2010, o relatório do European Payment Index, reporta o atraso na liquidação dos créditos concedidos para além do prazo acordado, para todos os agentes económicos, que se cifrava numa média de 18 dias. Nesse estudo refere-se ainda que enquanto na Finlândia e na Dinamarca os prazos de pagamento são de 23 e 34 dias, respetivamente, em Portugal e em Itália, esse prazo sobe para os 97 e 117 dias (Jornal Público, 2013).

<sup>3</sup> O *factoring* é considerado “um produto de decrescimento económico” (Dias, 2014 *apud*, Costa, 2014).

Assim, para melhor compreender o impacto que o *factoring* representa no nosso país, foram extraídos e analisados dados disponibilizados pela ALF, que relacionam o total dos créditos tomados com o PIB no período 2010-2016 (Figura 1).

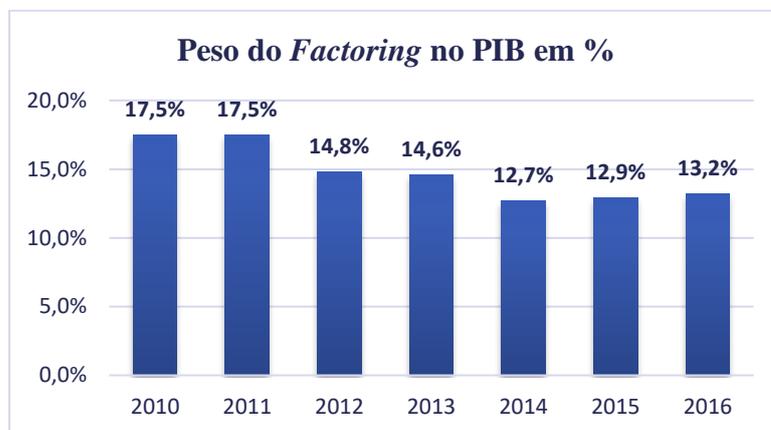


Figura 1 - Evolução dos créditos tomados e o seu peso no PIB (2010-2016)

Fonte: Adaptado de Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

O gráfico demonstra um ligeiro decréscimo das faturas tomadas entre 2011 e 2014 de cerca de 5%. Todavia, em 2015 e 2016 é possível observar que o *factoring* volta a crescer, evidenciando a apresentação de valores em linha com a tendência de recuperação gradual da economia nacional, caracterizando-se como uma solução que se adapta a qualquer conjuntura, mesmo em períodos de crise (ALF, 2016).

#### 2.4.1. Evolução do Factoring Com e Sem Recurso

A Tabela I representa o montante dos créditos tomados no mercado doméstico nas modalidades com e sem recurso entre 2008 e 2016.

Tabela I - Evolução do *factoring* doméstico com e sem recurso (2008-2016)

Ano	<i>Factoring Doméstico (em milhares de euros)</i>				
	Com Recurso		Sem Recurso		Total
	Créd. Tomados	(%)	Créd. Tomados	(%)	
2008	10 016 313	60,7%	6 487 197	39,3%	16 503 510
2009	10 293 466	63,7%	5 853 906	36,3%	16 147 372
2010	11 265 494	59,9%	7 534 843	40,1%	18 800 337
2011	10 219 468	56,7%	7 815 361	43,3%	18 034 829
2012	7 766 432	56,5%	5 983 790	43,5%	13 750 222
2013	6 694 131	52,5%	6 060 920	47,5%	12 755 051
2014	5 636 152	48,4%	5 998 443	51,6%	11 634 595
2015*	5 393 969	44,0%	6 865 051	56,0%	12 259 020
2016*	5 889 980	46,8%	6 689 305	53,2%	12 579 285

\*Estimativas

Fonte: Adaptado de ALF (2017)

Genericamente, e apesar do paradigma atual associado à complexidade do tratamento contabilístico nos contratos sem recurso, é possível aferir que as empresas começam a utilizar mais este tipo de operação, registando um aumento de cerca de 14% entre 2008 e 2016, inversamente ao com recurso, que começa a registar uma quebra com o mesmo valor (aproximadamente 14%) exatamente no mesmo período, de acordo com os dados disponibilizados pela ALF.

### 2.5. Contrato de Factoring

O Código Civil estipula no art.º 577.º que a empresa aderente pode ceder uma parte ou a totalidade de crédito, independentemente do consentimento do devedor<sup>4</sup>. No art.º 582.º está também definido que a cessão importa a transmissão para o cessionário (fator), das garantias e outros acessórios do direito transmitido. No art.º 587.º o cedente

<sup>4</sup> Contanto que a cessão não seja interdita por lei ou por convenção das partes (Código Civil).

garante à IF a existência e exigibilidade do crédito ao tempo da cessão, nos termos aplicados ao negócio, gratuito ou oneroso, em que a cessão se integra (Código Civil).

Não obstante aos parâmetros contratuais legalmente estipulados, o Código Civil no art.º 405.º consagra o princípio da liberdade contratual, permitindo que as partes possam incluir nos contratos outras cláusulas, em virtude da prática negocial (Gonçalves, 2016). Apesar de o Banco de Portugal fiscalizar e assegurar a normal prossecução da atividade, o teor do contrato incorpora condições gerais fixadas pelas IF e cláusulas específicas discutidas com a aderente de forma a enquadrar as singularidades de cada caso (Santana, 1995 & Gonçalves, 2011).

### 2.6. Operação de Factoring

De acordo com Alferink (2010) e Ivanovic *et al.* (2011), a operação de *factoring* doméstico (*full*, sem recurso e com recurso) segue os seguintes passos (figura 2):

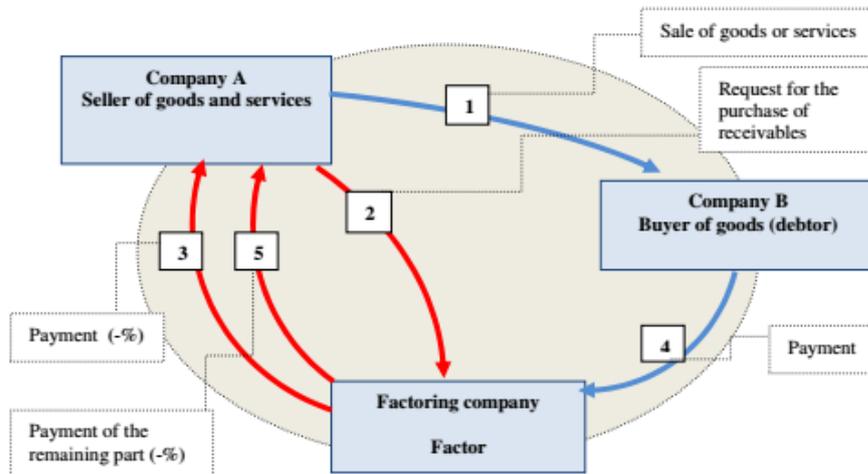


Figura 2 - Fases da operação de *factoring* doméstico

Fonte: Ivanovic *et al.* (2011)

1. A empresa fornecedora (A) vende bens/serviços à empresa compradora (B);
2. A empresa fornecedora solicita financiamento da fatura à IF;
  - a) O fator avalia a solvabilidade do devedor e se for favorável, aprova a transação.

A IF analisa as demonstrações financeiras e o ambiente económico envolvente. O contrato indica a comissão, taxa de juro e devedores aceites. Chegados a acordo sobre as condições, é celebrado o contrato e os devedores são notificados para que na data de vencimento saibam que devem pagar à IF.

- b) A empresa aderente vende os bens juntamente com a fatura original ao cliente;
  - c) De acordo com o contrato assinado, os créditos são transferidos para o fator;
3. A IF paga à empresa A após receber o valor da fatura (adiantamento de 80–95% do valor, e.g.) de acordo com os termos estipulados no contrato. O fator cobra uma comissão baseada no valor total (cerca de 0.2–4.0% do montante da fatura, e.g.);
4. De acordo com o prazo de vencimento, a empresa B (devedora) paga à IF;
5. Posteriormente à cobrança do valor da fatura à empresa B, a IF paga o valor restante da fatura ao cliente A, exceto o valor de comissões e juros.

### *2.7. Vantagens e Desvantagens do Factoring*

O *factoring* simplifica a gestão de créditos; confere liquidez imediata através do financiamento das vendas; viabiliza uma planificação da tesouraria mais eficaz; fomenta a redução dos custos administrativos; incrementa a capacidade de financiamento e melhora rácios de solvabilidade (ALF, s.d.). Klapper (2004) afirma que o *factoring* não é um empréstimo, é um serviço financeiro que compreende a proteção de crédito, serviços de cobrança e financiamento.

Apontam-se, essencialmente, duas desvantagens: o custo e eventuais implicações comerciais. Ivanovic *et al.* (2011) defendem que os custos são mais elevados

comparativamente aos empréstimos bancários, contudo, Silva (2009) argumenta que o *factoring* é dispendioso se não corretamente utilizado. Apresenta uma taxa de juro, tal como os empréstimos; presta serviços adicionais<sup>5</sup>; a cobertura do risco comercial é uma opção, porém, a gestão integral da cobrança não. Se uma empresa necessita de conservar a sua estrutura interna de gestão de cobranças, tende a juntar ao custo do financiamento, a comissão paga pelos serviços. Quando a IF funciona como um departamento de cobranças, a aderente tende a valorizar o serviço (Silva, 2009).

O outro critério respeita o receio de que a relação fornecedor-comprador seja desrespeitada, porém, são praticamente inexistentes as empresas que se recusam a pagar a uma IF (Silva, 2009), embora em todas as modalidades, exceto no sem recurso, a aderente continue responsável por um possível incumprimento (Ivanovic *et al.*, 2011).

### 2.7.1. *Vantagens e Desvantagens do Factoring sem Recurso*

O *factoring* sem recurso proporciona às empresas aderentes a redução do risco comercial, dado que, a IF adota o risco de possíveis dívidas incobráveis, permitindo às empresas descentralizar a gestão e cobrança de créditos para a IF (Hoti, 2014).

No plano contabilístico, o *factoring* sem recurso caracteriza-se por ser uma operação mais vantajosa, pois, é contabilizado como uma venda e não como um financiamento, que permite melhorar os rácios financeiros através da remoção de contas a receber em contrapartida de caixa e depósitos bancários. Os contratos com recurso são contabilizados como um adiantamento, pois o risco permanece do lado da aderente (Alferink, 2010).

---

<sup>5</sup> Serviços Associados (ALF, s.d.): Financiamento, adiantamento sobre faturas relativas a transações comerciais a crédito; Serviços de cobrança de créditos; Serviços de informações (comercial e contabilístico); Apoio jurídico (contencioso, etc.); Estudo dos riscos de crédito; Atribuição de limites de crédito por Devedor (segurança nas vendas a crédito).

O sem recurso não se assume apenas como um adiantamento e uma resignação ao controlo de crédito, é também uma transferência de risco, que o torna mais oneroso, comparativamente ao com recurso, que se assume, indubitavelmente, como a maior desvantagem (Hoti, 2014).

### 2.8. Classificação Contabilística de Factoring Com e Sem Recurso

O Decreto-Lei nº158/2009 introduziu em Portugal o Sistema de Normalização Contabilística (SNC). Este sistema visa aproximar-se ao modelo de normalização contabilística *International Accounting Standard Board* (IASB) ajustando à realidade nacional a maioria<sup>6</sup> das *International Accounting Standards* (IAS)<sup>7</sup>. Fundamentado em princípios e não em regras explícitas, exige um maior julgamento profissional, gerando mais subjetividade nas demonstrações financeiras (Ribeirinho, 2012).

O SNC assenta num modelo económico e não jurídico<sup>8</sup> e juntamente com ele advêm novos tipos de contratos e instrumentos financeiros complexos que são transacionados pelas empresas para cobertura de riscos. O tratamento contabilístico dos instrumentos financeiros tornou-se, com efeito, um enorme desafio para a contabilidade, dada a sua elevada complexidade (Ribeirinho, 2012).

Nomeadamente quanto ao tratamento contabilístico do *factoring*, a Norma Contabilística e de Relato Financeiro NCRF 27 – Instrumentos Financeiros foi elaborada com base na IAS 32 – *Financial Instruments: Disclosure and Presentation*, na IAS 39 – *Financial Instruments: Recognition and Measurement* e na IFRS 7 – *Financial*

---

<sup>6</sup> Com efeito, não foram consideradas nas NCRF as normas do IASB: IAS 29, IAS 33, IAS 34, IFRS 2, IFRS 4 e IFRS 8.

<sup>7</sup> IAS e IFRS.

<sup>8</sup> Como acontecia com o Plano Oficial de Contabilidade (Ribeirinho, 2012).

*Instruments – Disclosures.* A IAS 32 aborda matérias como a apresentação da classificação contabilística dos instrumentos financeiros. A IAS 39 esclarece quando se deve reconhecer um instrumento e quando é apropriado o seu desreconhecimento, e ainda, como os vários instrumentos financeiros são mensurados nas demonstrações. A IFRS 7 substitui os requisitos de divulgação anteriores da IAS 32 e 30<sup>9</sup>. A IAS 39 e a NCRF 27 serão, porventura, as normas mais complexas para aplicar na prática, sobretudo, quanto à aplicação dos requisitos de desreconhecimento de ativos financeiros (Ribeirinho, 2012).

Segundo a NCRF 27<sup>10</sup> – Instrumentos Financeiros, uma entidade deve desreconhecer um ativo financeiro quando (Gomes & Pires, 2010; Ribeirinho, 2012):

- Os direitos contratuais aos fluxos de caixa resultantes do ativo financeiro expiram;
- A entidade transfere para outra todos os riscos significativos e benefícios relacionados com o ativo financeiro;
- O controlo do ativo financeiro tenha sido transferido para outra entidade e esta tenha a capacidade de o vender a uma terceira parte não relacionada e a possibilidade de exercício dessa capacidade unilateralmente, sem necessidade de impor restrições adicionais à transferência, embora a entidade retenha riscos significativos e benefícios relacionados com esse ativo.

É inevitável adequar à NCRF 27 (§32), que afirma que num contrato com recurso, a entidade retém significativamente os riscos e benefícios do ativo transferido, logo, deve continuar a reconhecê-lo de forma integral e reconhecer um passivo financeiro pela retribuição recebida na rubrica “Financiamentos obtidos” (Gomes & Pires, 2010;

---

<sup>9</sup> Para períodos contabilísticos após 1 de Janeiro de 2007.

<sup>10</sup> O objetivo desta norma é prescrever o tratamento contabilístico dos instrumentos financeiros.

Ribeirinho, 2012). No sem recurso e à luz da NCRF 27 (§30), verifica-se a transferência de todos os riscos significativos e benefícios relacionados com o ativo para a IF, pelo que se deve desreconhecê-lo (Ribeirinho, 2012).

Todavia, Gonçalves (2010) considera que “O novo Sistema de Normalização Contabilística – SNC é completamente omissivo no que respeita ao *factoring* como instrumento financeiro de curto prazo, nomeadamente a Norma Contabilística e de Relato Financeiro 27 – Instrumentos Financeiros, que não o contempla”.

A 24 de Julho de 2014 o IASB publicou a IFRS 9 – *Financial Instruments*<sup>11</sup>, que se trata de uma correção às versões anteriores e à IAS 39 (Deloitte, 2016) e que se destina a reduzir a complexidade da contabilização dos instrumentos financeiros (Pulido, 2012).

Nesta ótica, a Ernst & Young (2016) acrescenta que alguns instrumentos financeiros são contabilizados em termos legais e não sob a sua substância económica. Refere ainda que a IFRS 9 só apresenta uma referência ao desreconhecimento de ativos financeiros que sugere que é a substância económica e não a forma legal que determina se a empresa deixou de possuir um ativo que permite cobrar fluxos de caixa contratuais, isto é, se tem responsabilidade do ponto de vista contratual. Pulido (2016) sugere que o critério a seguir deverá ser o desreconhecimento apesar de a IASB não o clarificar (Ernst & Young, 2016).

De acordo com Franco (2010), a contabilização do *factoring* pela empresa aderente será naturalmente distinta consoante a modalidade que se trate (tabela II e III).

---

<sup>11</sup> Adoção obrigatória a partir de 2018 (Deloitte, 2016).

Tabela II - Registo de operações de *factoring* sem recurso

Conta a Débito	Conta a Crédito	Valor (u.m.)	Valor
2111x -Clientes c/c	71/ 72 Venda ou prestação de serviços	x	Pelo reconhecimento da dívida do cliente pela venda ou prestação de serviços
12- Depósitos à ordem	2111x -Clientes c/c	y	Pelo recebimento da factor
6911- Juros de financiamento obtidos		z	Pelos encargos com juros suportados
6981- Gastos relativos a financiamentos obtidos		w	Pela comissão de cobrança e outros encargos suportados

Fonte: Elaboração própria adaptado de Franco (2010)

Tabela III - Registo de operações de *factoring* com recurso

1º Passo			
Conta a Débito	Conta a Crédito	Valor (u.m.)	Valor
2111x -Clientes c/c	71/ 72 Venda ou prestação de serviços	x	Pelo reconhecimento da dívida do cliente pela venda ou prestação de serviços
2131x- Clientes em Factoring	2111x -Clientes c/c	y	Pela transferência da dívida do cliente
2º Passo			
Conta a Débito	Conta a Crédito	Valor (u.m.)	Valor
12 - Depósitos à ordem	2515- Financiamentos obtidos - Factoring	z	Pelo adiantamento do factoring
6911- Juros de financiamento obtidos	12 - Depósitos à ordem	z	Pelos encargos com juros
6981- Gastos relativos a financiamentos obtidos	12 - Depósitos à ordem	w	Por outros encargos suportados

Fonte: Elaboração própria adaptado de Franco (2010)

Existem empresas ligadas a grandes grupos que não podem ultrapassar negativamente determinados rácios financeiros e são realizadas “vendas de balanço”. A IF financia faturas por liquidar e assim, contabilisticamente, a conta de clientes converte-

se numa conta saldada, em contrapartida de caixa e depósitos bancários. Isto exhibe uma transformação qualitativa do ativo visível ao nível do balanço. É através desta passagem que as empresas melhoram os rácios antes do fecho anual, remunerando fornecedores, empréstimos e contas caucionadas<sup>12</sup>, reduzindo o passivo para que os rácios de autonomia financeira demonstrem um melhor desempenho da organização (Dias, 2014).

### 3. Metodologia

O presente trabalho de projeto visa estudar a natureza dos diferentes pressupostos quanto ao reflexo contabilístico inerente ao *factoring* sem recurso, bem como, após esta análise, apresentar uma proposta de resolução para suprimir esta vicissitude.

Utilizando a metodologia de recolha de dados proposta por Yin (2013), a presente investigação propõe uma abordagem exploratória *multiple-case*. Com efeito, a tipologia de trabalho empregue é o método do estudo de caso, pois, é vantajoso quando se pretende estudar um fenómeno no seu contexto real, fundamentalmente, se os limites entre o fenómeno e o contexto real não se encontram evidentemente elucidados e quando existe a necessidade de responder a questões “como” e “porquê” (Yin, 2001).

O processo de elaboração do presente trabalho de projeto teve duas fases: (1) pesquisa, recolha e análise de dados secundários e primários e (2) desenvolvimento de uma proposta com base na informação previamente obtida.

---

<sup>12</sup> A Conta Corrente Caucionada consiste num empréstimo de curto prazo, onde o banco disponibiliza ao cliente um limite de crédito que poderá ser ou não utilizado na totalidade (Silva, 2014).

### 3.1. Dados Secundários

Para os dados secundários foram selecionadas fontes qualitativas e estatísticas com informação credível e útil para a investigação (Saunders, Lewis e Thornhill, 2009). Os mais relevantes para o desenvolvimento do projeto foram extraídos através de um *corpus* de documentos legais nacionais (INE, Banco de Portugal, OCC, etc) e da recolha de dados *online*, nomeadamente, através de artigos de formato científico, *website* da ALF, entre outros.

### 3.2. Dados Primários

Devido ao carácter exploratório do projeto, foi utilizada a técnica das entrevistas semiestruturadas. Esta técnica permitiu contactar diretamente com a realidade a estudar e é um meio de recolha de dados flexível, consentindo que outras questões surjam e não seguir de forma rígida as diretrizes iniciais (Newton, 2010), ampliando o campo de investigação concedido pela revisão da literatura (Easton, 2010 & Saunders *et al.*, 2009).

Foram realizadas entrevistas exploratórias presenciais e uma telefónica com a Associação de *Leasing, Factoring e Renting*, com três instituições financeiras e duas entidades de auditoria, com o objetivo de obter *inputs* sob os vários elementos envolvidos.

#### 3.2.1. Procedimentos de Recolha dos Dados Primários

Na figura 3 é possível observar os objetivos das diversas entrevistas realizadas com a ALF, instituições de crédito e com as entidades de auditoria no âmbito da presente investigação, bem como, verificar os respetivos dados e os *insights* utilizados para a construção dos respetivos guiões.

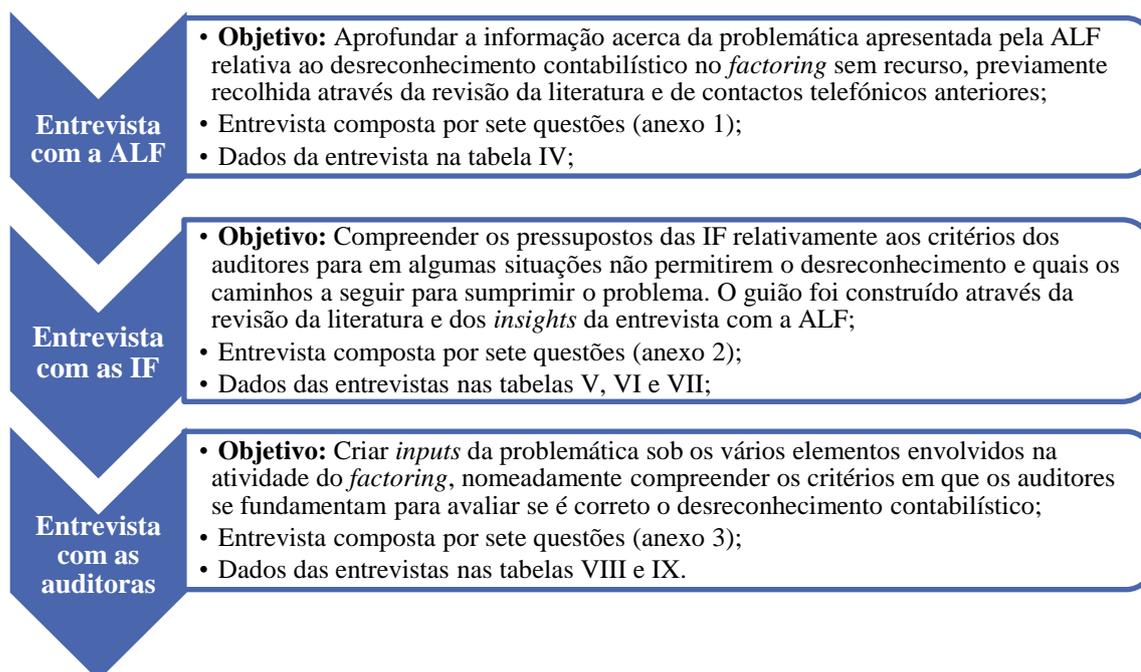


Figura 3 - Objetivos, dados e *insights* para a construção das entrevistas

Fonte: Elaboração própria

Tabela IV - Dados da entrevista com a Associação Portuguesa de *Leasing, Factoring e Renting*

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. Vítor Graça	
Entidade: Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting	
Cargo: Técnico	
Local: Lisboa (sede da entidade)	
Meio: Presencial	
Data: 21-Abril-2017	
Início da Entrevista: 16.30h	Fim da Entrevista: 17.30h

Tabela V - Dados da entrevista com a Eurofactor Portugal

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. Miguel Morgado	
Entidade: Eurofactor Portugal, S.A.	
Cargo: Diretor de Clientes e Operações	
Local: Lisboa (sede da entidade)	
Meio: Presencial	
Data: 05-Maio-2017	
Início da Entrevista: 16.30h	Fim da Entrevista: 17.30h

**Tabela VI - Dados da entrevista com o Banco Português de Investimento (BPI)**

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. João Pedro Silva	
Entidade: Banco Português de Investimento, S.A.	
Cargo: Gestor Especialista	
Local: Lisboa (sede da entidade)	
Meio: Presencial	
Data: 19-Maio-2017	
Início da Entrevista: 16.30h	Fim da Entrevista: 17.30h

**Tabela VII - Dados da entrevista com a Caixa Leasing e Factoring**

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. Hugo Cardador	
Entidade: Caixa Leasing e Factoring-Instituição Financeira de Crédito, S.A.	
Cargo: Departamento de Marketing e Planeamento	
Local: Lisboa (sede da entidade)	
Meio: Presencial	
Data: 26-Maio-2017	
Início da Entrevista: 16.30h	Fim da Entrevista: 17.30h

**Tabela VIII - Dados da entrevista com a KPMG**

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. Paulo Paixão	
Entidade: KPMG Portugal-SGPS, S.A.	
Cargo: Partner de Auditoria	
Local: (não aplicável)	
Meio: Telefónico	
Data: 11-07-2017	
Início da Entrevista: 18.00	Fim da Entrevista: 18.30h

**Tabela IX - Dados da entrevista com Ernst & Young**

Dados da Entrevista	
Entrevistado: Dr. Luís Rosado	
Entidade: Ernst & Young Audit & Associados-SROC, S.A.	
Cargo: Partner de Auditoria	
Local: Lisboa (sede da entidade)	
Meio: Presencial	
Data: 21-07-2017	
Início da Entrevista: 14.30h	Fim da Entrevista: 15.30h

Após a realização do trabalho de campo, foram reunidos e analisados os dados obtidos para explorar o problema sob os vários pressupostos e apresentar soluções.

## 4. Análise de Resultados

### 4.1. Entrevista à Associação de Leasing, Factoring e Renting

A reunião com a ALF permitiu concluir que a informação recebida por parte das IF relativa aos contratos sem recurso se devem aos pressupostos dos auditores quanto à passagem de responsabilidades de contas a receber da aderente para a fator, ou seja, analisam as cláusulas contratuais para avaliarem se determinados créditos podem, efetivamente, sair do perímetro da empresa para serem assumidos pelas IF. A ALF adianta que, por vezes, na mesma entidade de auditoria, existem auditores com opiniões distintas quanto à mesma operação e que existe uma falta de uniformidade nos contratos das IF que reforçam estas incongruências. A transcrição completa encontra-se no anexo 4.

### 4.2. Entrevista às Instituições Financeiras

A transcrição completa das entrevistas realizadas às três IF – Eurofactor, BPI e Caixa Leasing e Factoring – encontra-se nos anexos 5, 6 e 7, respetivamente.

**1º Questão:** A ALF tem recebido informação por parte de alguns associados relativamente a informação que igualmente recebem dos seus clientes. Estes associados afirmam que os auditores têm pressupostos distintos quanto ao tratamento contabilístico atribuído à operação de *factoring* sem recurso. Têm passado por esta situação?

Relativamente à primeira questão, as três IF entrevistadas afirmaram que, efetivamente, registaram algumas situações alusivas à problemática exposta pela ALF.

**2º Questão:** Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desconhecimento de contas a receber?

As três IF afirmaram que os auditores avaliam as cláusulas e que, por vezes, estes consideram que algumas não permitem que a aderente se desresponsabilize dos créditos, pois, estimam que as normas permitem que a IF possa exercer recurso sob a aderente em caso de incobrabilidade. Evidenciam que a avaliação se prende com a redação do clausulado e que está sujeita à interpretação subjetiva e até ao perfil do auditor.

Adiantam algumas normas relacionadas com faturas com determinado período de vencimento, que se não forem liquidadas conforme o mesmo, podem passar a ter recurso, faturas com litígio comercial, com notas de crédito, com alterações contratuais sem aprovação da IF e pagamentos diretos do devedor ao aderente, em que este montante tem que ser devolvido de imediato à IF. Estas normas admitem a reclassificação para com recurso, inclusive se as faturas foram aceites e se o contrato não previa exercer recurso.

**3ª Questão:** Têm exemplos práticos deste problema? Porque acham que não foi considerado?

As IF destacam a questão de os contratos serem continuados no tempo e do dia-a-dia empresarial relacionado com a constante emissão e anulação de faturas e notas de crédito. Este tipo de relação comercial ou contestação pode anular a exigibilidade ou montante dos créditos, dado que, pode existir uma anulação do valor que o devedor vai pagar e a IF tem que se salvaguardar juridicamente para este tipo de eventualidades através das cláusulas. Em contratos não continuados, com créditos perfeitamente identificados, estas nuances associadas a uma ótica de futuro relacionadas com

devoluções e contestações comerciais não existem, simplificando a atividade de *factoring*.

Existem, igualmente, cláusulas com a existência de um período em que o devedor não pode entrar em insolvência, que funciona como salvaguarda à possibilidade de as aderentes terem conhecimento dessa circunstância e mesmo assim realizarem o negócio.

O BPI acrescenta que outra situação de risco no sem recurso se prende com cedência de faturas à consignação<sup>13</sup>, que não é permitido e ainda que num contrato continuado em que o devedor tem um limite de, por exemplo, 100 e a dado momento envia faturas no valor de 120, parte não entra nesse limite e são classificadas como com recurso. À medida que existam cobranças e o valor da carteira reduza, entrando no limite, as faturas são reclassificadas para sem recurso, sendo outra das normas contratuais. Adiciona ainda que contratos com cobertura de mora<sup>14</sup> detêm um risco mais elevado.

O BPI e a Eurofactor adiantam que as empresas mais insatisfeitas com uma eventual interpretação de que não existe passagem de responsabilidades para a fator, são as que desejam a desconsolidação, porque pretendem apresentar determinados rácios.

**4ª Questão:** Estas incongruências contabilísticas podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições financeiras?

Através desta questão foi possível concluir que a Eurofactor e a CGD consideram que os contratos e as cláusulas do *factoring* sem recurso são tipificados entre as várias instituições em Portugal e que não se relacionam com a natureza do problema estudado.

<sup>13</sup> Entrega de bens que continuam a ser propriedade do fornecedor até serem vendidos. Só é liquidada ao fornecedor a quantidade vendida.

<sup>14</sup> Atraso no pagamento de faturas.

O BPI argumenta que cada IF tem uma minuta contratual distinta “(...) a única coisa referente ao *factoring* é que deve ser um documento escrito e o *factoring* baseia muito das suas regras no código civil e cada área jurídica do banco que preparou as minutas tem a sua forma de trabalhar”.

**5ª Questão:** Em que tipos de contratos é que esta situação costuma ocorrer? Há algum padrão-tipo no comportamento de rejeitar?

As IF assinalaram que não existe nenhum padrão no comportamento de rejeitar o desreconhecimento, i.e., não se relaciona com o setor, empresas, ou produtos/serviços, depende exclusivamente das cláusulas e por vezes do perfil e experiência do auditor.

**6ª Questão:** Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada por vós e pelo vosso cliente?

A Eurofactor e o BPI tentam solucionar estas divergências através da comunicação com auditores, em que tentam chegar a concordância com os mesmos e estão disponíveis para discutir cláusulas e fazer ajustamentos. Caso a caso, tentam dentro de algumas contingências, arranjar uma solução que o auditor aceite.

A CGD afirma partilhar com a ALF para sensibilizar junto das normas internacionais de contabilidade. Acrescenta que existe igualmente uma negociação entre IF e aderente para alterar cláusulas que a IF esteja disposta a prescindir, montando a operação de modo que o auditor aceite o desreconhecimento contabilístico.

**7ª Questão:** Qual seria a sua sugestão para eliminar estas incongruências contabilísticas?

Enquanto a Eurofactor propõe a criação de um contrato sem recurso “puro” em Portugal, fundamentalmente, para multinacionais, o BPI acredita que o caminho é uniformizar normas e contratos entre IF, para assim, reduzir a subjetividade da avaliação dos auditores. A CGD sugere que passaria pela clarificação de normas contabilísticas, pois, atualmente, permitem alguma subjetividade no julgamento profissional.

Na Tabela X é possível observar os pontos-chave extraídos das entrevistas com as IF.

**Tabela X - Principais conclusões das entrevistas com as instituições financeiras**

<b>Principais conclusões das entrevistas com as instituições financeiras</b>
Os auditores avaliam as cláusulas contratuais para aferir se a empresa aderente pode ser desresponsabilizada dos créditos cedidos e assim desreconhecê-los;
As IF afirmam que depende da interpretação e perfil do auditor;
O sem recurso apresenta normas que a IF pode exercer recurso sob a aderente, pois, podem existir situações que anulam o montante ou exigibilidade dos créditos;
Se existe a possibilidade de a IF exercer recurso, não é possível o desreconhecimento contabilístico, pois não foram transmitidos todos os riscos e benefícios do ativo financeiro;
Os contratos com cobertura dos riscos de mora detêm um risco mais elevado;
A questão prática comercial das empresas muitas vezes compromete o desreconhecimento em créditos correntes (notas de crédito, e.g.), pois anulam o valor exigível;
Em traços gerais, as IF consideram que o clausulado é uniforme entre si;
As normas contabilísticas permitem alguma subjetividade;
Os auditores autorizam que as IF e aderentes elaborem ajustamentos, para assim, conseguirem a relevância contabilística pretendida ou não ficarem com uma reserva.

As entrevistas realizadas às IF permitem identificar algumas cláusulas presentes nos contratos de *factoring* que admitem que o banco tenha direito de regresso (Tabela XI).

Tabela XI - Algumas cláusulas contratuais do *factoring* sem recurso

<b>Algumas cláusulas contratuais do <i>factoring</i> sem recurso</b>
O devedor invocar compensação dos seus débitos com créditos sobre o aderente;
O aderente modifique as condições contratuais com os devedores sem prévia aprovação do banco;
O devedor liquide créditos cedidos ao banco diretamente ao aderente;
O banco esteja impedido de exercer os seus direitos sobre o devedor em virtude de irregularidades na cessão dos créditos ou por falta da necessária colaboração do aderente;
O aderente tenha cedido créditos que à data da cessão se encontrem em estado de falência, insolvência, suspensão ou dificuldades de pagamento, interdição ou situações análogas;
O aderente não tenha satisfeito requisitos legais de que resulte a impossibilidade de proceder à cobrança dos créditos;
Se o devedor recusar a efetuar o pagamento com base em incumprimento do respetivo contrato, designadamente, diferenças de preço, qualidade, quantidade, prazo ou prestação incompleta de fornecimento de bens ou serviços.

#### 4.3. Entrevista às Entidades de Auditoria

A transcrição das entrevistas realizadas à KPMG e à Ernst & Young encontram-se nos anexos 8 e 9, respetivamente.

**1ª Questão:** A Associação Portuguesa de *Leasing*, *Factoring* e *Renting*, tem recebido informação por parte de instituições financeiras, relativa a contratos de *factoring* sem recurso, em que afirmam que por vezes os auditores apresentam uma perspetiva distinta dessas instituições e das empresas aderentes quanto à sua forma de contabilização. Têm conhecimento desta situação? Qual o vosso ponto de vista?

Na primeira questão é de imediato colocada em causa a forte diversidade de tipos de contratos entre IF e até no seio das próprias IF e que os diferentes pressupostos somente se devem a este elemento. Para que exista desconhecimento, as normas têm de ser claras e rigorosas de que não existe possibilidade de direito de regresso sob a aderente.

A KPMG destaca que existem diversos tipos de contratos, em que, se existir atraso no pagamento por parte do devedor, e.g., a IF pode exercer recurso sob a aderente.

**2ª Questão:** Estas entidades relatam que na mesma entidade de auditoria podem existir auditores com opiniões diferentes quanto à mesma operação, afirmam que alguns auditores não permitem que os créditos em causa sejam retirados do balanço, apesar de o contrato ser sem recurso. Concorda? Em que medida?

É novamente defendida a premissa de que a avaliação do desreconhecimento associado ao sem recurso se prende com o clausulado, que se não for claro, por prudência é preferível conservar os créditos no perímetro da empresa aderente, sujeitando a que esses montantes permaneçam contabilizados como tendo recurso, não se relacionando com o tipo de julgamento dos auditores.

A KPMG acrescenta que os contratos que protegem contra o risco de incumprimento, fora insolvência, se aplicam a instituições com risco de crédito melhor do que a empresa que está a vender, isto é, a IF está disposta a comprar sem recurso a um fornecedor de uma grande multinacional, e.g., que está a vender a posição de crédito. Argumenta que nas condições normais estes contratos não cobrem riscos de incumprimento e que a maior parte apresenta uma taxa de financiamento reduzida, explicitando que tal só é possível através da transmissão do risco para a entidade financiada, e que assim, terá recurso.

**3ª Questão:** Referem que nesta avaliação do auditor, pode ter influência o perfil do auditor, o perfil do cliente, relação entre cliente e auditor e experiência. Qual a sua opinião?

Aqui é sublinhada pela KPMG, a existência de uma grande diversidade de tipos de contratos, e não unicamente dois, com e sem recurso. De acordo com o Dr. Paulo

Paixão “cada contrato é um contrato” e se a IF não tiver possibilidade de imputar responsabilidade à empresa cedente no futuro, os créditos podem ser retirados do balanço.

A EY sugere que a conservação dos créditos no balanço é preferível aquando a existência de dúvidas, salvaguardando-se uma eventual não cobrança. Com efeito, salienta que a IFRS 9, associada ao tratamento contabilístico do *factoring* apresenta um cariz subjetivo, dado que, as condições em que são executadas as cedências de crédito podem ser variadas. Adiciona que existe uma insuficiente tipificação contratual entre IF.

**4ª Questão:** Estas instituições referem que as cláusulas que permitem o direito de regresso são pouco utilizadas, bem como, que estudaram o cliente, devedor, o negócio e que se trata de um contrato continuado que protege o aderente, e que, portanto, o risco assumido devia ter relevância contabilística e que os créditos pudessem ser retirados do balanço. Acrescentam que devia existir uma maior compreensão prática do dia-a-dia empresarial nestes casos (notas de crédito, por exemplo). Concorda?

Ambas as entidades sustentam que numa operação sem recurso, o objetivo primordial de uma organização que vende os créditos a receber a uma terceira parte não se prende com o reflexo contabilístico, mas com a intenção de vender um risco de crédito. Se o risco foi transmitido, então estará espelhado na contabilidade, se se trata de uma transferência temporária de risco, não é desconhecido.

A Ernst & Young considera recomendável às empresas validarem junto dos auditores os contratos desta natureza, caso desejem retirar créditos do balanço. O Dr. Paulo Rosado acrescenta ainda que “a perspetiva legal deve ir de encontro com a contabilística, de quem efetivamente tem a responsabilidade do ponto vista contratual”.

No que concerne às notas de crédito, estas entram no processo mensal de ajustamento do que é a conta corrente com *factoring*, e têm que ser tidas em conta.

**5ª Questão:** Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada entre vós, instituições financeiras e/ou empresas aderentes?

As auditoras afirmam que apesar da abertura a ajustamentos aquando a existência de dúvidas, se a avaliação dos riscos significar que foi desreconhecido um contrato cujos riscos não foram transferidos ou se o contrato não é claro por falta de informação, é criada uma reserva por limitação de âmbito ou desacordo, se a posição de crédito for material.

**6ª Questão:** As instituições financeiras referem que o pretendido seria que, efetivamente, a contabilização decorresse de forma natural do que é o produto e que o risco assumido pelas mesmas estivesse espelhado. Qual seria a sua sugestão para eliminar esta problemática?

As instituições recomendam a tipificação e normalização do clausulado como forma de ultrapassar a problemática apresentada. O Dr. Paulo Paixão defende que se as IF comercializassem dois contratos, um com recurso e outro sem, com cláusulas perfeitamente tipificadas, os auditores estariam de acordo.

O Dr. Paulo Rosado sugere a criação de uma cláusula-tipo clara que afirme que em caso de incobrabilidade o banco assume a responsabilidade. Com efeito, a uniformização seria através das IF.

**7ª Questão:** Considera que alguma vez poderia haver uma uniformização de contratos-tipo ou de regras para estes casos em específico? (assumindo que seria benéfico)

A KPMG acredita na possibilidade de existir normalização de contratos, todavia, não considera que seja conveniente às aderentes. A EY, inversamente, acredita que seria desejável que a uniformização se sucedesse, mas afirma, simultaneamente, que não parece provável que o panorama atual sofra grandes transformações.

O Dr. Paulo Paixão sugere que no caso da venda de uma posição de crédito de uma multinacional, o risco mais relevante não é o de insolvência, mas o de mora, e que se este risco se encontra do lado da aderente, não deve ser desreconhecido. Assim, existem duas considerações a fazer, quais os cabazes de risco e quais as contrapartes.

Na Tabela XII são apresentadas as considerações finais dos *inputs* facultados pelas entrevistas com as instituições de auditoria.

**Tabela XII - Principais conclusões das entrevistas com as entidades de auditoria**

<b>Conclusões das entrevistas com as entidades de auditoria</b>
Existe uma forte diversidade de tipos de contratos com clausulado díspar devido às condições específicas das partes e contrapartes e não somente dois consubstanciados em com e sem recurso, estimado como o elemento principal na origem da problemática;
Para existir desreconhecimento, as normas têm que ser claras que não permitam imputar responsabilidade de não cobrança à aderente. Muitas vezes, assiste-se a uma transferência temporária e não permanente do ativo financeiro, logo não é possível o desreconhecimento;
Por prudência é preferível conservar os créditos no perímetro da empresa aderente como tendo recurso, acautelando eventuais situações de direito de regresso no futuro;
A situação atual prende-se com cláusulas que admitem reclassificações de sem para com recurso, não com o tipo de avaliação do auditor, uma vez que, se as cláusulas não permitirem à IF exercer recurso, o desreconhecimento é aceite pelos auditores;
Dependendo das contrapartes, a IF pode ou não assumir o risco de incumprimento, fora o de insolvência. Quando se trata de um devedor com risco de crédito reduzido (multinacional, e.g.), a IF sente-se mais segura para realizar a operação sem recurso;
As taxas exigidas pelas IF são reduzidas se avaliados os riscos comerciais associados à atividade empresarial (mora, notas de crédito...), que condicionam o valor e exigibilidade dos créditos;
A escolha pelo sem recurso prende-se com os benefícios associados ao mesmo, o reflexo contabilístico fica para segundo plano;
Os auditores autorizam que as IF e aderentes elaborem ajustamentos, para assim, conseguirem a relevância contabilística desejada e/ou não ficarem com uma reserva.

Depois de analisar os dados obtidos através das entrevistas com as instituições de *factoring* e auditoria, na tabela XIII é possível observar os elementos-chave extraídos.

## 4.4. Inputs dos dados primários

A Tabela XIII (abaixo) apresenta as principais constatações das entrevistas.

Tabela XIII - Elementos-chave obtidos através dos dados primários

Elementos-chave	ALF	Eurofactor	BPI	CGD	KPMG	EY
Os auditores avaliam as cláusulas para determinar se o desreconhecimento é correto	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Existem normas de salvaguarda no sem recurso que permitem a reclassificação para com recurso	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Contratos entre as entidades financeiras são uniformes	×	✓	×	✓	×	×
Grande diversidade de contratos e não somente de dois tipos consubstanciados	-	-	-	-	✓	✓
O desreconhecimento contabilístico estimula fortemente a escolha pela operação sem recurso	✓	✓	-	✓	×	×
As empresas que mais desejam o desreconhecimento são as que pretendem apresentar determinados rácios financeiros;	-	✓	✓	✓	-	✓
O risco comercial <sup>15</sup> é um dos elementos que compromete o desreconhecimento	✓	✓	✓	✓	✓	-
Por prudência, alguns auditores preferem conservar os créditos no perímetro da empresa aderente	-	✓	✓	✓	×	✓
O tipo de aderente e devedor tem influência na segurança de a IF em realizar a operação sem recurso	-	-	-	✓	✓	-
As taxas associadas não são suficientes para abranger os diversos riscos comerciais	-	✓	-	×	✓	-
Contratos continuados no tempo aumentam a complexidade do <i>factoring</i> sem recurso	-	-	✓	✓	-	-

**Legenda:**

- ✓ Concorda
- × Não concorda
- Não referido

Em síntese, conclui-se que a possibilidade de os créditos serem desreconhecidos resulta das cláusulas contratuais, que é avaliado se estas permitem reclassificar faturas para com recurso em contratos celebrados como sendo sem recurso. Estas normas protegem, juridicamente, as IF dos vários riscos comerciais, de crédito e de fraude e alguns auditores, por prudência e por existir a possibilidade de reclassificação, optam por

<sup>15</sup> Aqui podem ser incluídos vários elementos que podem anular a exigibilidade dos créditos como riscos de mora, notas de crédito, faturas à consignação, etc.

conservar esses créditos no perímetro da empresa aderente. Importa salientar que este tipo de liberdade contratual é permitido pelos órgãos que regem estas atividades em Portugal.

Para existir desreconhecimento é necessário que a empresa aderente tenha transferido para a IF todos os benefícios e riscos relacionados com o ativo financeiro de forma permanente, conforme as normas contabilísticas. Contudo, o que muitas vezes se assiste é a uma transferência temporária e assim, existe a possibilidade de a IF imputar responsabilidade de incobrabilidade do devedor à aderente. Logo, de um ponto de vista de auditoria e de contabilidade, a situação terá que estar espelhada.

É possível aferir que existe uma forte diversidade de contratos com contingências específicas entre as várias instituições de crédito devido às singularidades de cada cliente e não dois tipos de contratos perfeitamente normalizados em com recurso e sem recurso. É através da leitura rigorosa do clausulado de cada contrato que é possível avaliar se contabilisticamente se trata de um contrato com ou sem recurso. Este tipo de contratos apresenta um carácter muito exclusivo e a assunção ao risco por parte das IF depende das partes e contrapartes, que quanto maior o risco associado, menos são as situações que as IF salvaguardam as aderentes em caso de incobrabilidade. Depende das taxas, da análise de risco realizada pelos bancos e do meio envolvente económico-financeiro em geral.

Os contratos continuados no tempo, devido ao dia-a-dia empresarial com os riscos habituais comerciais, desencadeiam uma maior complexidade para o *factoring*, em que alguns profissionais afirmam que os prémios de risco exigidos pelas IF não são suficientes para proteger as empresas aderentes relativamente a estes riscos, na medida em que se tratam de contingências comuns e constantes no dia-a-dia de qualquer negócio.

O contrato sem recurso, de acordo com o trabalho de campo e bibliográfico, estimula algumas empresas pela sua procura devido à venda do risco de crédito e à

possibilidade de apresentarem melhores rácios financeiros através da redução do passivo. Todavia, alguns profissionais acreditam que o panorama atual da complexidade contabilística deste instrumento se traduz num desincentivo à sua procura. Não obstante, as estatísticas fornecidas pela ALF continuam a demonstrar um crescimento no *factoring* sem recurso.

#### 4.5. Proposta de Solução

Apesar de na perspetiva de algumas IF os contratos serem tipificados, é necessário ter em consideração que os auditores avaliam contratos das diversas instituições que existem em Portugal, que, independentemente de o teor poder acabar por ser semelhante, englobam as mais variadas normas, conforme o cliente, devedor e outro tipo de condições estipuladas, e naturalmente, tornam-se suscetíveis sempre a uma avaliação rigorosa por parte de quem certifica as contas das organizações.

A recolha dos dados junto das instituições de *factoring* e de auditoria sugerem que a resolução da problemática apresentada é possível através da uniformização de parte do clausulado, consubstanciando em dois tipos de contratos, com e sem direito de regresso, o que é assumido pela literatura e pelos órgãos que regem estas atividades, apelando à dissolução das disparidades contratuais nas várias instituições de crédito que provocam a grande diversidade de tipos de contratos, para assim, reduzir a complexidade da avaliação dos auditores e ir de encontro às expectativas das empresas aderentes e de *factoring*.

Na prática, e para a operação sem recurso, passaria pela criação de pelo menos uma norma-tipo clara, que em caso de incobrabilidade a responsabilidade seria assumida pelas IF, quer em caso de insolvência, quer de incumprimento relacionado com a atividade comercial. Assim, seriam eliminadas possíveis passagens de responsabilidade

de exigibilidade de créditos para a aderente, pois, ficaria estipulado no contrato que encontrar-se-iam no perímetro da IF e contabilisticamente, esta condição estaria espelhada, de acordo com as normas e sendo possível ser efetuado o desreconhecimento, uma vez que, os benefícios e riscos do ativo financeiro estariam transferidos para a factor.

Na modalidade com recurso, inversamente, tratar-se-ia da estipulação de uma norma que em caso de os créditos não serem exigíveis, a empresa aderente detém integralmente a responsabilidade. Tratar-se-ia de uma consubstanciação contratual do que é, efetivamente, o sem recurso e o com recurso que teria que ser acordada entre IF. Para empresas com necessidades e objetivos muito específicos, manter-se-ia a possibilidade de as IF criarem contratos à medida, assumindo que seria benéfico.

De imediato é possível avaliar que o risco comercial e de crédito das IF seria mais elevado, aumentando o prémio de risco exigido e consequentemente, podendo reduzir a procura e interesse de algumas organizações por este instrumento financeiro. Contudo, possibilita uma resolução concreta da problemática que tem vindo a consumir recursos às várias partes envolvidas, que admite uma segurança ainda mais acrescida à atividade comercial e uma certeza quanto ao desreconhecimento contabilístico.

## **5. Conclusões, Limitações e Estudos Futuros**

### *5.1. Principais Conclusões*

O *factoring* é um produto financeiro eficaz a solucionar problemas de tesouraria das empresas através de uma gestão eficiente do ativo corrente. Além disso, assume a responsabilidade pelos serviços de cobrança e nos contratos sem recurso ainda adota o risco quanto a determinados tipos de incumprimento ou insolvência da empresa devedora.

Todavia, é caracterizado por ser um instrumento complexo, pois, não obstante ao que é descrito na literatura, na prática, acabam por não existir dois contratos verdadeiramente consubstanciados em com e sem recurso, mas sim, diversos tipos de contratos com clausulado díspar devido às singularidades de cada cliente e ao risco que a IF acredita que as partes e contrapartes comportam, que o Código Civil e o Banco de Portugal permitem.

A adicionar a esta condição, importa salientar a complexidade inerente a contratos continuados no tempo, que pela sua atividade normal comercial, acarretam circunstâncias que podem colocar em causa o montante e exigibilidade de determinados créditos, em que os bancos se tentam salvaguardar através de normas firmadas nos contratos celebrados entre as partes. Este clausulado prevê, muitas vezes, situações de a IF exercer recurso sob a aderente inclusivamente em contratos que se consideravam serem sem recurso, não sendo possível aceitar o desreconhecimento, uma vez que, os benefícios e riscos relacionados com o ativo financeiro não foram passados para a entidade financeira.

Assume-se, igualmente, como um instrumento complexo quanto à aplicabilidade das normas contabilísticas, que de acordo com profissionais da área, as IAS e IFRS não consentem uma plena clarificação, nomeadamente se se deve proceder ao desreconhecimento e quando é correto que seja realizado, que contribui também para a existência de incongruências e alguma subjetividade neste campo.

Os principais contributos do presente trabalho de projeto são os resultados extraídos das entrevistas com a ALF, as instituições financeiras e de auditoria que além de identificarem um caminho a seguir quanto à resolução da problemática apresentada, permitem concluir que a mesma resulta da diversidade de contratos e das cláusulas que

admitem reclassificações de faturas com recurso para sem recurso, não possibilitando, por vezes, o desreconhecimento contabilístico de ativos financeiros.

Os dados primários e secundários permitiram aferir que a solução para suprimir a diversidade e complexidade associadas a este tipo de contratos passa pela uniformização de parte de normas contratuais, que em caso de incobrabilidade, as responsabilidades seriam detidas integralmente e permanentemente pelas IF no *factoring* sem recurso, independentemente da natureza da incobrabilidade, exceto casos de fraude.

A questão existe há alguns anos e continua atualmente, a consumir recursos às organizações, e alguns profissionais apontam que algumas empresas perderam interesse na operação sem recurso justificado pelas incongruências contabilísticas em estudo.

## 5.2. Limitações e Estudos Futuros

No término desta pesquisa conclui-se que persiste alguma escassez de informação, nomeadamente, quanto à natureza contratual e contabilística do *factoring* com e sem recurso. Devido à confidencialidade dos contratos das instituições de *factoring*, sublinha-se igualmente, insuficiência de dados neste campo, só possíveis de minimizar através dos dados primários obtidos das entrevistas.

O presente trabalho de projeto teve como objetivo compreender a natureza dos diferentes pressupostos entre entidades financeiras e de auditoria relativamente ao desreconhecimento contabilístico do *factoring*, pois, as normas contratuais e contabilísticas nem sempre facultam uma resposta plena e geram alguma subjetividade. Assim, na esfera da diminuição da complexidade contabilística dos ativos financeiros, sugere-se explorar a IFRS 9 com o intuito de criar recomendações para tornar menos complexo o julgamento profissional do desreconhecimento dos instrumentos financeiros,

apelando à dissolução de subjetividade neste tipo de operações. Propõe-se ainda, estudar casos reais de empresas que tenham celebrado contratos sem recurso com salvaguarda dos riscos comerciais, com o objetivo de criar *insights* deste tipo de operações.

## 6. Referências Bibliográficas

- Alferink, H. A. (2010). Buyer initiated non-recourse factoring of confirmed payables - A major global corporation case study. *Eindhoven University of Technology*, 29-31.
- Allen, F., Carletti, E., Krahen, J. P., & Tyrell, M. (2011). *Liquidity and Crises*. New York: Oxford University Press.
- Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. (2016). *Procura pelo Financiamento Especializado continua a crescer*. Disponível em: <http://www.alf.pt/pt/not%C3%ADcias/procura-pelo-financiamento-especializado-continua-a-crescer/>. [Acesso em: 2017-07-13]
- Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. (s.d.). *Factoring*. Disponível em: <http://www.alf.pt/pt/factoring>. [Acesso em: 2017-05-02]
- Batista, A. (2004). *A Gestão de Crédito como vantagem competitiva* (3ª ed.). Porto: Vida Económica.
- Código Civil. (2017). *Código Civil*. Disponível em: <http://www.codigocivil.pt/>. [Acesso em 2017-11-05]
- Deloitte. (2016). IFRS 9: Financial Instruments - high level summary, 2-4.
- Dias, C. (2014). Modelo Operacional de uma Instituição de Crédito Especializado: O Caso do BNP Paribas Factor. *Universidade Católica Portuguesa*.
- Easton, G. (2010). Critical realism in case study research. *Industrial Marketing Management*, 39(1), 118-128.
- Ernst & Young. (2016). IFRS 9 for non-financial entities. *Applying IFRS*, 1-11.
- Franco, P. (2010). Noites SNC - 2ª Sessão. *Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas*, 93-94.
- Gomes, J., & Pires, J. (2010). *SNC - Sistema de Normalização Contabilística - Teoria e Prática* (3ª ed.). Vida Económica - Editorial, SA.
- Gonçalves, A. C. (2016). O contrato de factoring: caracterização, regime jurídico e análise de questões práticas, *Instituto Politécnico de Leiria*, 8-12.
- Gonçalves, A. L. (2011). *O Contrato de Confirming ou Contrato de Gestão de Pagamentos a Fornecedores*. Coimbra: Almedina.
- Gonçalves, M. (2010). Factoring - Uma proposta de tratamento contabilístico na óptica da empresa aderente. *Revista de Contabilidade*, n.º2, 2ª série.
- Hoti, U. (2014). Factoring: A Financial Instrument. *Interdisciplinary Journal of Research and Development*, 1(2), 7-10.
- Instituto Nacional de Estatística. (2015). *Empresas em Portugal*. Disponível em: [https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine\\_publicacoes&PUBLICACOESpub\\_boui=277092072&PUBLICACOESstema=00&PUBLICACOESmodo=2](https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOESpub_boui=277092072&PUBLICACOESstema=00&PUBLICACOESmodo=2). [Acesso em 2017-06-23]

- Ivanovic, S., Baresa, S., & Bogdan, S. (2011). Factoring: Alternative Model of Financing. *UTMS Journal of Economics* 2 (2), 189-199.
- Jornal Público (2013, Novembro 12). Portugal é dos países europeus onde mais se demora a pagar dívidas. *Jornal Público*. Disponível em: <https://www.publico.pt/2013/11/12/economia/noticia/portugal-e-dos-paises-europeus-onde-mais-se-demora-a-pagar-dividas-1612241>. [Acesso em 2017-10-10].
- Klapper, L. (2004). The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises. *Development Research Group, The World Bank*.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, vol. 30(11), 3111-3130.
- Maness, T. S., & Zietlow, J. T. (2005). *Short-Term Financial Management* (3ª ed.). Thomson South-Western, 5-8.
- Michalski, G. (2008). Factoring and The Firm Value. *Facta Universitatis: Economics and Organization*, 5, 31-38.
- Newton, N. (2010). The Use of Semi-structured Interviews in Qualitative Research: Strengths and Weaknesses. *The University of Bristol*, 1-6.
- Pascoal, R. F. (2008). Diferenças entre pequenas e médias empresas e grandes empresas portuguesas: uma análise empírica dos indicadores económicos e financeiros entre 2001 e 2006. Dissertação de Mestrado. *Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa*.
- Pulido, P. J. (2012). Instrumentos Financeiros Contabilizados de Acordo com a IFRS 9 e Principais Questões de Auditoria. *Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas*, 18-23.
- Ravas, O. C., & David, A. (2010). Factoring Agreement-Financing Method For The Companies in Lack of Cash-Flow. *Annals of the University of Petrosani, Economics*, 10(4), 289-296.
- Ribeirinho, A. L. (2012). NCRF 27 - Instrumentos Financeiros. *Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas*, 5-35.
- Santana, J. C. (1995). *O Contrato de Factoring*. Lisboa: Cosmos.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research Methods for Business Students* (5ª ed.). Inglaterra: Prentice Hall.
- Silva, A. C. (2009). A importância económica do factoring. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, n.º 112, 51-55.
- Tanrisever, F., Cetinay, H., Reindorp, M., & Fransoo, J. (2015). Reverse Factoring for SME Finance, 1-28.
- Vasilescu, L. G. (2010). Factoring – Financing Alternative for SMEs. *Proceedings of the Management of International Business and Economics Systems*, 10, 13-23.
- Yin, R. (2001). *Estudo de Caso: Planejamento e Métodos* (2ª ed.). Porto Alegre: Bookman.
- Yin, R. K. (2013). *Case study research: Design and methods* (3ª ed.). Sage publications.

## 7. Anexos

### **Anexo 1 – Guião da Entrevista à Associação Portuguesa de *Leasing*, *Factoring* e *Renting***

1. Qual a natureza das reclamações recebidas na ALF por parte das instituições financeiras relativamente ao *factoring* sem recurso?
2. As incongruências contabilísticas devem-se ao desconhecimento de contas a receber do balanço na operação sem recurso por parte das empresas aderentes?
3. Qual o ponto de vista apresentado pelos auditores para, por vezes, não permitirem a desresponsabilização de determinados créditos?
4. As incongruências contabilísticas do *factoring* sem recurso podem afetar a credibilidade deste tipo de operação do ponto de vista das empresas aderentes? Como?
5. O facto de as empresas aderentes poderem desconhecer dívidas a receber das suas contas assume-se como o fator predominante na escolha pelo sem recurso?
6. Qual seria a sua sugestão ou até critérios para resolver este problema?

**Anexo 2 – Guião da Entrevista às Instituições Financeiras**

1. A ALF tem recebido informação por parte de alguns associados relativamente a informação que igualmente recebem dos seus clientes. Estes associados afirmam que os auditores têm pressupostos distintos quanto ao tratamento contabilístico atribuído à operação de *factoring* sem recurso. Têm passado por esta situação?
2. Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desreconhecimento de contas a receber?
3. Têm exemplos práticos deste problema? Porque acham que não foi considerado?
4. Estas incongruências contabilísticas podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições financeiras?
5. Em que tipos de contratos é que esta situação costuma ocorrer? Há algum padrão-tipo no comportamento de rejeitar?
6. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada por vós e pelo vosso cliente?
7. Qual seria a sua sugestão para eliminar estas incongruências contabilísticas?

**Anexo 3 – Guião das Entrevistas às Entidades de Auditoria**

1. A Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, tem recebido informação por parte de instituições financeiras, relativa a contratos de factoring sem recurso, em que afirmam que por vezes os auditores apresentam uma perspetiva distinta dessas instituições e das empresas aderentes quanto à sua forma de contabilização. Têm conhecimento desta situação? Qual o vosso ponto de vista?

2. Estas entidades relatam que na mesma entidade de auditoria podem existir auditores com opiniões diferentes quanto à mesma operação, afirmam que alguns auditores não permitem que os créditos em causa sejam retirados do balanço, apesar de o contrato ser sem recurso. Concorda? Em que medida?

3. Referem que nesta avaliação do auditor, pode ter influência o perfil do auditor, o perfil do cliente, relação entre cliente e auditor e experiência. Qual a sua opinião?

4. Estas instituições referem que as cláusulas que permitem o direito de regresso são pouco utilizadas, bem como, que estudaram o cliente, devedor, o negócio e que se trata de um contrato continuado que protege o aderente, e que, portanto, o risco assumido devia ter relevância contabilística e que os créditos pudessem ser retirados do balanço. Acrescentam que devia existir uma maior compreensão prática do dia-a-dia empresarial nestes casos (notas de crédito, por exemplo). Concorda?

5. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada entre vós, instituições financeiras e/ou empresas aderentes?

6. As instituições financeiras referem que o pretendido seria que, efetivamente, a contabilização decorresse de forma natural do que é o produto e que o risco assumido pelas mesmas estivesse espelhado. Qual seria a sua sugestão para eliminar esta problemática?

7. Considera que alguma vez poderia haver uma uniformização de contratos-tipo ou de regras para estes casos em específico? (assumindo que seria benéfico).

#### **Anexo 4 – Transcrição da Entrevista à Associação Portuguesa de *Leasing*, *Factoring* e *Renting***

##### **1. Qual a natureza das reclamações recebidas na ALF por parte das instituições financeiras relativamente ao *factoring* sem recurso?**

Porque no *factoring* sem recurso, a factor regista a dívida no seu balanço, o aderente desreconhece e o auditor afirma que deve ser reconhecido pelo aderente. Existem opiniões diferentes, muitas vezes pelas mesmas entidades de auditoria, quanto à mesma operação.

##### **2. As incongruências contabilísticas devem-se ao desreconhecimento de contas a receber na operação sem recurso por parte das empresas aderentes?**

O problema não é desreconhecer, mas sim os pressupostos que o consentem e o facto de os auditores terem uma opinião diferente sobre os mesmos que permitem a desresponsabilização. Um contabilista desreconheceu e os auditores, posteriormente, acharam que aqueles pressupostos não levariam à desresponsabilização ao ponto de eliminar as dívidas do balanço.

##### **Estas incongruências podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições bancárias? Em que medida?**

Hão-de estar porque não há um contrato-tipo e cada caso é um caso. Julgo que deve ser nas condições contratuais que os auditores avaliam se há a passagem de responsabilidades para a fator. Analisam o contrato para ver se o aderente pode desreconhecer as dívidas.

##### **Então como é que os auditores por vezes consideram correto e noutras não?**

Nós recebemos as reclamações, mas não temos o nível de detalhe que permite identificar as razões evocadas. Provavelmente um auditor decide de uma forma e outro auditor decide de outra em casos sujeitos a interpretação. O sem recurso protege contra o risco de insolvência e etc., a única chamada de atenção que existe é quando há algum problema no fornecimento, isto é, a fator só pode recair sob o aderente no caso de uma empresa vender produtos defeituosos e estes serem devolvidos. É o único caso que protege contra tudo e sendo feita a cessão, a fator não saberia se esses problemas se originaram antes da mesma, tudo o que está para trás não é da sua responsabilidade, portanto, neste caso é possível que, no sem recurso, a fator tenha direito de regresso.

**3. Qual o ponto de vista apresentado pelos auditores para, por vezes, não permitem a desresponsabilização de determinados créditos?**

A fator quando faz sem recurso, na generalidade das operações reconhece a dívida por receber no balanço e o aderente deveria desreconhecer. As razões evocadas devem variar caso a caso porque no setor nunca houve uniformização dos contratos, ou até pode existir algum padrão comum no comportamento de rejeitar que permita identificar algo a ser alterado para evitar o problema.

**4. As incongruências contabilísticas do *factoring* sem recurso podem afetar a credibilidade deste tipo de operação do ponto de vista das empresas aderentes? Como?**

Parcialmente... as estatísticas continuam a demonstrar evoluções no com e sem recurso, continuam a ter créditos tomados nos milhares de milhões de euros. É um problema que acontece, mas não com todos os contratos, acontece em alguns e não mete em causa todo o produto. Não é significativo ao ponto de prejudicar a reputação do setor e como é um negócio continuado no tempo, a fator e aderente ajustam o que for preciso se necessário.

**5. O facto de as empresas aderentes poderem desreconhecer dívidas a receber das suas contas assume-se como o fator predominante na escolha pelo sem recurso?**

Eu julgo que sim, que é uma das características fortes e atrativas do *factoring* sem recurso.

**6. Qual seria a sua sugestão ou até critérios para resolver este problema?**

Existe uma grande diversidade entre contratos firmados com a fator e não existe no setor um “contrato-tipo”, e penso que seria por aqui, mas lá está, é necessário analisar caso a caso ou categorias de contratos e ver o que levou a que tal fosse recusado.

## **Anexo 5 – Transcrição da Entrevista à Eurofactor**

**1. A ALF tem recebido informação por parte de alguns associados relativamente a informação que igualmente recebem dos seus clientes. Estes associados afirmam que os auditores têm pressupostos distintos quanto ao tratamento contabilístico atribuído à operação de *factoring* sem recurso. Têm passado por esta situação?**

Sim, a Eurofactor também tem passado por esta situação, no ano passado tivemos alguns casos, conseguimos resolvê-los através do diálogo com os auditores explicando que iríamos assumir as dívidas que estavam subjacentes a essas questões.

**2. Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desreconhecimento de contas a receber?**

Existem empresas que escolhem o sem recurso com o objetivo da desconsolidação para melhorarem rácios. São as que mais se preocupam com uma interpretação de que não existe passagem da responsabilidade para a factor, e depois varia de auditor para auditor, se forem mais prudentes, provavelmente não o permitem. Existem auditores que interpretam através das normas que a factor tem direito de regresso, acabando por não aceitar a desresponsabilização. O auditor pode considerar que a dívida não pode ser desreconhecida quando nas cláusulas existe um prazo de vencimento para a fatura, por exemplo. Após este prazo, se o devedor não pagar, a aderente pode criar um sinistro, isto é, passar a responsabilidade da cobrança para a factor caso entenda que não vai conseguir cobrar, e assim a factor teria que utilizar os seus meios para a cobrar. Mas no caso de ser um cliente importante que a aderente acredita que acabará por pagar, e pretender manter uma boa relação, ser um antigo cliente, etc., não querendo que a factor avance com todos os meios, a empresa pode preferir assumir o risco. Nesta situação existe o direito de regresso por sua escolha e por isso, não podemos considerar este contrato sem recurso puro como vemos na literatura e é este o sem recurso que existe em Portugal, que na minha opinião, é um contrato com cobertura de risco. É a redação do contrato que está em causa, as cláusulas que preveem o direito de regresso sob o aderente.

**3. Têm exemplos práticos em que este problema se deu? Porque acham que não foi considerado?**

Fora litígios, faturas falsas, quantidade de mercadoria diferente do acordado, etc, é a cessão com prazo de vencimento em que a aderente pode optar por assumir o risco ou deixá-lo para a factor. Há mais situações em que aderente pode ter que se responsabilizar pelas dívidas, como estar no contrato que o devedor durante x tempo não pode entrar em insolvência, pois a aderente pode saber que o cliente ia entrar em insolvência e fazer o negócio, assegurando-se que a factor teria que assumir a perda. E outras condições deste género aparecem nos contratos. Não quer dizer que aconteçam, mas havendo a mínima possibilidade, o auditor considera que a dívida não pode ser desresponsabilizada.

**Mas existindo essa possibilidade, não é perceptível o ponto de vista dos auditores?**

Sim, e os auditores sabem que no nosso país não existe um *factoring* sem recurso puro. Mas quando explicados os procedimentos e que a dívida vai ser responsabilidade da factor, há auditores mais flexíveis. Na mesma auditora existem opiniões diferentes, é muitas vezes uma questão de interpretação. Para algumas empresas não é problemático, pois utilizam o *factoring* por motivos como a cobrança ou o adiantamento do capital. São as empresas focadas na desconsolidação que ficam insatisfeitas com essa situação porque têm de cumprir determinados rácios financeiros, porque querem limpar o balanço, etc.

**4. Estas incongruências contabilísticas podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições financeiras?**

Não, somente com a redação do contrato, se as condições acordadas entre factor e aderente preveem o direito de regresso.

**5. Em que tipo de contratos é que esta situação costuma ocorrer? Há algum padrão-comum no comportamento de rejeitar?**

Não há nenhum padrão comum, acontece com qualquer empresa e setor. Os auditores não vêem o valor da fatura, nem os dias do prazo de vencimento, por exemplo, mas sim as condições específicas do contrato, basta existir a possibilidade de direito de regresso.

**6. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada por vós e pelo vosso cliente?**

Quando isso acontece acabamos normalmente por intervir e falar diretamente com o auditor para explicar e salvaguardar que a dívida será assumida por nós e alguns auditores acabam por aceitar a desresponsabilização.

**7. Qual seria a sua sugestão para alienar estas incongruências contabilísticas?**

A criação do sem recurso puro. Num contrato puro, a factor paga, por exemplo, 90% da fatura depois de calculadas taxas, comissões, etc., em que, posteriormente, caso receba, recebe 100% da fatura do devedor e os 10% ficam para ela; a fatura está paga, a dívida sai do balanço da aderente e a relação termina, se não for continuada no tempo. No nosso sem recurso, imaginemos que a fatura são 100, a factor paga os 90, cobra mais x de comissão, etc. e depois quando o devedor pagar os 100, e imaginando que o custo do contrato ronda os 3, a factor devolve os restantes 7 à aderente. Ou seja, até acaba por ser benéfico para a empresa e lá está, em Portugal, com a nossa conjuntura económica este tipo de contrato faz mais sentido, o sem recurso puro é muito dispendioso devido ao risco. Estas incongruências existem por não se tratar de sem recurso puro e vejo como uma oportunidade principalmente com clientes mais focados na desconsolidação.

## **Anexo 6 – Transcrição da Entrevista ao BPI**

**1. A ALF tem recebido informação por parte de alguns dos seus associados relativamente a reclamações que estes recebem dos seus clientes, pois estes afirmam que os auditores têm pontos de vistas distintos a operações de *factoring* sem recurso. O BPI tem também passado por esta situação?**

Tivemos situações pontuais com clientes com auditorias exigentes. Depende da auditora, do auditor, mas normalmente resolve-se. Pode ser complicado em alguns casos porque por vezes os auditores não entendem que o banco tem uma assunção do risco que quer ou não assumir, logo, sem recurso é o banco ter mais ou menos risco. O banco não pode assumir risco comercial, porém, se for um contrato pontual de créditos perfeitamente identificados que o devedor os confirma e há cobertura de risco sob o devedor, pode fazer-se sem recurso e não há litígio comercial.

**2. Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desconhecimento de dívidas no *factoring* sem recurso?**

Questão jurídica que depende da interpretação de advogados e auditores, até porque há auditores da mesma empresa com opiniões distintas. No sem recurso continuado para créditos presentes e futuros, isto é, faturas pagas a 60, 90 ou 120 dias, são feitas cedências continuadas, sendo natural que existam notas de crédito. Estas faturas com nota de crédito, passam para com recurso, que é normal num contrato continuado, portanto às vezes o auditor tem dificuldade em compreender o dia-a-dia empresarial. Em condições como o litígio comercial, existem faturas que passam a com recurso porque o banco se vê confrontado com problemas na fatura. O banco pode afirmar que passa para com recurso até vir a nota de crédito, se a fatura vai ser anulada é reclassificada, inclusive se a financiou, vai pedir ao cliente para devolver o dinheiro. Os auditores analisam as cláusulas em que os bancos podem reclassificar para com recurso, se o banco exige uma data de vencimento, já não é sem recurso. No clausulado sem recurso, estão circunstâncias em que o banco assume o risco e as que não assume e há auditores que não aceitam.

**Que outras cláusulas podem aparecer que permitam a reclassificação?**

Existe a situação em que o devedor não paga porque há algo a ser abatido, que não é admitido em *factoring*, a compensação de créditos, o cliente tem que pagar uma coisa e receber outra. Outra situação é na fatura dizer que o pagamento é a 60 dias e o aderente

passou para 120 e não informou o banco, aqui pode exercer recurso. Outra são os pagamentos diretos, o devedor está notificado que tem que pagar ao banco, mas enganou-se e pagou ao nosso cliente, este é obrigado a devolver-nos imediatamente o dinheiro senão está a receber duas vezes, se não o fizer, é outro motivo para se exercer recurso.

### **3. Têm exemplos práticos em que este problema se deu? Porque acham que não foi considerado?**

Sim. O sem recurso existe pouco, em 400/500 contratos, temos um com créditos correntes e algumas dezenas de contratos pontuais. O normal numa empresa é a emissão constante de faturas e aí o *factoring* puro é mais difícil, é diferente uma situação pontual com um conjunto de faturas. Com créditos correntes, é muito difícil porque o banco não pode aceitar sem que o devedor confirme que as faturas estão corretas

#### **Mas o aderente pode argumentar que pagou por um contrato sem recurso e que na prática está a usufruir de um com recurso.**

Pode acontecer, mas a justificação é que os contratos preveem que se houver litígio comercial ou notas de crédito, as faturas podem ser reclassificadas. Num contrato continuado em que o devedor tem limite de 100 e a dada altura o cliente envia faturas no valor de 120, parte não entra no limite e são classificadas como com recurso. À medida que houver cobranças e o valor da carteira reduza e entre no limite, as faturas são reclassificadas, também dá origem a que existam faturas que se tornem com recurso.

#### **As empresas que ficam mais insatisfeitas com uma possível interpretação distinta de alguns auditores são as que têm como objetivo a desconsolidação**

Sim, normalmente empresas com alguma dimensão que têm que apresentar certos rácios. Uma forma que têm de tirar os créditos do balanço é se o seu cliente tiver *confirming*, é uma forma de retirar créditos do balanço, o resultado final é o mesmo.

#### **Então afinal qual a solução para estas empresas?**

Cada banco tem as suas regras e minutas, portanto seria um trabalho entre bancos, ALF e auditores para existirem minutas-padrão, que me parece desafiante que todos aceitem uniformizar cláusulas do sem recurso. Existe o sem recurso só de cobertura de insolvência, de mora, em que esta tem um risco maior e o próprio risco que um banco quer assumir pode ser diferente. No sem recurso há várias situações de risco: faturas falsas, faturas à consignação, que não pode ser financiado em *factoring* porque a base é a venda de um bem ou serviço... Se a empresa X pede à empresa Y produtos de uma cor e

são produzidos de outra, vai para trás e essas faturas passam a com recurso e o banco vai querer o dinheiro de volta, pois, o devedor afirmou que existiam divergências.

**4. Estas incongruências contabilísticas podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições financeiras?**

Sim, cada banco tem a sua minuta contratual e uma empresa com dois ou três contratos de *factoring*, tem de certeza, dois ou três contratos diferentes porque em termos legislativos a única coisa referente ao *factoring* é que deve ser um documento escrito e o *factoring* baseia muito das suas regras no código civil e cada área jurídica do banco que preparou as minutas tem a sua forma de trabalhar.

**5. Em que tipos de contratos é que esta situação costuma ocorrer? Há algum padrão-tipo no comportamento de rejeitar?**

Cada caso é um caso. Não há um padrão na origem, mas um conjunto de regras mais ou menos comuns no sem recurso, que dependem dos clientes, devedores, do banco, dos auditores, do tipo de negócio. O comum no sem recurso é o banco aceitar a cobertura de risco sob créditos, em que em todas as circunstâncias muito dificilmente aceitará. O banco compra faturas com algumas garantias de que vai receber o dinheiro.

**6. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada por vós e pelo vosso cliente?**

O BPI tenta chegar a acordo com os auditores e está disponível para discutir cláusulas e ajustar dentro de alguns parâmetros, não aceitamos, por exemplo, a questão do litígio comercial, a não ser que o cliente conseguisse que o devedor enviasse sistematicamente este tipo de cartas cada vez que há uma cedência, é muito burocrático, mas é possível. Trata-se de uma resolução caso a caso por *email*, telefone e reuniões em que analisamos contratos e cláusulas, são discutidos artigos para se chegar a acordo. Os clientes querem que os bancos arranjem uma solução que o auditor aceite e o banco dentro de algumas contingências tenta chegar lá, mas depende dos pontos que o auditor não concorda.

**Este tipo de situação dá muito trabalho ao BPI?**

Sim, algum. A discussão do clausulado com auditores tem que ter o apoio da área jurídica. É uma questão que se levanta por vezes e que é resolvida através da comunicação com o auditor, mas as questões burocráticas e jurídicas dão sempre trabalho.

**7. Qual seria a sua sugestão/critérios para eliminar estas incongruências contabilísticas?**

É uma questão jurídica em que cada caso é um caso. Há várias considerações que o auditor analisa e pode não concordar, achando que o banco está a defender-se demasiado, pois quer cobrar as faturas com o mínimo de risco. Seria um grande desafio reunir três ou quatro representantes de bancos da área jurídica e de auditoras para chegar a um conjunto de cláusulas mais uniformes ou aplicadas nos bancos que entendessem. O que um banco disser de 4 ou 5 cláusulas, outro banco quer diferente, se pensarmos nas 12 instituições de *factoring*, cada uma terá a sua interpretação. O problema dos bancos está em resolver o problema dos clientes e no fundo a resolução é chegar a acordo com os auditores.

## **Anexo 7 – Transcrição da Entrevista à Caixa, Leasing e Factoring**

**1. A ALF tem recebido informação por parte de alguns dos seus associados relativamente a informações que estes recebem dos seus clientes, em que estes afirmam que os auditores têm posto em causa a conformidade do contrato firmado relativamente à operação de *factoring* sem recurso. A CGD tem também passado por esta situação?**

Sim, a questão surge há uns anos e alguns clientes deixaram de ter interesse no sem recurso por isso. Continuamos a fazer, porém, dependendo do cliente e na relação que tem com os auditores, conseguem ou não, ter a relevância contabilística pretendida, há auditores que aceitam e outros que obrigam a considerar uma ótica de futuro de que se trata de uma operação com recurso, apesar de o contrato ser sem recurso.

**E depende da interpretação de cada auditor?**

Sim, mas já começa a generalizar-se. O sem recurso tem diferenças nas cláusulas e no preço devido ao risco. Os bancos para acautelarem o risco colocam um prémio e quem faz sem recurso é porque quer um benefício, que se não é atingido, deixa de fazer.

**E acha que foi por causa desta problemática?**

Não exclusivamente, mas acredito que tenha contribuído, principalmente grandes empresas que pretendem vender créditos para os retirar do balanço.

**Podemos considerar que em Portugal o *factoring* sem recurso puro não existe?**

Existe. O *factoring* depende dos requisitos do cliente e do que o banco quer oferecer. Os bancos para gerir risco tentam standardizar e criar normas-tipo. Para multinacionais há nuances negociadas cláusula a cláusula e não é apresentada uma minuta-padrão. O mais corrente em Portugal é uma grande envolvência de com recurso e algum sem recurso, que os bancos têm cláusulas de salvaguarda que se ocorrerem determinados eventos podem converter para com recurso. Nos bens defeituosos que retornam há transferência de créditos sem recurso, mas se existirem notas de crédito ou algo que anule a exigibilidade, a *factor* expõe o direito de cobrar ao cliente apesar de o contrato ser sem recurso.

**2. Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desconhecimento de contas a receber?**

Os auditores analisam as cláusulas e ou sabem exatamente que o direito de regresso não ocorre ou que se ocorrer já está delimitado em que consequências e aceitam. Há casos em

que por prudência dão a escolher ao cliente se querem uma reserva devido a um contrato sem recurso que pode ter direito de regresso. Estas reservas não são interessantes, muito menos para empresas que compram sem recurso para terem um dado aspeto em termos de rácios. Todavia, há muitas operações sem recurso a serem feitas, depende do cliente, se forem PMEs aceitam melhor o sem recurso, com multinacionais são mais exigentes.

### **3. Têm exemplos práticos deste problema? Porque acham que não foi considerado?**

Numa operação sem recurso com venda de produtos avariados, as faturas foram compradas e o risco passado para o banco. Há uma anulação porque foi vendido ao banco algo por conta de uma venda que está a ser acordada ser dada naqueles termos, ou seja, trata-se de crédito comercial, uma empresa que cede faturas não liquidadas, em que a factor está entre duas entidades com uma relação comercial. A questão é os auditores não terem a certeza, por ser um negócio continuado, pois, a factor aceita faturas porque estudou o cliente e devedor e devido à perspectiva que tem do negócio que é continuado e que o devedor vai pagar. Podem existir coimas envolvidas ou notas de crédito e a factor, contratualmente, pode dizer que compra os créditos se o devedor pagar, se o serviço for prestado, exceto casos de insolvência. Se há uma anulação do valor que o devedor vai pagar, a factor tem que se salvaguardar e isto não dá conforto a alguns auditores. Se fosse uma transferência em que há um “corte” depois de passar o capital, a questão não existia.

### **4. Quais os pressupostos apresentados pelos auditores para, em determinadas situações, numa operação de *factoring* sem recurso, não aceitarem o desreconhecimento de dívidas?**

São poucos os contratos sem recurso muito “puros”, só se o banco tiver interesse e por imposição do cliente e é feito à medida. O sem recurso das estatísticas não é assim, protege de insolvência, mas se há notas de crédito, etc, a prática é explicar ao cliente que as faturas não são exigíveis porque o devedor não vai pagar e os contratos têm cláusulas que o permite. As operações são contínuas com poucos casos de fraude, não se faz sem recurso com qualquer cliente, avaliamo-lo, ao devedor e ao negócio. O direito de regresso é pouco utilizado, mas temos que prever. Existem opiniões entre auditores distintas, depende da experiência e confiança que o auditor tem com o cliente.

**5. Estas incongruências contabilísticas podem também estar relacionadas com uma falta de uniformidade nos contratos das instituições financeiras?**

Não, cada banco tenta defender os seus contratos e guardar para si as suas cláusulas, há alguma reserva em partilhar essa documentação. As filosofias das instituições são distintas, contudo, o esqueleto e regras de gestão são muito idênticas, as cláusulas, tempos de execução, o fundamento da base legal de onde se monta o *factoring* é o mesmo. Se compararmos os contratos dos bancos a forma é diferente, mas o conteúdo é idêntico.

**6. Em que tipo de contratos é que esta situação costuma ocorrer? Há algum padrão-comum no comportamento de rejeitar?**

Um banco para ser eficiente e diminuir riscos, utiliza minutas-base que se aplicam a 90% dos clientes. Se forem contratos muito à medida, não há controlo, então mexe-se em condições, *spreads*, comissão... os contratos têm pequenas nuances, mas são muito fechados e tipificados devido ao risco. Porém, existem clientes como multinacionais que querem algo à medida, são contratos que necessitam de ser avaliados pela área jurídica, que consome muitos recursos, e se cada contrato tivesse atenção jurídica não seria eficiente. Se falarmos de PME, para combater a concorrência são utilizados contratos com o esqueleto feito e já está definido o que vai variar, as entidades que lá entram, % de retenção, adiantamento, limite da cobertura de risco, são mais condições económico-financeiras, não tanto cláusulas. Quando se mexe numa cláusula a administração tem que aprovar, é complexo. Nas grandes operações feitas à medida, são pagas comissões muito elevadas, é uma % do valor do negócio. Apesar de estas empresas terem perdido interesse por estas operações, ainda há algumas a fazer pelos vários benefícios do *factoring*.

**7. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada por vós e pelo vosso cliente?**

Partilhamos com a ALF para sensibilizar junto das normas internacionais de contabilidade, por exemplo. Essas situações resolvem-se, talvez, ao nível do clausulado, porque se o objetivo do cliente for o desconhecimento, não assina o contrato sem saber que o auditor aceita. Depois é uma negociação com o banco, até que ponto existe direito de regresso e como, se o banco tiver interesse na operação e em prescindir de cláusulas de salvaguarda, esta é montada com esse objetivo, no sem recurso normal não. O sem recurso é continuado e o banco não financia se achar que a exigibilidade não tem sucesso, não desfaz como pretende, é dentro de requisitos de a dívida não ser exigível. O sem

recurso protege o aderente, logo, a expectativa é que os auditores o reconheçam, juridicamente também está mais protegido. O banco analisa as operações numa ótica continuada e não compra faturas a saber que o devedor não paga, logo do ponto de vista contratual e dos auditores devia ter relevância contabilística. Os problemas que existem não é direito de regresso sob faturas falsas, por exemplo, logo seria lógico tirar do balanço por ser continuado. Os auditores não estão a fazê-lo e às vezes não dá para ultrapassar.

**Interpreta esta questão como um verdadeiro problema?**

Há um padrão que não funciona quanto à relevância contabilística. Os clientes pagam e nós assumimos o risco, devia estar espelhado. Os clientes não registam como gostariam, as IAS deviam ter outra relevância e os auditores não concordam devido às situações que os bancos têm de se salvaguardar.

**8. Qual seria a sua sugestão para eliminar este problema?**

Através do organismo que rege as normas contabilísticas, sobretudo quanto a um segmento alto de clientes, porque assim os auditores teriam *guidelines*, pois depende do auditor e da avaliação de risco. Apesar de existir normas de enquadramento, os auditores fazem um juízo subjetivo caso a caso que as IAS permitem e optam por contabilizar como com recurso e os bancos não concordam porque a consequência se o devedor não pagar é diferente, não se pode recair sob o aderente e o auditor acredita que pode existir uma devolução, por exemplo, e, portanto, acho que a situação só pode ser desbloqueada através de auditores e normas. Caso a caso dá para arranjar formas e fazer cláusulas, mas os bancos gostariam que decorresse do que é o produto. Talvez criar normas que clarifiquem o que é correto, devia ser *standard* e o que os bancos assumem em termos de risco.

**Anexo 8 – Transcrição da entrevista com a KPMG**

**1. A Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, tem recebido informação por parte de instituições financeiras, relativa a contratos de factoring sem recurso, em que afirmam que por vezes os auditores apresentam uma perspetiva distinta dessas instituições e das empresas aderentes quanto à sua forma de contabilização. Têm conhecimento desta situação? Qual o vosso ponto de vista?**

Quando se fala em sem recurso parece que existe um contrato *template* mas são todos diferentes, quando se afirma que os auditores têm uma perspetiva distinta dos bancos parte-se de um pressuposto errado. Existem contratos e riscos de contraparte diferentes, isto é, os auditores concordam que se for sem recurso deve ser desreconhecido, o tema é o que é realmente o sem recurso porque há variadíssimos tipos de contratos até determinado período de atraso de pagamento que depois revertem para a entidade, isto é, têm que ter um período de não recurso que é o período normal de recebimento a partir do qual ele volta para trás e, portanto, não cumpre as condições de desreconhecimento.

**2. Estas entidades relatam que na mesma entidade de auditoria podem existir auditores com opiniões diferentes quanto à mesma operação, afirmam que alguns auditores não permitem que os créditos em causa sejam retirados do balanço, apesar de o contrato ser sem recurso. Porque acontece isto?**

Está se a partir de um pressuposto que existem opiniões diferentes entre auditores e que face ao mesmo contrato se conclui de formas distintas. Esses contratos que cobrem insolvência e mais fundamentalmente incumprimento, conheço com instituições com risco de crédito muito melhor do que a empresa que está a vender, ou seja, um fornecedor de uma grande multinacional que vende essa posição de crédito, naturalmente que o factor está disposto a comprar uma posição de crédito que é melhor do que essa e, portanto, compra sem recurso. Nas condições normais, que não são carteiras de créditos triple A, estes contratos não cobrem esses riscos de insolvência e incumprimento e nem são comercializados assim. A maior parte dos contratos tem uma taxa de financiamento relativamente baixa, portanto não poderiam cobrir tais riscos, o de insolvência até pode estar coberto porque é longínquo, mas o incumprimento não, o factor com uma taxa tão baixa, só o consegue passando esse risco para a entidade financiada, logo tem recurso.

**3. Referem que nesta avaliação do auditor, pode ter influência o perfil do auditor, o perfil do cliente, relação entre cliente e auditor e experiência. Concorda? Em que medida?**

Existem várias empresas e contratos que são desconhecidos, a questão é que não existem dois contratos, mas sim 100 contratos diferentes e assim, dizer que só existem 2 e que os auditores nem sempre concordam com o desconhecimento é falacioso, tem que se perguntar é se os auditores em cada um dos 100 têm opiniões diferentes, que até podem ter, mas não existem só 2. Está-se a ser criada uma generalização...se forem apresentados dois contratos específicos, um com e outro sem recurso, os auditores conseguem responder se pode ser desconhecido, o com recurso não é e o sem recurso é, estamos de acordo. Existe um conjunto de cláusulas que num sítio estão de uma forma e noutros estão de outra e que permite o desconhecimento ou não. Cada contrato é um contrato.

**4. Estas instituições referem que as salvaguardas contratuais que permitem o direito de regresso são pouco utilizadas, bem como, que estudaram o cliente, devedor, tipo de negócio e que se trata de um contrato continuado que protege o aderente, e que, portanto, o risco assumido devia ter relevância contabilística e que os créditos pudessem ser retirados do balanço pelo aderente. Acrescentam ainda que devia existir uma maior compreensão prática do dia-a-dia empresarial nestes casos específicos (notas de crédito, por exemplo). Qual a sua opinião?**

Uma empresa não compra sem recurso para desconhecer, de acordo com as normas, a empresa faz sem recurso para vender um risco de crédito. O contrato não tem a ver com o reflexo contabilístico, ou tem risco de crédito e significa que o risco não foi vendido, e portanto, tem uma consequência contabilística, não é o fim que determina se há venda ou não de risco. A questão é se o risco foi transferido para o factor, se for estará espelhado na contabilidade. Se houve uma transferência temporária, que é o que muitas vezes se assiste, então não houve venda, mas uma transmissão temporária que retorna, logo não pode ser desconhecido. Uma situação muito comum é existir um crédito que vence a 60 dias e vende-se esta posição, sendo que o contrato diz que se houver um atraso de mais de 90 dias, a empresa que vendeu vai assumir esse risco, até se pode chamar sem recurso, mas não existe transferência de risco porque se a contraparte incumprir, a aderente vai assumir. À luz das normas não estão cumpridas as condições de desconhecimento.

**5. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada entre vós, instituições financeiras e/ou empresas aderentes?**

Se a avaliação dos riscos e contrapartes significar que foi desreconhecido um contrato cujos riscos não foram transferidos, se a posição de crédito for material tem uma reserva.

**6. As instituições financeiras referem que o pretendido seria que, efetivamente, a contabilização decorresse de forma natural do que é o produto e que o risco assumido pelas mesmas estivesse espelhado. Qual seria a sua sugestão para eliminar esta problemática?**

É uma questão que dá trabalho e penso que a solução é tipificar os contratos e existem vários casos em que é assim e se de facto os bancos vendessem dois contratos, um com recurso e outro sem, com cláusulas perfeitamente tipificadas, os auditores estariam de acordo. Ou seja, consubstanciar num contrato a posição assumida pela ALF e que criassem um contrato com e outro sem recurso.

**7. Considera que alguma vez poderia haver uma uniformização de contratos-tipo ou de regras para estes casos em específico? (assumindo que seria benéfico)**

Sim, mas não acredito que a tipificação seja conveniente aos emitentes.

Resumindo, no nosso ponto de vista não existe um contrato com recurso e outro sem, mas 100 diferentes e o que determina se tem recurso é a transferência dos riscos de crédito, de mora... há um portfólio de riscos nos contratos que é a ponderação desses riscos que dita se deve ser desreconhecido e é esse portfólio presente nas cláusulas e que têm a ver com as contrapartes, ou seja, se estiver a vender uma posição de crédito da tal grande multinacional significa que não é o risco de insolvência o mais relevante, mas sim o de mora, logo, se no contrato o risco de mora estiver da parte de quem vende, sendo esse o risco mais significativo, não deve ser desreconhecido, portanto há 2 considerações a fazer, quais são os cabazes de risco e onde ficam e quais as contrapartes, não dá para uniformizar e dizer que é sem recurso. Está aqui um pressuposto de a diferença de opinião decorrer dos auditores, como se os contratos fossem iguais, de dois tipos e que, portanto, os auditores têm opiniões divergentes, não existem 2, mas 100 contratos, com tratamentos distintos. Os contratos são diferentes, não o tipo de avaliação, não só em Portugal.

## **Anexo 9 – Transcrição da Entrevista à Ernst & Young**

**1. A Associação Portuguesa de *Leasing*, *Factoring* e *Renting*, tem recebido informação por parte de instituições financeiras, relativa a contratos de factoring sem recurso, em que afirmam que por vezes os auditores apresentam uma perspetiva distinta dessas instituições e das empresas aderentes quanto à sua forma de contabilização. Têm conhecimento desta situação? Qual o vosso ponto de vista?**

Os contratos de *factoring* têm redações diferentes entre bancos e muitas vezes não é de leitura direta perceber se resta responsabilidade sobre determinados créditos na esfera de quem cede, portanto, a questão é se há responsabilidade da empresa por um possível incumprimento do devedor, ou seja, se o cliente não pagar ao banco, se este tem forma de retornar sobre a aderente. Para se desreconhecer, de um ponto de vista de auditoria tem que ser muito claro que não há possibilidade de o banco imputar à empresa responsabilidade pela não cobrança. No sem recurso, muitas vezes, os bancos fazem uma análise da qualidade dos créditos, nos duvidosos provavelmente não aceitam ou aplicam uma provisão, em vez de darem 100% dos créditos que a empresa pretende ceder, dão talvez 80%, por exemplo, para se salvaguardarem caso alguma entidade não pague. Isto é a dificuldade do auditor, perceber através das cláusulas do contrato se é assim ou não.

**2. Estas entidades relatam que na mesma entidade de auditoria podem existir auditores com opiniões diferentes quanto à mesma operação, afirmam que alguns auditores não permitem que os créditos em causa sejam retirados do balanço, apesar de o contrato ser sem recurso. Concorda? Em que medida?**

A questão existe há uns anos e já é consensual entre auditores que ou é claro no contrato ou então por conforto considera-se preferível ter a responsabilidade no balanço, em caso de dúvida a tendência é registar como podendo ter recurso. Se assim for analisamos se existe risco e se existir deve ser registado um ajustamento por imparidade nesses saldos. Logo, será creditar clientes e debitar uma conta de custo independentemente de esse saldo ter sido cedido a um banco. Se for sem recurso não, o problema é do banco.

**3. Referem que nesta avaliação do auditor, pode ter influência o perfil do auditor, o perfil do cliente, relação entre cliente e auditor e experiência. Qual a sua opinião?**

A questão é que quando há dúvidas é preferível ter no passivo. Muitas vezes o que é feito é pedir ao cliente para esclarecer junto do banco se tem recurso ou não, e o banco esclarece ou então até faz algumas alterações ao contrato. Até na IFRS 9 não existem linhas muito

claras do tratamento contabilístico a adotar porque as condições em que são feitas as cedências de crédito podem ser muito variadas.

**O auditor chega a entrar em comunicação com o banco?**

Normalmente não, mas sim através do cliente.

**E acha que os contratos das instituições financeiras são tipificados?**

Os contratos não me parecem tipificados. Acredito que exista um contrato-tipo, mas nem todos os bancos depois consubstanciam esses contratos exatamente no mesmo formato. Já nem falo nas condições particulares porque a questão é se é claro ou não em termos de responsabilidades. Diria que talvez sejam tipificados, mas não o suficiente.

**4. Estas instituições referem que as cláusulas que permitem o direito de regresso são pouco utilizadas, bem como, que estudaram o cliente, devedor, o negócio e que se trata de um contrato continuado que protege o aderente, e que, portanto, o risco assumido devia ter relevância contabilística e que os créditos pudessem ser retirados do balanço. Acrescentam que devia existir uma maior compreensão prática do dia-a-dia empresarial nestes casos (notas de crédito, por exemplo). Concorda?**

As notas de crédito obviamente entram no processo mensal de ajustamento daquilo que é a conta corrente com o *factoring* e têm que ser tidas em conta. Contudo, uma empresa quando escolhe o *factoring* tem em conta os benefícios financeiros, a questão contabilística passa para segundo plano, que depois é questionada pelos clientes aos auditores, de como devem enquadrar o contrato, se os auditores acham que tem recurso ou não. Penso que seja algo discutido com auditores. Se tiverem uma forte tentação em tirar do balanço para melhorar rácios em contratos que até são com recurso, classificam como se fosse sem, abatendo o passivo ao ativo, logo as empresas que têm este objetivo devem validar com os auditores. Além disto, a perspetiva legal deve ir de encontro com a contabilística, de quem efetivamente tem a responsabilidade do ponto vista contratual.

**5. Perante uma situação desta natureza, qual a resolução adotada entre vós, instituições financeiras e/ou empresas aderentes?**

Se não se conseguir concluir por falta de informação, porque o contrato não é claro, porque se pediram explicações que não foram obtidas, os auditores podem concluir com uma reserva por limitação de âmbito, pois não foi possível concluir se tinha ou não recurso e se deve haver um ajustamento aos ativos e passivos. Se a conclusão é muito clara e leva a querer que o que está registado nas contas não está correto, então é criada

uma reserva por desacordo dizendo que não se concorda com a contabilização e que os ativos e passivos estão sub ou sob avaliados em x valor se os bens forem materiais, claro.

**Mas isto é optativo?**

Sim, do ponto de vista de auditoria há sempre essa abertura, portanto, há uma dúvida, é comunicada à empresa e esta ou já sabe ou tenta esclarecer junto de advogados ou do departamento jurídico qual a imputação ou ainda algumas vezes junto do banco, e depois a informação há de ser circulada para nós. Há sempre lugar a ajustamento.

**6. As instituições financeiras referem que o pretendido seria que, efetivamente, a contabilização decorresse de forma natural do que é o produto e que o risco assumido pelas mesmas estivesse espelhado. Qual seria a sua sugestão para eliminar esta problemática?**

A solução seria tipificar e seria tão simples como dizer que em caso de incobabilidade o banco assume ou não a responsabilidade através de uma cláusula-tipo clara. Ou seja, passaria pela uniformização por parte dos bancos. Já há um contrato-tipo que parte da validação legal base e depois vai se montando de acordo com as condições do cliente, portanto tipificar igual para todos não seria fácil.

**7. Considera que alguma vez poderia haver uma uniformização de contratos-tipo ou de regras para estes casos em específico? (assumindo que seria benéfico)**

As cláusulas podiam ser mais claras e uniformes, mas não acredito que vá existir uma grande alteração em relação ao que temos hoje, mas seria desejável que acontecesse. O *factoring* é complexo e um contrato até pode ser aparentemente sem recurso ao nível do clausulado e faz-se o abatimento do passivo no ativo, mas existe outra garantia dada pela empresa ao banco sob esses créditos, então, talvez possam ter recurso e não ser desreconhecidos. Às vezes podem existir nuances na questão de abater ou não que deriva exclusivamente do contrato, podem existir outras condições que levem a concluir que algo que parece sem recurso pode ter recurso.