



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Fernando Ramon Nolasco Sampaio

**A IMPORTÂNCIA DO FACTORING E DO CONFIRMING NUM
CONTEXTO DE CRISE ECONÓMICA**

Relatório de Estágio realizado no âmbito do Mestrado em Gestão, orientado pela Professora Doutora Fátima Teresa Castelo Assunção Sol Murta e apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

Outubro de 2020



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Fernando Ramon Nolasco Sampaio

A importância do *Factoring* e do *Confirming* num contexto de crise económica

Relatório de Estágio de Mestrado em Gestão, apresentado à Faculdade de
Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de Mestre

Orientador: Prof. Doutora Fátima Sol

Entidade de Acolhimento: Banco Santander Totta S.A.

Departamento: Direção Comercial de Empresas em Coimbra

Supervisor Profissional: Doutor Rui Ferreira

Coimbra, 2020

Agradecimentos

A elaboração deste Relatório de Estágio exigiu a melhor versão de mim mesmo em vários âmbitos e constituiu um enorme desafio que não teria sido ultrapassado sem a colaboração e apoio de uma série de pessoas e entidades, a quem devo o mais sincero dos agradecimentos.

Em primeiro lugar, à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, instituição que me formou não só academicamente, mas também a nível pessoal. Ao promover o contacto com vários professores e colegas, proporcionou um sem número de experiências, aprendizagens e recordações que permanecerão para sempre comigo.

De seguida, à professora Fátima Sol, que na qualidade de orientadora de estágio foi incansável no apoio ao longo destes meses tão incertos e das várias fases deste percurso, partilhando sempre os seus importantes conselhos e transmitindo valiosos conhecimentos, tanto pessoalmente como à distância.

Ao Banco Santander, na pessoa do Dr. Rui Ferreira como chefe do departamento e supervisor do meu estágio, mas também a toda a equipa da DCE de Coimbra, pela forma excepcional como me receberam e integraram, e apesar da curta estadia, por alguns ensinamentos que me fizeram enriquecer.

À família e amigos, que me suportam nos bons e nos maus momentos, e que constituíram um apoio importante neste meu primeiro real – ainda que breve - contacto com o mundo do trabalho.

Para finalizar, como não podia deixar de ser, à Mariana, companheira de todas as horas que com a sua paciência e dedicação me ajudou a manter sempre motivado e a dar o melhor de mim tanto no estágio como na edificação deste relatório.

Resumo

O presente relatório foi elaborado na sequência do estágio curricular efetuado na Direção Comercial de Empresas (DCE) do Banco Santander em Coimbra, realizado nos primeiros meses de 2020 no âmbito do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Serve como plataforma de partilha da minha experiência enquanto estagiário na instituição de acolhimento, oferecendo um enquadramento histórico e organizacional do banco, identificando o funcionamento do departamento em que fui inserido e descrevendo as tarefas que executei nesse período. Explicita ainda a interligação existente entre o estágio e a minha formação académica, nomeadamente as competências desenvolvidas ao longo do mestrado.

O relatório inclui primeiramente uma contextualização do *factoring* e do *confirming* enquanto fontes de financiamento de curto prazo, e um trabalho de revisão literária que permite caracterizar cada um destes instrumentos financeiros. Em seguida, o relatório apresenta uma investigação que foi conduzida com o principal objetivo de efetuar uma abordagem aos serviços de *factoring* e *confirming* oferecidos pelas instituições bancárias, analisando a sua evolução durante as últimas décadas, e averiguando os efeitos que os mesmos podem ter na economia e na vida das pequenas e médias empresas (PME), em especial nos contextos de crise económica. O estudo finaliza com algumas conclusões que realçam a importância do *confirming* e do *factoring* nos períodos de recessão, e antevem um papel crucial das duas fontes de financiamento na superação de crises futuras.

Palavras-Chave: *factoring*, *confirming*, financiamento, PME, crise.

Abstract

The present report was written with regard in the internship held on the commercial department for enterprises from Santander Bank in Coimbra, carried out in the first months of 2020 within scope of the master's in management from the Economics Faculty in the University of Coimbra. It will be used as a platform to share my experience as an intern on the host institution, offering an historical and organizational framework of the bank, identifying the function of the department where I was launched, and describing the tasks I executed during that period. It also features the connection between the internship and my academic formation, in particular the skills developed during the master.

Firstly, the report includes a contextualization of factoring and confirming as short-term financing sources, and a literature review work that enables the characterization of each one of these financial instruments. Afterwards, the report presents an investigation that was carried out with the main goal of making an approach to both factoring and reverse factoring as services offered by banking institutions, analyzing its evolution during the last decades and exploring the effects they can produce over the economy and the lives of small and medium enterprises (SME), especially during periods of economic crisis. This study ends with some conclusions that highlight the importance of confirming and factoring during recession periods and foresee a crucial role from both financing sources in overcoming future crisis.

Keywords: *factoring, confirming*, financing, SME, crisis.

Índice

Introdução.....	1
1. Apresentação da Entidade de Acolhimento.....	3
1.1 História do Banco Santander.....	3
1.2 O Banco Santander em Portugal.....	4
1.3 A Direção Comercial de Empresas Coimbra.....	6
2. O estágio na DCE Coimbra.....	7
2.1 Tarefas desempenhadas na DCE.....	7
2.2 Tarefas a destacar - <i>Factoring</i> e <i>Confirming</i>	11
3. Fontes de financiamento.....	12
3.1 Financiamento de Curto Prazo.....	13
3.2 Financiamento de Médio e Longo Prazo.....	18
4. <i>Factoring</i>	21
4.1 Modalidades de <i>Factoring</i>	22
4.2 Vantagens e desvantagens do <i>Factoring</i>	23
5. <i>Confirming</i>	24
5.1 Modalidades de <i>Confirming</i>	25
5.2 Vantagens e Desvantagens do <i>Confirming</i>	25
5.3 <i>Confirming</i> vs <i>Factoring</i>	27
6. O papel do <i>Factoring</i> e do <i>Confirming</i> em contexto de crise económica.....	28
6.1 A evolução do <i>Factoring</i> e do <i>Confirming</i> entre os séculos XX e XXI.....	28
6.2 Importância do <i>Factoring</i> e do <i>Confirming</i> na crise de 2008 e na crise da dívida pública europeia.....	30
7. Análise Crítica.....	40
8. Conclusão.....	41
Bibliografia.....	43
Páginas Web.....	47
ANEXOS.....	49

Índice de Figuras e Tabelas

Figura 1 – Contribuição para o lucro do Grupo Santander, por país.....	4
Figura 2 – Número de clientes do Santander em Portugal, em 2019 [variação face a 2018]	5
Figura 3 – Número de balcões Santander no território português em 2019.....	5
Figura 4 – Fases de uma operação de <i>Factoring</i>	21
Figura 5 – Vantagens da <i>Supply Chain Finance</i> (SCF)	26
Figura 6 – Evolução do setor do <i>factoring</i> em Portugal (1995-2004).....	29
Figura 7 – % de utilização das fontes de financiamento nos últimos 6 meses (2009) ...	31
Figura 8 – % de utilização das fontes de financiamento nos últimos 6 meses (2011) ...	31
Figura 9 – Volume total de negócios de <i>factoring</i> na UE28 (2007-2011)	32
Figura 10 – Crescimento anual do PIB da UE, em % (2007-2012)	32
Figura 11 – Crescimento anual do PIB, em % (2007-2013)	34
Figura 12 – Volume total das operações de <i>factoring</i> no Reino Unido (2007-2015)	35
Figura 13 – Volume total das operações de <i>factoring</i> no Chipre (2007-2015).....	36
Figura 14 – Volume total das operações de <i>factoring</i> na Grécia (2007-2013).....	36
Figura 15 – Volume total das operações de <i>factoring</i> em Portugal (2007-2014).....	37
Figura 16 – Volume total das operações de <i>confirming</i> em Portugal (2007-2013).....	38

Abreviaturas Principais

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

ASFAC – Associação de Instituições de Crédito Especializado

BCE – Banco Central Europeu

BES – Banco Espírito Santo

BPI – Banco Português de Investimento

CGD – Caixa Geral de Depósitos

CMVM – Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

DCE – Direção Comercial de Empresas

DRE – Diário da República Eletrónico

EUA – Estados Unidos da América

EUF – *EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry*

FATCA – *Foreign Account Tax Compliance Act*

FCI - *Factors Chain International*

FIN – Ficha de Informação Normalizada

FMI – Fundo Monetário Internacional

IMD - *Institute for Management Development*

IRS – *Internal Revenue Service*

OPA – Oferta Pública de Aquisição

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

POS – *Point of Sale*

ROC – Revisor Oficial de Contas

SCF – *Supply Chain Management*

TPA – Terminal de Pagamento Automático

UE – União Europeia

Introdução

Incontornavelmente, o ano de 2020 fica marcado pela pandemia que invadiu o mundo e trouxe consigo consequências com impacto na vida de todos os indivíduos e organizações. Começando com as preocupações ligadas à saúde, rapidamente fez sentir os seus efeitos nos demais setores, especialmente após o confinamento. As inúmeras restrições ao decorrer normal da vida em sociedade ditaram um constrangimento muito grande à atividade económica, o que gerou repercussões penalizadoras para quase todas as empresas e afetou liberdades, rendimentos e postos de trabalho.

No meu caso, ditou que a minha passagem como estagiário na Direção Comercial de Empresas (DCE) do Santander em Coimbra fosse bem mais curta do que previa o protocolo. Tendo iniciado funções a 10 de fevereiro, o agravar da pandemia em Portugal ditou a sua suspensão de forma abrupta a 17 de março, que infelizmente se tornou definitiva devido à inexistência de condições de retoma. A suspensão do estágio na DCE ocorreu numa fase bastante prematura, pelo que naturalmente ainda me encontrava em período de adaptação e sem estar encarregue de tarefas com maior grau de responsabilidade. A expectativa era que, com o decorrer do tempo, começasse a integrar operações mais desafiantes e com maior preponderância na atividade da unidade orgânica, de que são exemplo o *factoring* e o *confirming*. Independentemente da frustração que sinto pela oportunidade perdida em termos de obtenção de experiência e conhecimento que significou o cancelamento do estágio, não deixo de valorizar as poucas semanas passadas no banco, que por si só conseguiram ser bastante enriquecedoras e gratificantes.

Apesar de ter provocado danos muito nefastos, o Covid-19 não trouxe apenas dificuldades e obstáculos. Ao colocar a vida em perspetiva de uma forma diferente, a pandemia abre portas a novos desafios que à primeira vista podiam não ser tão facilmente identificáveis. Como tem acontecido ao longo da história, as crises vão surgindo de forma cíclica e são quase sempre seguidas de períodos de recuperação, crescimento e prosperidade. Assim, é imperativo encontrar formas de enfrentar e sobreviver à crise que se aproxima, sempre com o pensamento de que esta pode trazer oportunidades únicas de sucesso a longo prazo.

No que a este relatório diz respeito, tendo a pandemia ditado o fim bastante antecipado do estágio, ainda com pouco contacto com as principais operações do banco, obrigou-me a repensar o tema e a forma como iria abordar o *factoring* e o *confirming*, as áreas que me tinham despertado maior interesse. Deste modo, investiguei o papel dos dois produtos bancários durante a sua história e em especial na crise de 2008, percebendo que ambos poderiam ter grande importância num contexto de crise económica, selecionando esse assunto como tema principal do relatório.

A redação do relatório começa com a apresentação da entidade de acolhimento – o Banco Santander – onde iniciei o meu estágio curricular conducente à obtenção do grau de mestre. Na secção 2, descrevo de forma breve a história da instituição bancária, a sua atividade em Portugal e o enquadramento da DCE na estrutura organizacional do banco. Logo de seguida,

forneço pormenores acerca do estágio na DCE Coimbra, desde as plataformas mais utilizadas à descrição das tarefas que desempenhei durante o período de estadia.

O capítulo 3 marca a transição para a abordagem mais teórica ao tema do relatório propriamente dito, com a contextualização do *factoring* e do *confirming* enquanto fontes de financiamento. São destacados os principais mecanismos de financiamento concedidos pelas instituições bancárias, realizando um contraponto entre os instrumentos de curto prazo e os de médio e longo prazo. Quanto ao *factoring* e ao *confirming*, dada a sua importância no âmbito do relatório, são analisados de forma minuciosa nos capítulos 4 e 5, respetivamente. Em cada uma das secções é feita a descrição da operação e da sua história, bem como a apresentação dos respetivos intervenientes e das situações em que é utilizada mais frequentemente. São ainda explicitadas as diferentes modalidades que as duas fontes de financiamento podem assumir, tal como as vantagens e desvantagens de cada uma delas. Para encerrar o tópico, é apresentada uma comparação final entre o *confirming* e o *factoring*.

O capítulo 6 inicia-se com uma antevisão ao papel do *factoring* e do *confirming* num contexto de crise económica. É nesta secção que está a génese do relatório e da minha investigação, na tentativa de comprovar a importância de ambos os instrumentos durante os períodos de crise. Esta análise é baseada em dados estatísticos fornecidos pelas principais organizações internacionais de *factoring* e *confirming*, de forma a identificar a existência de um padrão na evolução conjunta destas operações e das condições económicas de cada país.

Por último, o relatório apresenta uma análise crítica ao estágio curricular, à sua articulação com o mestrado e à importância que este pode assumir na formação académica; mas também com uma análise introspectiva deste mesmo estudo. O relatório finaliza com uma secção dedicada às conclusões a retirar da investigação realizada e à importância que estas podem ter num futuro muito próximo, com o surgimento de uma nova crise económica provocada pela pandemia mundial.

I. Apresentação da Entidade de Acolhimento

O primeiro subcapítulo do presente relatório servirá para apresentar a instituição na qual iniciei o estágio curricular, começando por uma introdução mais ampla à história da organização a nível internacional, passando de seguida para uma contextualização da sua realidade em Portugal e na divisão onde estive sediado, a DCE de Coimbra.

I.1 História do Banco Santander

As origens do banco Santander remontam ao século XIX e à cidade que lhe confere o nome: Santander, situada na província de Cantábria, no norte de Espanha. O desenvolvimento da cidade está intimamente ligado ao comércio e ao seu porto marítimo, nomeadamente na estreita relação com as colónias espanholas e o consequente elevado fluxo de importações e exportações (Aceña, 2007).

O crescimento económico da região foi o impulso para o surgimento do banco, pois gerou uma elevada procura de crédito e de meios de pagamento. Tal aconteceu a 15 de maio de 1857, dia em que a rainha Isabel II assina no palácio real de Madrid o decreto que permite a constituição do banco, iniciando a sua atividade operacional mais tarde no mesmo ano, a 20 de agosto.

Durante as primeiras décadas de existência, o banco Santander configurava-se como um pequeno banco regional, talhado para operações mais simples como a concessão de crédito comercial e o desconto de letras. Ainda que por vezes lento, o seu crescimento foi sempre sustentado e permitiu ultrapassar sem alvoroço períodos de grande instabilidade como as guerras mundiais, a guerra civil espanhola e as várias crises económicas.

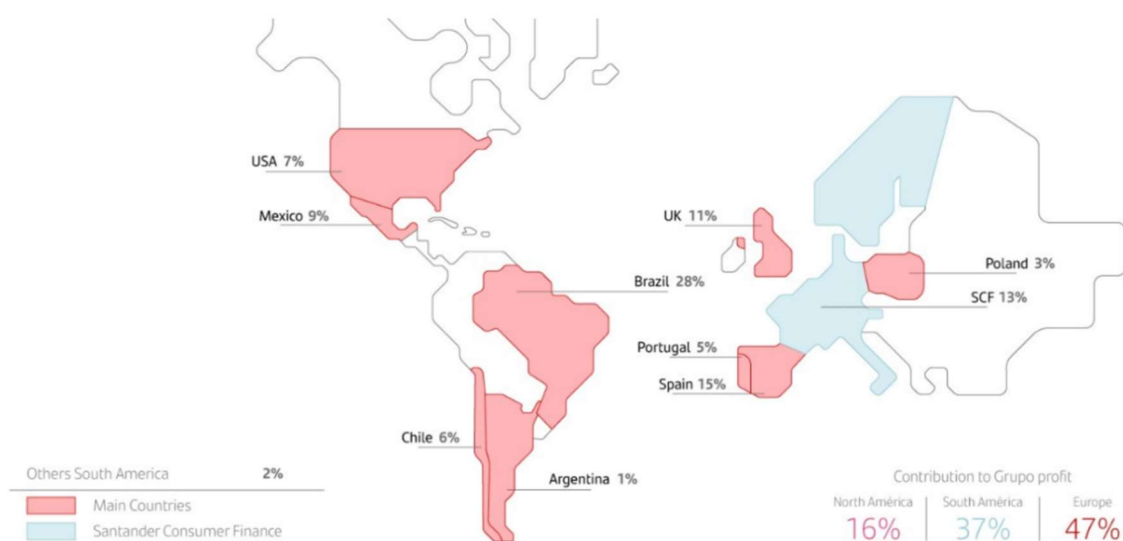
A estabilidade interna foi fundamental para a ascensão do banco, que com a abertura de sucursais em outros pontos do país e a aquisição de outras instituições concorrentes conseguiu afirmar-se e enriquecer a sua quota no mercado financeiro espanhol. Além-fronteiras, a expansão iniciou-se naturalmente pela América Latina, dada a proximidade histórica desde a fundação. Primeiramente em Cuba, – com uma oficina em Havana, a capital – rapidamente o Santander se fez representar na generalidade dos países de influência espanhola: Argentina, Panamá, República Dominicana, Porto Rico, Costa Rica, Guatemala, Equador, Uruguai, Chile, Venezuela, México, Peru e Colômbia. Foi esta a tónica de uma segunda metade do século XX bastante próspera para a instituição, que também no continente europeu alargou a sua presença para o Reino Unido, Alemanha e Portugal.

Às portas do século XXI, consumou-se a fusão histórica entre o Banco Santander e o Banco Central Hispano que criou, à data, a maior entidade financeira em Espanha e “a terceira maior instituição financeira dos países da Zona Euro, a maior em termos de capitalização bolsista e a oitava em ativos” – conforme noticiava o Jornal de Negócios a 15 de janeiro de

1999. A partir daí, seguiram-se duas décadas de consolidação tanto na Europa como em todo o continente americano, que permitiram solidificar a posição do Santander como um dos maiores bancos mundiais.

Atualmente está diretamente presente em 10 países (apresentados na Figura 1) e conta com 196 419 colaboradores, segundo dados apresentados no seu website oficial, tendo apresentado em 2019 lucros na ordem dos 6 515 milhões de euros – valor que, ainda assim, foi 17% inferior ao que havia sido registado no ano anterior, descida em grande parte associada ao “Brexit”.

Figura 1 – Contribuição para o lucro do Grupo Santander, por país



Fonte: Santander Bank: <https://www.santander.com/en/about-us/where-we-are>

1.2 O Banco Santander em Portugal

A chegada do grupo Santander a Portugal dá-se em 1988, com a compra de uma pequena participação no Banco de Comércio e Indústria – participação essa que se viria a tornar maioritária em 1993, através de uma Oferta Pública de Aquisição (OPA) emitida pela instituição. Este foi apenas o primeiro dos vários negócios em território nacional no que toca a aquisições e fusões, com os alargamentos a englobarem o Banco Totta & Açores, o Crédito Predial Português, e já no presente século o Banif e o Banco Popular.

O crescimento e sucesso do grupo no nosso país é assinalável, como de resto tem sido apanágio da instituição em todos os mercados em que se inseriu na sua já larga história, sendo atualmente o maior banco privado a atuar no sistema financeiro português, tanto ao nível dos ativos como de crédito. Assume a designação de Banco Santander Totta, S.A. desde o ano de 2004, apesar de atualmente estar a ser feita uma aposta na uniformização da marca a nível internacional, que em Portugal se traduz num progressivo abandono da marca “Totta” desde 2018.

A dimensão do banco em Portugal é facilmente aferida pela mera observação dos dados estatísticos mais simples, desde os resultados financeiros anuais ao número de clientes e às infraestruturas. Através do Relatório Anual de Contas do exercício de 2019, publicado no passado dia 26 de maio de 2020, a administração apresentou aos *stakeholders* um resultado líquido de 489,5 milhões de euros, o que correspondeu a um crescimento de 4.1% face ao ano anterior. No que diz respeito aos clientes e à rede de distribuição, são mencionados no relatório mais de 1,5 milhões de clientes ativos, com 535 balcões de diversa índole ao seu dispor – conforme os diagramas apresentados na Figura 2 e na Figura 3.

Figura 2 - Número de clientes do Santander em Portugal, em 2019 [variação face a 2018]



Fonte: Relatório Anual de Contas 2019, Banco Santander Totta, S.A.

Figura 3 - Número de balcões Santander no território português em 2019

CLIENTES E REDE DE DISTRIBUIÇÃO



Fonte: Relatório Anual de Contas 2019, Banco Santander Totta, S.A.

1.3 A Direção Comercial de Empresas Coimbra

A atuação do Santander em Portugal, tal como ocorre na generalidade das instituições bancárias, é direcionada para três grandes grupos: os particulares, as empresas/negócios e a vertente institucional. Essa divisão e conseqüente especialização em diferentes tipos de cliente, materializa-se com a variedade de diferentes balcões retratada na Figura 3, cada um com a sua finalidade específica.

No que à estratégia de aproximação do banco ao mundo empresarial diz respeito, o diagrama dá conta da existência de 22 “Centros Empresas”, entre os quais se insere a DCE de Coimbra. A missão de cada DCE passa por efetuar um acompanhamento próximo e personalizado, tentando promover o desenvolvimento do negócio de cada cliente (normalmente empresas com volume de negócios a rondar ou superior aos 4 milhões de euros), com a oferta de soluções adequadas ao contexto específico de cada entidade e ao mercado em que se insere, proporcionando também um apoio bastante flexível à sua gestão financeira.

Situada no coração da cidade, a DCE de Coimbra desempenha um papel importante na componente comercial do Santander em Portugal, dando um enorme contributo pelo seu grande portefólio de clientes espalhados pela zona Centro do país, maioritariamente no distrito de Coimbra, mas também em alguns concelhos de Aveiro, Viseu, Leiria e Santarém.

A estrutura da DCE é encabeçada pelo diretor comercial, Dr. Rui Ferreira, e incorpora cinco gestores comerciais: Dr. Celso Gregório, Dr. Diogo Barcelos, Dra. Estela Cruz, Dra. Helena Veríssimo e Dr. Nuno Ferreira – auxiliados por três assistentes operacionais: Dra. Carla Martins, Dra. Maria Silva e Dr. Sérgio Mateus. Adicionalmente, e embora não diretamente ligado ao trabalho da unidade orgânica, acompanha esta equipa um gestor de empresas em incumprimento, Dr. Arlindo Pimentel.

A atividade de toda a DCE é bastante metódica e organizada, com os clientes totalmente distribuídos pelos vários gestores comerciais, para que todos sejam seguidos e apoiados com proximidade. A missão de cada gestor junto dos clientes é auxiliar a administração das suas contas, respondendo às suas necessidades de financiamento, e em simultâneo promover a contratação de novos produtos financeiros e serviços oferecidos pelo Santander, com destaque para a digitalização e o apoio à internacionalização. Por sua vez, cada membro do trio de assistentes está atribuído a um ou dois gestores comerciais, levando a que também eles lidem constantemente com os mesmos clientes, estreitando as interações entre ambos ao mesmo tempo que se simplificam e melhor se coordenam as tarefas a cumprir. O trabalho dos assistentes é mais complementar e burocrático, recorrendo aos sistemas informáticos internos para executar as variadas operações bancárias.

2. O estágio na DCE Coimbra

O início do estágio ficou marcado pelos primeiros dias de familiarização com as instalações, com a equipa da DCE e com as ferramentas informáticas mais utilizadas no banco: o portal de comunicação interno *IntraTotta*; o terminal financeiro subjacente; e ainda a aplicação “BMC *Remedy Action Request System*” (*Remedy*), que de forma automática efetua a comunicação com os serviços centrais e a gestão de algumas operações a realizar. Com uma crescente integração tecnológica, o objetivo tem sido o de unir o mais possível as várias plataformas, de modo a que a maioria das operações sejam realizadas num só ambiente.

2.1 Tarefas desempenhadas na DCE

As tarefas que me foram sendo atribuídas diariamente eram de auxílio e complemento ao trabalho dos assistentes operacionais, na sua missão de apoio aos gestores comerciais. Excetuando o arquivo da documentação e o assegurar da sua conformidade nos respetivos lotes diários, um denominador comum à execução de quase todas as incumbências era a utilização do *IntraTotta* e do terminal financeiro, nem que fosse apenas em procedimentos intermédios, tais como a consulta de informação de vária índole acerca dos clientes, das suas contas e das diferentes relações mantidas com o banco.

À medida que a minha prática no uso das plataformas do Santander aumentou, cresceram também os níveis de autonomia e de dificuldade inerentes a cada tarefa. Deste modo, comecei a ficar responsável pelos pedidos de circularização de saldos, pela devolução de documentos aos clientes, pelas adesões ao serviço *NetBanco* e aberturas ou alterações de contas *Advance*, pelas renovações de garantias bancárias, pela desativação de TPA/POS, pelas candidaturas a estágios através dos programas de bolsas Santander, pelo encerramento de contas, pela emissão de certificados FATCA e pelas transmissões de títulos e ações. Pontualmente, foram-me ainda delegadas algumas reformas de letras, o envio de faturas, a verificação de assinaturas, o envio de correio interno para outros departamentos do banco e a construção de mapas de tarefas ou de transferências pendentes.

Posto isto, nada melhor do que efetuar uma descrição mais pormenorizada das funções que fui executando com maior regularidade para explicar um pouco o funcionamento da DCE e melhor explicar a minha atividade enquanto estagiário do Santander, aproveitando ainda para introduzir alguns conceitos intimamente ligados com o tema deste relatório.

- **Circularização de Saldos**

Todas as sociedades comerciais são por lei obrigadas a apresentar demonstrações financeiras das suas contas com uma periodicidade, no mínimo, anual. Depois de finalizados, os Relatórios de Contas preparados por cada empresa são necessariamente submetidos a uma auditoria de um Revisor Oficial de Contas (ROC). Ora, na execução da referida auditoria, o ROC necessita de acesso à informação bancária do cliente em questão para conseguir certificar a veracidade das contas prestadas. Nesse sentido, no decorrer dos primeiros meses de cada ano, as empresas requisitam ao banco que envie ao ROC designado os dados bancários referentes ao ano imediatamente anterior.

Enquanto estagiário da DCE, as minhas tarefas após a receção de um pedido de circularização de saldos envolviam a conferência das assinaturas para atestar a validade da requisição, a anexação dos números de conta e cliente associados à entidade em questão, e finalmente o envio da instrução ao centro de apoio a empresas do Santander, que posteriormente procede à partilha da informação com o ROC.

- ***NetBanco Empresas***

Conforme descrito no website do Santander, “o *NetBanco Empresas* é uma ferramenta online de consulta e gestão das contas da empresa, que lhe permite realizar operações bancárias com diferentes níveis de acesso e de autorização”. As grandes vantagens deste serviço digital incluem a facilidade de acesso e a poupança de tempo, com a possibilidade de efetuar operações em qualquer lado, como consultas e transferências, mantendo simultaneamente uma segurança muito forte para proteção do cliente.

Tanto as adesões como as alterações ao serviço *NetBanco Empresas* pressupõem o preenchimento do formulário de proposta de adesão – incorporado como Anexo 1 do presente relatório – com dados referentes ao cliente, às autorizações atribuídas a cada utilizador da plataforma e aos respetivos limites monetários. Como estagiário, a minha tarefa consistia na recolha de toda a informação necessária, tanto através da comunicação via email com o cliente, como pela consulta da sua certidão permanente de registos, disponível no portal ePortugal pertencente à Administração Pública.

- ***Contas Advance***

A Conta Santander *Advance* é exclusivamente destinada a unidades empresariais ou a empresários em nome individual, e proporciona ao usufruidor a gestão automática de tesouraria, com a transferência de excedentes para contas de investimento; a disponibilização de fundos, em caso de necessidade, e de outras soluções de crédito adequadas ao negócio; a oferta de produtos como cartões de crédito e débito ou cheques; e ainda a isenção de certas comissões de manutenção de conta, de transferências ou débitos diretos.

No que diz respeito a este produto, a minha tarefa envolvia a recolha da documentação requerida para abertura deste tipo de conta, que inclui a identificação de beneficiários efetivos e detentores de capital, as condições particulares e especiais, a Ficha de Informação Normalizada (FIN), o formulário de informação do depositante e a isenção de comissões de campanhas de clientes negócio. No caso das alterações de outro tipo de contas para o formato *Advance*, realizava o processo através do *Remedy*, anexando a referida documentação já devidamente preenchida e o número da conta a converter, sendo depois os serviços centrais do banco a proceder à transformação.

- **Garantias bancárias**

As garantias bancárias consistem em contratos celebrados entre as instituições de crédito e os seus clientes, através dos quais as ditas instituições assumem a responsabilidade – em caso de incumprimento – sobre compromissos dos clientes junto de outras entidades. Adicionalmente, é importante distinguir as garantias financeiras – que assumem um carácter monetário, destinadas por exemplo a pagamentos ou dívidas – das garantias técnicas/económicas, que envolvem projetos e concursos, ou então a substituição de obrigações, depósitos e pagamentos anteriores.

As garantias são um dos serviços prestados em maior volume pela DCE, sendo bastante atraentes pelas comissões que permitem cobrar. Na contratualização destas propostas, das quais se incorpora um dos formulários como exemplo no Anexo 2, são acordados com o cliente os limites em termos de teto monetário e de validade temporal. Assim, para realizar a renovação de uma garantia bancária em vias de expiração – tarefa que executei diversas vezes – necessitava de consultar o mapa de posições do cliente através do terminal financeiro, onde consta informação sobre os limites em vigor, de forma a averiguar se ainda seria possível prorrogar a proposta existente. Em caso afirmativo, a ação era realizada com recurso ao *Remedy*, evitando a celebração de um novo contrato.

- **Terminal de Pagamento Automático (*Points Of Sale*)**

Os POS, em português conhecidos como “Pontos de Venda”, englobam tecnologias de vários tipos que compõem o processo de uma qualquer transação comercial, podendo também integrar sistemas contabilísticos, de inventário/armazenamento e até bases de dados de clientes e fornecedores. As componentes destes sistemas com as quais o cliente tem contacto direto são, entre outros, os leitores de códigos de barras, as balanças, as caixas registadoras e os terminais de pagamento, nomeadamente os TPA.

Os TPA são, no fundo, tipos de POS que viabilizam transferências bancárias imediatas através da utilização de cartões de crédito ou débito, obviamente intermediadas pelo respetivo banco. No caso do Santander, o TPA/POS é descrito no seu website como “um serviço que permite a aceitação de pagamentos com cartão nas lojas tradicionais e online”,

sendo que o banco oferece “instalação imediata e assistência gratuita” do terminal que pode ser móvel ou fixo e que também permite pagamentos efetuados por cartões internacionais. Os retornos do banco neste serviço em particular advêm das mensalidades e das taxas fixas por operação cobradas aos clientes com TPA/POS instalados.

Os pedidos de POS podem ser feitos de forma online através do NetBanco, mas no caso da desativação dos equipamentos o pedido é feito junto da DCE com o preenchimento de um formulário [ver Anexo 3]. A minha principal tarefa quanto a este produto era a conferência e complemento da informação presente no formulário, que posteriormente enviava através da plataforma *Remedy* para os serviços centrais do banco, sendo eles a tratar do despacho do pedido.

- **Bolsas de Estágio Santander Universidades**

O Regulamento das Bolsas de Estágio, disponível no site do banco, descreve a forma como “O Banco Santander Totta, em parceria com as Instituições de Ensino Superior, criou um programa para atribuição de bolsas de estágio, através do qual os alunos finalistas podem usufruir de uma bolsas de 3 meses para estagiarem numa empresa.”

O projeto é acessível a qualquer empresa, mesmo àquelas que não são clientes do Santander, e faz parte de uma estratégia que pretende proporcionar mais um serviço aos clientes, uma vez que a remuneração dos estagiários é assumida pelo banco; apostar na formação de novos talentos, respeitando a missão e valores da instituição; e atrair novos clientes, sejam eles empresas ou jovens participantes no programa. Segundo o Relatório e Contas de 2019, “foram atribuídos, ao longo do ano em análise, 209 estágios em ambiente empresarial, fazendo deste programa uma verdadeira plataforma de acesso ao mercado de trabalho para os alunos finalistas de cursos universitários, tendo mais de 35% dos jovens envolvidos no programa mantido a ligação à empresa onde desenvolveram o seu estágio, o que reflete a sua adequação às necessidades de capacitação das empresas”.

Neste âmbito, a minha tarefa passava por apoiar o cliente na sua candidatura ao programa de bolseiros, preenchendo o formulário que inclui informações relativas à organização candidata e ao estágio oferecido, nomeadamente o seu regulamento, plano e dados contratuais.

- **Certificados FATCA**

A *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA) é uma lei que vigora nos EUA desde 2010, e que induz as instituições financeiras internacionais a reportar os rendimentos de clientes que sejam residentes nos EUA ao próprio governo norte-americano, com o intuito de combater a evasão fiscal (Dharmapala, 2016).

Em Portugal, foi assinado um acordo que “reforça o cumprimento fiscal e a implementação do FATCA”, publicado na Resolução da Assembleia da República n.º 183/2016. Para a comunicação das informações é utilizado o formulário W-8BEN-E, disponível no portal online do *Internal Revenue Service* (IRS), que pertence ao do departamento do tesouro americano. Na ótica da DCE, a tarefa implica o preenchimento do tal formulário e a compilação da informação necessária para o despacho do processo através do portal interno do banco.

2.2 Tarefas a destacar - *Factoring* e *Confirming*

As principais áreas de atuação de cada DCE junto das empresas são, para além das soluções não financeiras oferecidas, o financiamento e a gestão de tesouraria. O *factoring* e o *confirming* acabam por ser o conjugar de ambas, pois para além de proporcionarem às empresas uma gestão ativa da sua tesouraria, acabam por constituir uma forma de financiamento, principalmente ao propiciarem o aumento de liquidez, mas também ao contribuírem para a redução dos custos e da carga administrativa. Sendo ferramentas muito vantajosas e úteis à gerência de cada negócio, estes dois produtos possuem elevados níveis de procura por parte dos clientes, tornando-se, portanto, bastante preponderantes no exercício das DCE.

O *factoring* era um fenómeno com o qual já estava familiarizado há bastante tempo, tendo sido abordado ao longo do meu percurso académico. Apesar de estarem bastante interligados, o mesmo não sucedeu com o *confirming*, que como tal era totalmente desconhecido para mim até ao ingresso no Santander. Tal facto, conjugado com a observação de diversas atividades ligadas a estes serviços, fez despertar de forma imediata uma grande curiosidade acerca do tema. Igualmente interessante é o facto de o Banco Santander ter sido um dos pioneiros na criação do *confirming*, tendo desenvolvido o produto desde o início dos anos 90, e possuindo inclusive a marca *Confirming*® registada em Espanha. Além disto, e mesmo não sendo de uma forma tão direta, outras pequenas tarefas que fui realizando estavam relacionadas com os mesmos tópicos, nomeadamente o envio de faturas de *confirming* detalhadas ao cliente, que implicam a utilização do terminal financeiro para aceder aos pormenores da conta *confirming* do cliente e às respetivas faturas e números de liquidação; e também as devoluções de documentação aos clientes, no caso de se tratarem de contratos de *factoring* ou *confirming*. Todos estes pequenos detalhes foram despertando muito o meu interesse praticamente desde que ingressei no estágio, revelando-se decisivos para a escolha do âmbito deste relatório, que no próximo capítulo versará de forma mais específica e aprofundada sobre este tema.

3. Fontes de financiamento

O sucesso de um negócio, seja ele de qualquer esfera, está sempre dependente da qualidade das decisões tomadas por quem comanda os seus destinos. Em termos empresariais, o desenvolvimento de qualquer atividade pressupõe uma decisão de investimento na busca de retornos, que só é possível através da captação de recursos – implicando uma decisão de financiamento. Segundo Brealey, Myers, e Marcus (2011), na maioria dos casos estas decisões são realizadas de forma independente, uma vez que o investimento tende a ser alicerçado numa visão de longo prazo, enquanto o financiamento pode ver a estrutura do seu capital ser alterada com grande facilidade, em parte devido à existência de inúmeros produtos e estratégias diferentes a adotar.

No que ao tema deste relatório concerne, vimos no subtópico anterior que o *factoring* e o *confirming* vão além de simples mecanismos de gestão de tesouraria oferecidos pelas instituições bancárias, representando efetivas fontes de financiamento para as empresas. Assim sendo, é imperativo abordar o panorama geral das diferentes fontes de financiamento e as suas especificidades mais do que analisar decisões de investimento, para de seguida abordar de forma particular os dois produtos.

O financiamento de uma organização pode ser descrito como “o conjunto de decisões que têm em vista a obtenção dos capitais necessários ao crescimento e gestão da empresa” (Lisboa, Coelho, Coelho, & Almeida, 2011).

Tendo em conta as necessidades específicas de cada negócio, os seus decisores optam pela forma mais adequada de financiarem a sua atividade. Uma das primeiras escolhas a efetuar prende-se com a natureza da fonte financiadora, que pode ser interna ou externa. Para conseguir financiamento interno, como descreveram Lisboa, Coelho, Coelho, e Almeida (2011), é preciso que a empresa tenha capacidade de reter ela própria os resultados líquidos por si gerados, assim como a dotação anual para depreciações e amortizações. No caso desse autofinanciamento não ser possível, a entidade vê-se forçada a recorrer ao financiamento externo, que por sua vez pode ser proveniente tanto de capitais próprios como de capitais alheios. Esta lógica está já alinhada com a teoria da *pecking-order*, explicada por Myers (1984) como a hierarquização das preferências das empresas quanto à fonte de financiamento a utilizar, revelando uma clara primazia pelo autofinanciamento. Quando tal é inviável, e a organização necessita mesmo de financiamento externo, a primeira opção recai maioritariamente sobre capitais alheios – apesar destes constituírem endividamento para a empresa – e só em último caso se decidem pela captação de capitais próprios, que implica cedência de ativos (ações da instituição, por exemplo).

A etapa que se segue para os líderes da organização é a deliberação quanto ao período do financiamento, definindo os prazos a serem contratualizados. A literatura diverge na categorização de tais prazos, com alguns autores a introduzirem três níveis – curto, médio e longo prazo -, e outros a distinguírem apenas o curto e o longo prazo. Ainda assim, existe um ponto comum entre todos eles, que é a definição do financiamento de curto prazo como

aquele correspondente a períodos iguais ou inferiores a um ano. Investigadores como Gbenyo e Kpodar (2010) consideram que os créditos com vencimento superior a um ano constituem financiamento de longo prazo, e que estes terão impacto acrescido no crescimento económico. No seu estudo, Tasić e Valev (2009) apresentam conclusões semelhantes quanto à importância do financiamento a longo prazo, que é decisivo para aumentos de produtividade e para o crescimento económico, estando presente numa maior escala em países com superior índice de desenvolvimento, sendo que economias mais frágeis tendem a possuir uma estrutura de capital assente no curto prazo. No entanto, estes autores fazem uma distinção diferente, classificando como financiamento de médio prazo os contratos com maturidade entre um e cinco anos, descrevendo como longo prazo apenas os períodos superiores a cinco anos.

Posto isto, tendo já introduzido algumas das características gerais das fontes de financiamento, cabe agora particularizar algumas delas. Iniciando pelo curto prazo, onde se inserem o *factoring* e o *confirming*, mas chegando também ao detalhe acerca de algumas operações de médio e longo prazo.

3.1 Financiamento de Curto Prazo

“As fontes de financiamento a curto prazo destinam-se a apoiar as operações de tesouraria das empresas: aquisição e armazenagem de mercadorias e as necessidades de fundo de manei” (Rocha, 2008). O *factoring* e o *confirming*, enquanto fontes de financiamento cuja primeira missão é auxiliar a gestão de tesouraria das empresas, enquadram-se obviamente nesta categoria e serão abordados de forma mais pormenorizada numa secção independente. Outros exemplos da mesma índole são os adiantamentos de clientes; o crédito de fornecedores; os incentivos estatais ou comunitários; o papel comercial; e também os variados tipos de crédito bancário, que incluem os empréstimos propriamente ditos, as garantias bancárias, a conta corrente caucionada, o descoberto bancário (*Overdraft*), as letras, as livranças e o *hot money*.

São inúmeras as diferentes formas ao dispor dos decisores económicos na procura por financiamento a curto prazo, mas não há dúvida que o grande destaque recai sobre o crédito bancário, especialmente no caso das Pequenas e Médias Empresas (PME), que tanto em Portugal como um pouco por toda a parte, representam a gigantesca maioria das empresas existentes na economia. Além disso, este relatório foi construído precisamente a partir do prisma de uma instituição bancária, pelo que abordaremos em maior detalhe o crédito oferecido pelas mesmas.

- **Empréstimo bancário**

Uma das formas mais comuns de obtenção de crédito é através do empréstimo bancário, através do qual a empresa negocia a concessão de um montante de capital, que terá de ser reembolsado no fim do prazo contratualizado (Lisboa, Coelho, Coelho, & Almeida, 2011).

Ehrhardt e Brigham (2011) começam desde logo por distinguir empréstimos sem e com garantia: os primeiros envolvem apenas uma taxa de juro sobre o montante emprestado, definida à priori da assinatura de contrato, e que constitui o retorno das instituições bancárias; os segundos, como o próprio nome indica, surgem da necessidade dos bancos em ter maior segurança quanto ao reembolso do montante emprestado, exigindo para tal garantias reais, na forma de bens e ativos da empresa, ou então pessoais, na responsabilização de um fiador ou avalista. Ainda que sejam tradicionalmente as mais adotadas, estas são apenas as modalidades mais simples de empréstimos bancários, estando atualmente em crescendo novas modalidades que urge destacar:

- **Empréstimos em conta corrente**

Na abertura de uma conta corrente, os bancos facultam às empresas uma linha de crédito que fica ao seu dispor de forma permanente durante a vigência do contrato, normalmente com prazos trimestrais e semestrais passíveis de renovação. Durante esse período, os juros são calculados diariamente de forma proporcional ao capital utilizado e debitados da conta do cliente à posteriori, nas datas contratualizadas. Este tipo de empréstimo configura-se, assim, muito acessível para as empresas, que podem recorrer ao crédito consoante as suas necessidades de tesouraria.

Todavia, nas situações em que as instituições bancárias classificam o crédito com risco mais elevado, têm necessidade de recorrer às garantias, que como vimos podem ser reais ou pessoais e funcionam como forma de os próprios bancos se precaverem. Nestes casos, estamos perante mais uma especificação de empréstimo bancário denominada **conta corrente caucionada**.

- ***Hot Money***

O *Hot Money* é outro caso muito particular de empréstimo bancário, caracterizado normalmente pelos montantes exorbitantes e pelos curtíssimos prazos de reembolso. Martin e Morrison (2008) apontam para a inexistência de uma definição formal, mas descrevem o recente fenómeno associado a um “fluxo de fundos (ou capital) de um país para outro de modo a obter lucros a curto prazo através das diferenças das taxas de juro e da antecipação de oscilações nas mesmas”, alertando para a instabilidade que estas operações podem causar pela rápida movimentação de quantias tão avultadas.

Em Portugal, estes empréstimos de curtíssimo prazo já são praticados pela generalidade das instituições bancárias com o propósito de satisfazer necessidades de tesouraria pontuais, aplicando períodos de cedência a rondar os 30 dias e envolvendo valores na ordem das centenas de milhares de euros, como sucedo no exemplo apresentado pelo Novo Banco no separador do seu *website* dedicado a esta fonte de crédito de muito curto prazo.

- **Garantias bancárias**

Descrevemos anteriormente algumas situações em que os bancos exigem aos seus clientes a apresentação de garantias, e efetuámos também a distinção entre garantias pessoais e reais. Contudo, em determinadas circunstâncias são os próprios clientes a requisitar à instituição de crédito uma garantia – bancária, neste caso – em resultado de uma obrigação perante terceiros.

Formalmente, podemos encontrar no lexionário do Diário da República Eletrónico (DRE) a definição desta fonte de financiamento como “uma garantia (...) prestada por uma instituição de crédito (geralmente um banco) que tem como propósito indemnizar alguém em determinado montante pela verificação de determinado evento (...) em princípio, o incumprimento do contrato base.” Este instrumento pode ser importante para uma empresa a vários níveis de apoio à atividade económica, mas principalmente por permitir alcançar melhores condições de financiamento.

- **Descoberto bancário (*Overdraft*)**

Overdraft é a expressão de língua inglesa utilizada para designar o descoberto bancário, que de acordo com Stango e Zinman (2014) ocorre quando o detentor de uma conta corrente inicia uma transação que levaria o saldo da sua conta abaixo de zero, seja o levantamento de dinheiro numa caixa multibanco, a emissão de um cheque, uma transação com cartão de débito, ou outra equivalente.

O descoberto bancário pode ser autorizado ou não autorizado, conforme tenha ou não sido contratualizada a possibilidade de incorrer em saldos de conta negativos. Na primeira hipótese, é firmado à priori o acordo que estabelece o plafond à disposição do cliente, bem como os juros correspondentes à operação. A partir do momento em que decorre o descoberto, são calculados diariamente os juros e impostos respetivos, posteriormente debitados da conta corrente quando esta for creditada. Nas situações não contratualizadas, o banco pode decidir pagar ou rejeitar a transação a descoberto. Usualmente, as instituições bancárias assumem o pagamento das transações apenas até um certo limite definido internamente (na tentativa de limitar as situações de perda por falência do cliente), que obviamente implicam a cobrança de juros mais elevados como previsto nos contratos de abertura de conta.

As vantagens deste modo de financiamento para as empresas e para qualquer outro tipo de cliente são questionáveis, principalmente devido aos altos custos e risco elevado que lhe estão associados, mas não deixa de se tratar de um mecanismo flexível de obtenção de fundos que pode ser bastante importante em caso de emergência inesperada, tal como é descrito na secção do site da Caixa Geral de Depósitos (CGD) dedicada ao descoberto bancário.

- **Títulos de crédito**

Os títulos de crédito são documentos que atestam a existência de um crédito devido sobre outro agente económico, constituindo uma dívida ou obrigação em favor do seu beneficiário. Os títulos mais comuns são as letras, as livranças e os cheques, podendo todos eles ser negociados e transmitidos entre agentes. Destes, apenas as letras e as livranças representam uma forma de financiamento para as empresas, pelo que serão os únicos a merecer uma análise mais detalhada.

- **Letra (Desconto Comercial)**

As letras são um título de crédito através do qual é reconhecida uma dívida em benefício de um credor, intitulado de sacado, ou em favor de uma terceira parte envolvida, o tomador. A letra responsabiliza um agente devedor, designado por sacador, definindo ainda o montante em dívida e a data de vencimento até à qual a mesma deve ser saldada.

Quando o sacador emite a letra, e pressupondo que esta é aceite pelo sacado, tem a opção de requerer o pagamento diretamente para si, ou pode estipular que a transferência seja feita para outro credor, que assume o papel de tomador. Na maior parte dos casos, o esse papel é assumido pelas instituições bancárias, que antecipam o valor da letra às empresas, recebendo o pagamento do sacado na data contratualizada. Esta operação é designada por desconto comercial, e implica obviamente a cobrança de juros e outros encargos como o prémio de desconto, mas constitui uma ferramenta bastante útil para as empresas pela possibilidade de se financiarem e aumentarem a liquidez das suas reservas.

- **Livrança (Desconto comercial)**

As livranças são títulos muito semelhantes às letras, tanto em termos práticos como jurídicos, pois ambas constituem o reconhecimento de uma dívida. A principal diferença, como explicitam Almeida, Gomes, e Geraldês (2007), é que no caso da livrança é o próprio subscritor que se declara obrigado ao pagamento da dívida a um credor ou tomador, enquanto na letra a ordem de pagamento é gerada pelo sacador - como de resto havia sido descrito no ponto anterior.

O interesse do emissor da livrança na promessa de pagamento prende-se na sua utilização, enquanto título de crédito, como garantia bancária. Através dessa possibilidade, as empresas conseguem obter e/ou melhorar as condições de acesso ao financiamento bancário. A operação é em tudo idêntica ao que acontece com as letras, com os bancos a efetuarem o desconto comercial da livrança e a proporcionarem de forma imediata a liquidez procurada pelas empresas, exigindo os habituais retornos na forma de juros. Uma outra vantagem para os clientes é a possibilidade de reforma da livrança, que consiste na emissão de um novo título, abatendo ou não parte da dívida, o que permite prolongar a sua data de vencimento. Estas características e vantagens são elencadas pelo Millennium BCP no seu website, com uma secção dedicada ao desconto de livranças.

- **Papel Comercial**

Apesar de o papel comercial se configurar como uma alternativa ao crédito bancário, muitas das empresas continuam a estar dependentes dos bancos para emitirem este tipo de títulos e financiar-se por essa via, pelo que não deixa de ser importante de abordar no contexto deste relatório.

Conforme o Artigo 16.º do Decreto-Lei n.º 77/2017, “são papel comercial os valores mobiliários representativos de dívida emitidos por prazo igual ou inferior a 397 dias”. O papel comercial consiste então numa modalidade de financiamento em que a organização recorre à emissão de títulos de curto prazo, os valores mobiliários. Os investidores privados que adquirem estes títulos assumem a dívida da empresa durante o período de vigência do papel, sendo contratualizada a taxa dos juros a receber como contrapartida e a forma como o reembolso do capital será efetuada.

Estes instrumentos de crédito estão sujeitos ao controlo da entidade reguladora, a CMVM, que estabelece os vários requisitos de emissão. No caso de o papel comercial representar um valor inferior a 50 mil euros, a legislação exige a obtenção de uma “garantia que assegure o cumprimento das obrigações de pagamento decorrentes da emissão” ou a existência de um “patrocinador da emissão que detenha em carteira pelo menos 5% da emissão até à maturidade”, sendo que ambas as condições podem ser prestadas por uma instituição de crédito devidamente autorizada. Mesmo assim, o papel comercial possui algumas vantagens face às formas mais tradicionais de financiamento. Como apresenta o Banco Montepio no seu portal dedicado às Emissões de Papel Comercial, as vantagens deste instrumento começam pela isenção fiscal de Imposto do Selo e de retenções na fonte das mais valias geradas e incluem também a maior visibilidade promovida junto do mercado e de potenciais investidores.

3.2 Financiamento de Médio e Longo Prazo

No início deste subcapítulo 3, constatámos a forma como as empresas efetuam as suas escolhas relativamente ao financiamento segundo a teoria da *Pecking-Order*. Diversos estudos – entre os quais o de López-Gracia e Sogorb-Mira (2008) – têm testado esta hipótese, confirmando sempre que existe uma preferência pelo financiamento de curto-prazo associado a menor risco em detrimento do financiamento de médio e longo prazo.

No entanto, pudemos também observar que o crédito de curto-prazo está associado a atos de gestão pontuais e à colmatação de necessidades inesperadas, contrastando com o que sucede com o financiamento de longo-prazo, intimamente ligado a decisões estruturais e de cariz mais decisivo para o futuro das empresas. Fernandes, Marques, e Serrasqueiro (2011) comprovaram isso mesmo no seu estudo às empresas portuguesas, concluindo que “o crescimento da empresa de médio e longo prazo é financiado por intermédio de origens de fundos com a mesma maturidade”. Se esta relação entre financiamentos de prazo alargado e o crescimento num período dilatado foi comprovada sem margem para dúvidas, o mesmo não pode ser dito sobre a relação entre este tipo de financiamento e a rentabilidade da empresa. De facto, Jorge e Armada (2001) conseguem comprovar que existe uma relação negativa entre “rendibilidade” e endividamento, particularmente com o de médio/longo prazo, o que vem confirmar novamente a teoria da *Pecking-Order*.

Este fenómeno é ainda mais acentuado no caso das PME, o que é explicado segundo López-Gracia e Sogorb-Mira (2008) pelas próprias características deste tipo de organização, que não estando habitualmente listadas nos mercados de capitais, tendem a ser mais afetadas pelas assimetrias de informação e a incorrer em maiores custos na procura de financiamento. Adicionalmente, tendo menos poder e importância do que as grandes empresas, são muitas vezes menos interessantes para os credores, ficando como tal mais dependentes de fundos internos e do financiamento de curto prazo. Por um lado, isto demonstra a dificuldade que existe na obtenção de financiamento de a médio e longo prazo, que para muitas empresas nem se traduz num aumento de rentabilidade. Por outro lado, vem provar que – havendo as condições indicadas para o alcançar – este tipo de financiamento pode representar um salto na dimensão de uma organização e assegurar o seu crescimento sustentado.

O financiamento a médio e longo prazo pode ser obtido através de capitais próprios ou do recurso ao endividamento. A primeira alternativa pode ser alcançada através do aumento do capital social da empresa, seja por incorporação de reservas ou por subscrição de novas ações; da realização de prestações suplementares; da concessão de suprimentos (que consistem em empréstimos por parte dos sócios); e do recurso ao capital de risco. A outra alternativa envolve a contração de dívida, podendo substanciar-se na emissão de obrigações, operação mais limitada às grandes empresas; na utilização do *leasing*; e na captação de créditos junto dos bancos. De seguida, aprofundaremos um pouco mais os instrumentos diretamente ligados à ação do setor bancário.

- **Crédito bancário de médio e longo prazo**

Um instrumento de crédito prestado por uma instituição financeira é considerado financiamento de médio/longo prazo se possuir maturidade igual ou superior a um ano. O mais comum é a empresa solicitar ao seu banco um empréstimo, que é concedido com um prazo mínimo de um ano e um prazo máximo definido com base numa análise de risco. As duas partes contratualizam o montante cedido, o prazo e o plano para a sua amortização, a taxa de juro praticada e as garantias bancárias no caso de estas serem exigidas.

- **Linhas especiais de crédito**

Além dos empréstimos gerais que podem ser fornecidos a qualquer tipo de cliente mediante negociação, existem alguns programas de financiamento específicos ao qual só podem concorrer empresas que satisfazem certas condições predefinidas, ou que pretendam efetuar investimentos nos setores ou atividades designadas.

Na maioria das vezes, estas linhas de créditos são financiadas por fundos comunitários provenientes da UE, associados a programas de desenvolvimento de determinadas áreas. Através de concursos junto das instituições bancárias, são selecionadas aquelas que ficam responsáveis pela execução de cada programa. Posteriormente, as empresas elegíveis podem requerer os tais empréstimos de condições particulares junto do banco. O “Portugal 2020”, com linhas de apoio ao investimento para PME, ao turismo e ao mar, o IFRRU, o programa de desenvolvimento rural e até mesmo a linha especial de apoio Covid-19 são alguns exemplos, entre muitos outros, das linhas especializadas.

- **Crédito especializado**

Conforme consta do portal online da ASFAC – a associação que representa este setor de financiamento – o crédito especializado destina-se ao financiamento da aquisição de bens e serviços por parte de empresas ou particulares e só pode ser atribuído pelas instituições de crédito autorizadas pelo Banco de Portugal, lista onde figuram a generalidade das organizações integrantes do setor bancário português, ou instituições financeiras de crédito por elas detidas.

Tradicionalmente, são objeto deste tipo de financiamento o crédito automóvel; o crédito ao consumo, que pode ser fornecido, entre outras possibilidades, através de linhas de crédito, de crédito pessoal ou de crédito consolidado; e o crédito a intermediários (ou pontos de venda), que diz respeito à compra de bens com intuito de revenda. Quanto às modalidades de financiamento especializado, a locação financeira e o *renting* são as mais frequentemente praticadas pelas instituições bancárias, pelo que as analisaremos com mais cuidado.

- **Locação financeira (*Leasing*)**

A locação financeira pode ser definida como um contrato pelo qual um sujeito, que necessita de um determinado bem, contrai um empréstimo que lhe permita adquiri-lo em vez de o comprar diretamente. Para tal, chega a acordo com um intermediário para que este o adquira ou faça produzir no seu lugar, estipulando depois a cedência de uso do tal bem durante um determinado prazo e mediante o pagamento de uma renda. No momento de término do contrato, o sujeito tem a possibilidade de avançar para a compra do bem em questão por um valor estipulado previamente. (Reis, 2002)

Quanto ao *leasing*, trata-se precisamente do financiamento que recorre a um contrato de locação financeira. As modalidades oferecidas com maior frequência são o *leasing* automóvel, o *leasing* imobiliário e o *leasing* mobiliário, que constituem normalmente prazos bastante alargados. Apesar dos custos significativos associados às comissões, rendas e à entrada inicial, o financiamento através de *leasing* estabelece algumas vantagens para as empresas, nomeadamente pelas isenções do imposto de selo e pelos valores dos juros tipicamente inferiores ao de outras variantes de financiamento.

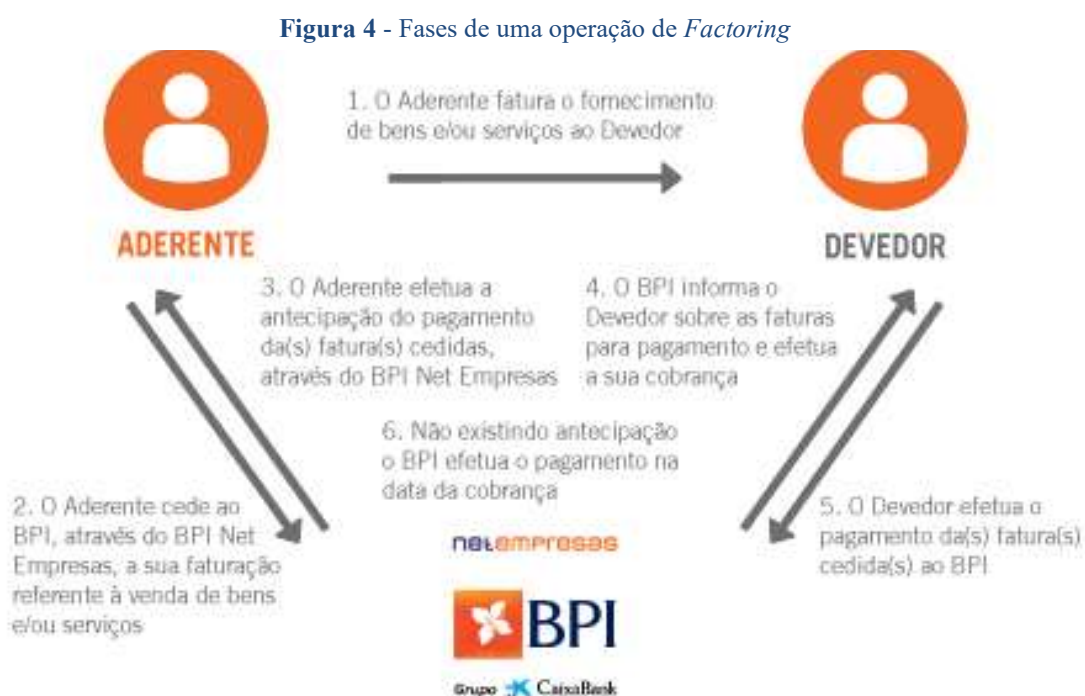
- ***Renting***

O *renting* é um produto similar ao *leasing*, mas diz respeito apenas ao aluguer de veículos automóveis. A principal distinção entre as duas vertentes de financiamento é que o *renting* garante, além da utilização das viaturas por parte das empresas, uma série de serviços extra associados à manutenção e assistência, aos impostos e seguros, e à substituição das viaturas em caso de acidente ou avaria. Os contratos de *renting* são celebrados em função da quilometragem dos automóveis, e conferem ainda vantagens pela não exigência de pagamento de uma entrada inicial, que é assegurada pelas instituições de crédito.

4. Factoring

O *factoring* é uma fonte de financiamento de curto prazo através da qual as empresas cedem com desconto as suas contas a receber a uma terceira parte – o “factor” – normalmente uma instituição bancária. Em contrapartida, as empresas recebem o dinheiro no imediato e transferem a exposição ao risco para o intermediário financeiro. (Boissay, Patel, & Shin, 2020)

A definição que consta do Artigo 2.º do Decreto Lei n.º 171/1995 publicado em Diário da República dá-nos uma perspetiva mais associada aos bancos, para os quais “a atividade de *factoring* ou cessão financeira consiste na aquisição de créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços”. O mesmo decreto estabelece ainda as três partes intervenientes num contrato de *factoring*: o aderente, que é a organização que cedo os créditos ao “factor”; os devedores, que possuem em dívida os créditos ao aderente; e por último o “factor”, também denominado cessionário, que como vimos é o comprador dos créditos cedidos, sendo obrigatoriamente uma entidade acreditada para o efeito pelo Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras. Para compreender mais intuitivamente estas operações, incluímos na Figura 4 o esquema ilustrativo apresentado pelo banco BPI no seu portal online.



Fonte: Banco BPI: <https://www.bancobpi.pt/empresas/tesouraria/factoring>

Como descreve a Associação de *Leasing, Factoring e Renting* (ALF) no seu portal online, pode recorrer ao *factoring* qualquer empresa que efetue vendas a crédito aos seus clientes, independentemente da sua dimensão e de atuar no mercado nacional ou no estrangeiro. Graças ao crescente desenvolvimento tecnológico, que proporciona um maior nível de integração, e à ação mais aproximada das instituições de crédito junto dos clientes, o *factoring* está atualmente acessível a empresas de proporções cada vez mais pequenas.

4.1 Modalidades de *Factoring*

As primeiras práticas similares ao que é hoje o *factoring* remontam à civilização antiga da Babilónia e às suas práticas comerciais, cerca de 1800 anos antes de cristo. Também na Grécia e em Roma, no período da Idade Antiga, as evidências apontam para a existência de intermediários comerciais a desempenhar papéis com bases similares ao que efetua atualmente um “factor”. Bem mais tarde, as atividades de *factoring* começaram a generalizar-se durante o período de colonização com o comércio exportador dos principais países europeus para as suas colónias, nomeadamente do Reino Unido para os EUA. As referências históricas do *factoring* demonstram a forma como “a sua atividade sempre transcendeu fronteiras (...) e que a sua origem é essencialmente internacional” (García, 2016).

Dada a dimensão internacional que o *factoring* tantas vezes assume, importa efetuar a distinção entre *factoring* doméstico – em que tanto o aderente como o devedor e o “factor” se encontram sediados no mesmo território – e *factoring* internacional, no qual pelo menos um dos intervenientes tem localização estrangeira. O *factoring* internacional pode ainda ser classificado como importação, se o devedor for nacional e o aderente estrangeiro; ou como exportação na situação inversa, em que o aderente nacional negocia com o “factor” os créditos provenientes de um devedor de outro país.

A outra grande distinção no âmbito das modalidades de *factoring* é entre os contratos com e sem recurso. O primeiro é definido por García (2016) como o tipo de *factoring* em que o risco da insolvência do devedor recai sobre o cliente aderente, uma vez que a instituição de *factoring* não assume o risco de não pagamento, e apesar de já ter antecipado o crédito ao cliente, reserva o direito de lhe pedir o reembolso do montante em questão. Já o *factoring* sem recurso, é apresentado pela ALF como o caso em que “a empresa aderente beneficia (...) da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos devedores”, o que aumenta a segurança da empresa nas vendas efetuadas a crédito.

Adicionalmente, os contratos de *factoring* podem assumir certas especificidades quanto à sua confidencialidade. No *factoring* sem notificação – com o intuito de não revelar dificuldades de liquidez – não é dada a conhecer aos devedores a cedência dos créditos ao “factor”, continuando estes a pagar as faturas diretamente ao aderente, contrariamente ao que sucede na generalidade dos acordos. O *factoring* encoberto vai ainda mais além na mesma lógica de camuflagem, sendo celebrados dois contratos dissimulados: um primeiro

em que a instituição de *factoring* compra as mercadorias diretamente ao aderente; e um segundo em que o “factor” contrata o aderente para que este faça a entrega do produto ao destinatário inicial, o devedor (Soares, 2010).

4.2 Vantagens e desvantagens do *Factoring*

As principais vantagens do *factoring*, conforme aponta Silva (2009), surgem pelo facto de as instituições de *factoring* proporcionarem aos clientes um conjunto integrado de serviços que inclui “uma componente seguradora de riscos de créditos comerciais e uma componente de serviços de gestão de cobrança”, fazendo deste instrumento muito mais do que uma mera forma de financiamento. A mais óbvia das vantagens decorre da antecipação dos recebimentos, que conforme refere Rocha (2008), permite à empresa garantir a liquidez necessária ao financiamento da sua atividade e a um crescimento económico sustentado, ao mesmo tempo que cobra taxas de juro competitivas face a outras fontes de financiamento. Passando as cobranças aos devedores a ser feitas pelo próprio “factor”, a sua eficácia torna-se maior, diminuindo o montante de créditos incobráveis, e a empresa consegue reduzir custos administrativos e de atrasos nas cobranças. Por último, as instituições providenciam ainda aos aderentes informação objetiva e atempada sobre a faturação em carteira e sobre os seus devedores, que pode ser preciosa na análise da concessão de crédito e da assunção de risco.

No campo das desvantagens, a principal menção de Silva (2009) recai sobre os custos da operação de *factoring*. Aos habituais custos relacionados com taxas de juro, acrescem neste tipo de financiamento várias comissões de diversa índole cobradas pelas instituições, desde comissões de formalização do contrato a comissões de cessão, imobilização e ainda a comissões relativas aos custos administrativos suportados pelo “factor”. Todas estas comissões são contratualizadas previamente e estão normalmente definidas em função do número de faturas e transferências requeridas, bem como dos montantes envolvidos na operação e respetivo risco. Adicionalmente, são ainda apontadas por Rocha (2008) e Silva (2009) outras desvantagens no campo comercial, como a possibilidade de os clientes da empresa colocarem entraves ao pagamento direto a uma instituição de *factoring*; a recusa do “factor” em aceitar faturas provenientes de determinados devedores com alto risco de incumprimento; e ainda os riscos associados ao não cumprimento da organização devedora quanto às suas obrigações, que podem ditar prejuízos para a empresa aderente e até ditar a suspensão do contrato de financiamento.

5. *Confirming*

O *confirming* é uma fonte de financiamento de curto prazo muitas vezes descrita como “*factoring* ao contrário”, como o próprio nome em inglês – “*reverse factoring*” – dá a entender. Conforme descrito por Vousinas (2019), trata-se de um produto de gestão de tesouraria que envolve três intervenientes: uma instituição de crédito; um cliente, muitas vezes descrito como comprador; e os respetivos fornecedores desse cliente. O banco assume o controlo dos pagamentos do cliente aos seus fornecedores, e normalmente promove a antecipação desses créditos, negociando descontos ou comissões associadas ao adiantamento. Posteriormente, o cliente possui um período pré-contratualizado para restituir ao banco o montante total correspondente aos bens adquiridos ao fornecedor.

Como referem Hurtrez e Salvadori (2010), o *confirming* é um instrumento muito recente, tendo surgido no início dos anos 90 juntamente com o conceito de *Supply Chain Finance* (SCF), articulando o financiamento associado às trocas comerciais com a gestão da cadeia de distribuição. Vousinas (2019) define a SCF – cuja tradução significa financiamento da cadeia de distribuição – como a “utilização de instrumentos financeiros, práticas e tecnologias para otimizar a gestão dos fundos de maneio e da liquidez presente nos processos da cadeia de distribuição entre os três parceiros de negócio”. A SCF é composta por uma variedade de instrumentos diferentes, tais como o desconto dinâmico, o financiamento de inventário, o financiamento de ordem de compra, e claro, o *confirming*.

Na prática, depois de estar devidamente contratualizada entre as partes, uma operação de *confirming* pode ser descrita em quatro passos, conforme a informação constante do *site* do Banco BPI:

1. O cliente envia ao banco, através da plataforma eletrónica designada, as ordens de pagamento emitidas pelos seus fornecedores.
2. O banco procede ao envio das ordens de pagamento, informando os fornecedores da possibilidade de efetuar a sua antecipação.

Os primeiros dois pontos são comuns a qualquer procedimento de *confirming*, enquanto que os dois seguintes são alternativas dependentes da negociação entre a instituição bancária e os fornecedores relativamente à possível antecipação de fundos.

3. Os fornecedores podem solicitar a antecipação dos pagamentos, mediante as condições acordadas.
4. Na data de vencimento original das ordens de pagamento, o banco debita a conta do cliente e efetua o pagamento caso este não tenha sido antecipado pelo fornecedor.

5.1 Modalidades de *Confirming*

Apesar de a literatura sobre o tema não distinguir diretamente as modalidades de *confirming*, a verdade é que este instrumento pode assumir diferentes formas consoante as condições contratualizadas com as instituições bancárias para a operação, cada uma com a sua especificidade. O facto de se tratar de um produto recente faz com que ainda se encontre em constante evolução, e que como tal não seja possível por enquanto efetuar uma divisão estanque entre as variantes de *confirming*. Além disso, atualmente as várias instituições bancárias ainda apresentam designações diferentes para o mesmo tipo de produto oferecido, nomeadamente devido à existência de marcas registadas, como é o caso do *Confirming*® em Espanha, que como vimos no final do segundo capítulo pertence ao Banco Santander.

Efetuando uma análise à oferta das principais instituições bancárias portuguesas no ramo do *confirming*, salta de imediato à vista a existência de modalidades em que os custos de antecipação recaem sobre intervenientes diferentes. Na forma mais convencional de *confirming*, nos casos em que os fornecedores aceitam a proposta do banco para antecipar o recebimento das suas faturas, são os próprios a assumir os custos inerentes a esse adiantamento. Por oposição, é praticada outra modalidade em que os custos da operação são suportados pela empresa pagadora, a que é debitado, a prazo, o valor da fatura acrescido da comissão de adiantamento, enquanto o fornecedor recebe o montante previamente combinado no imediato. Uma das designações atribuída a esta variante é a de “self” *confirming*, conforme foi possível identificar com recurso ao preçário do Banco Santander e a outras informações disponíveis no seu portal na internet.

Adicionalmente, existe ainda outro mecanismo de gestão de tesouraria muito similar ao *confirming* convencional, mas em que existe uma conta corrente que lhe é associada, o que permite ao cliente aumentar o prazo de liquidação das faturas ao banco. Também neste caso a denominação do produto varia de banco para banco, mas fica melhor descrita como tesouraria flexível, conforme designa o Banco Santander na secção do seu *site* dedicada a este instrumento.

5.2 Vantagens e Desvantagens do *Confirming*

Antes de analisar ao pormenor as vantagens e desvantagens do *confirming*, é importante não esquecer que este instrumento se integra numa lógica mais abrangente de financiamento, a SCF. Hurtrez e Salvadori (2010) elaboraram para o seu relatório um quadro – incorporado na Figura 5 – que de forma eloquente resume as principais vantagens comuns aos vários instrumentos de SCF, para todos os agentes envolvidos. São escassos os exemplos de operações tão profícuas para todas as partes envolvidas como sucede com a SCF, o que torna a iniciativa destes autores especialmente importante por elencar também os benefícios que

estes mecanismos podem representar para as instituições bancárias, normalmente deixados de parte nas abordagens ao tema.

Das vantagens apresentadas para cada parte envolvida, destacam-se a capacidade conferida aos clientes/compradores de conseguirem melhores condições negociais junto dos seus fornecedores; a concessão de liquidez e financiamento a melhores custos para os fornecedores; e o aumento da lucratividade dos bancos, ao mesmo tempo que lhes permite convergir com a regulação associada aos Acordos de Basileia III, uma vez que as operações tendem a concentrar-se diretamente em clientes de maior dimensão, aos quais estão associados níveis de risco inferiores.

Figura 5 – Vantagens da *Supply Chain Finance* (SCF)

Benefits to buyer	Benefits to supplier	Benefits to bank
<p>Provides basis to negotiate improved commercial terms with suppliers (i.e., lengthening payment terms)</p> <p>Improves vendor relationships by providing access to new and cheaper sources of funding</p> <p>Reduces payment processing costs</p> <p>Enables better cash flow management</p>	<p>Provides accelerated payment option</p> <p>Provides alternate source of liquidity (e.g., off-balance sheet financing such as securitization)</p> <p>Provides potentially better financing cost (depending on credit quality and industry)</p> <p>Provides visibility and facilitates reconciliation of payments with invoices (faster dispute management)</p> <p>Offers more predictable cash flows</p>	<p>Increases profitability thanks to lower capital requirement (especially in light of Basel III)</p> <p>Increases top line by supporting clients' entire supply chain from end-to-end</p> <p>Builds stronger, more collaborative relationships with clients</p> <p>Increases reach and profile of trade and treasury organization</p> <p>Efficiency gains among clients create growth potential, leading to expanded need for banking services</p>

Fonte: Hurtrez, N., & Salvadori, M. (2010)

O *confirming*, sendo um caso particular de SCF, apresenta algumas vantagens específicas para os seus utilizadores. Seifert e Seifert (2011) destacam, em primeiro lugar, três aspetos preponderantes na ótica do banco: o facto de a operação ser centrada num só comprador reduz a necessidade de fazer análises de risco adicionais; a diminuição do risco permite às instituições bancárias reduzir as taxas de juro e o valor das comissões; e a qualidade da informação que este instrumento permite obter ao nível dos compradores e dos fornecedores. O artigo destes autores sobressai também por oferecer informação vinda diretamente dos empresários, com um inquérito desenvolvido em conjunto com a editora Springer e o *Institute for Management Development* (IMD). Esta pesquisa revela sinais positivos tanto para clientes como para fornecedores, que apontam a capacidade de reduzir custos e aumentar poupança decorrente do financiamento por *confirming*. De forma igualmente importante, os inquiridos destacaram as vantagens que consideram mais importantes, com mais de metade deles a realçar a uniformização dos termos de pagamento e o aprimorar das relações entre cliente e fornecedor como os principais benefícios deste instrumento,

atribuindo-lhes inclusive mais relevância do que à própria redução de preços, que foi apontada como principal proveito do *confirming* por apenas um quarto dos gestores. Por último, uma pequena parte dos participantes deste estudo indicou os ganhos de informação acerca da condição financeira dos fornecedores como a grande vantagem proporcionada pelo *confirming*, sendo que foi residual a percentagem de inquiridos a apontar outras ou nenhuma vantagem.

Ainda que seja globalmente encarado como uma forma de financiamento importante e proveitosa, o *confirming* pode também constituir algumas desvantagens para as empresas aderentes. Em primeiro lugar, pelos custos associados às comissões e pelo facto de os bancos se poderem recusar a liquidar certas faturas pelo risco inerente, mas também pode constituir um inconveniente pela perda de controlo dos próprios pagamentos, que em casos extremos pode acarretar problemas do foro contabilístico. (Gomes, 2019)

5.3 *Confirming vs Factoring*

Para concluir esta secção, nada melhor do que realizar uma comparação final entre as duas fontes de financiamento que incorporam o título do relatório. Como foi sendo descrito, trata-se de duas ferramentas muito similares para as empresas, sendo muitíssimo úteis na gestão da sua tesouraria e proporcionando-lhes financiamento de curto prazo. Já neste capítulo, vimos inclusive que o *confirming* é muitas vezes descrito como “*factoring* ao contrário”, o que revela desde logo as semelhanças existentes entre as duas operações, apesar das diferenças de funcionamento.

No entanto, existem algumas particularidades que distinguem as duas modalidades de financiamento e que podem ser decisivas para os seus intervenientes, ora pelas dificuldades que podem impor, ora pelas oportunidades que muitas vezes concedem. Klapper (2005) refere desde logo o facto de o *factoring* não ser, normalmente, tão rentável quanto o *confirming* nos mercados emergentes, onde predominam as falhas de informação e a fraude. Tal acontece porque o *factoring* exige informações de crédito exatas e fidedignas sobre os clientes das empresas aderentes, de preferência organizadas com recurso a sistemas tecnológicos de gestão de informação, o que não sendo possível acarreta riscos elevados e custos extra para os “factor”. Pelo contrário, numa operação de *confirming* as instituições não enfrentam este tipo de dificuldade, uma vez que o risco está concentrado no seu cliente, do qual já possuem informação. Em contrapartida, essa necessidade de informação decorrente do *factoring* leva os bancos à criação de portfolios com o histórico de crédito de muitas empresas e ao estreitamento de relações também com esses fornecedores, o que pode trazer benefícios comerciais no futuro, algo que não acontece por meio do *confirming*. Tudo isto demonstra que nenhum dos instrumentos se superioriza ao outro e que ambos podem constituir ferramentas importantes em função do contexto de cada parte envolvida.

6. O papel do *Factoring* e do *Confirming* em contexto de crise económica

Tendo este relatório por tema as operações de *factoring* e *confirming*, destaco uma notícia que surgiu em meados de março que lhe está intimamente ligada. Logo no início da pandemia, conforme noticiou o jornal inglês *The Guardian*, o atual governador do *Bank of England*, Andrew Bailey, advertiu para a necessidade de reforçar a SCF e financiamentos às empresas, como o *confirming*, para tentar minimizar os efeitos de choque provocados pelo vírus, principalmente de forma a proteger a atividade das PME.

No início da pandemia surgiram assim, esta e outras preocupações sobre o real impacto que a pandemia poderia ter sobre a economia e sobre a possibilidade de surgir uma nova crise mundial de grandes dimensões. Estas afirmações estão associadas com o tema deste relatório, sugerindo que tanto o *factoring* como o *confirming* seriam bastante importantes para superar a crise pós-Covid, principalmente no auxílio às empresas. Por último, esta comunicação de Andrew Bailey promove a ideia de que, se existe esperança que estes mecanismos sejam fulcrais para o superar da crise, provavelmente tal acontecerá pelo facto de eles já terem assumido um papel de relevo durante a grande crise financeira de 2008. É precisamente esse o objeto de estudo deste capítulo: procurar-se-á analisar a evolução e importância destas fontes de financiamento durante a crise anterior, e a partir dessa análise tentar antever o seu desempenho nos anos vindouros.

6.1 A evolução do *Factoring* e do *Confirming* entre os séculos XX e XXI

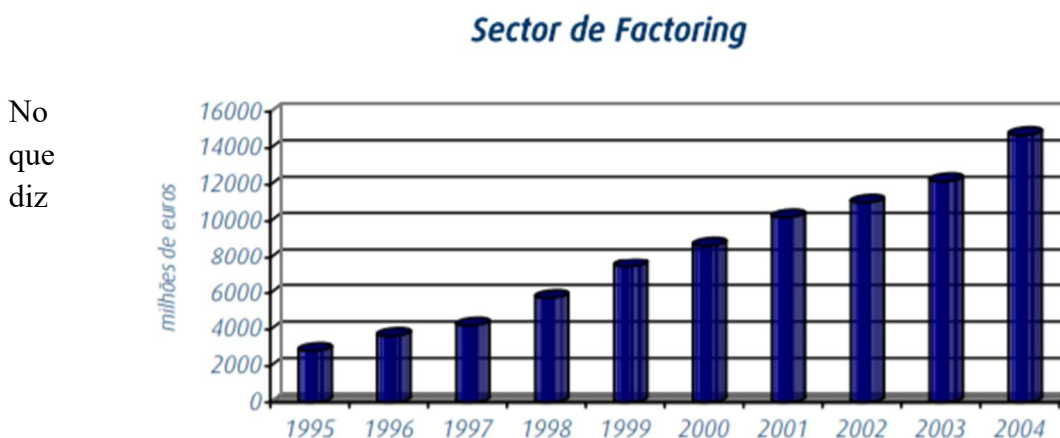
Começamos pelo *factoring*, que como descrito no capítulo quatro é um produto com imensa história e de origem muito antiga. Todavia, explicita Sinclair (2018), a operação moderna que hoje conhecemos surgiu apenas na segunda metade do século transato, altura em que nasceu também a *Factors Chain International* (FCI), criada por parte de um conjunto de bancos internacionais, em 1968, com o intuito de estreitar a cooperação nas operações de *factoring* transfronteiriças. Ao longo da sua existência, a FCI foi alargando cada vez mais o seu campo de influência, contando hoje com cerca de 400 instituições aderentes espalhadas por mais de noventa países, segundo dados do próprio *website*, incorporando ainda várias subdivisões regionais e associações nacionais dedicadas ao *factoring*.

No caso português a evolução foi semelhante, com o *factoring* a surgir em força no país também na década de 70, assim como a legislação reguladora desta atividade bancária, nomeadamente o Decreto-Lei n.º 46302, de 27 de abril de 1965, que ainda pode ser encontrado nos arquivos do DRE. Já no final dos anos 80, nasce a associação portuguesa das empresas de *factoring*, atualmente designada por Associação Portuguesa de *Leasing*,

Factoring e Renting (ALF), que integra a Federação Europeia de *Factoring* (EUF), uma das subdivisões da FCI.

Sinclair (2018) destaca ainda o crescimento sustentado do *factoring* ao longo das últimas décadas, e o facto deste instrumento ser cada vez mais encarado por todos os agentes económicos como uma fonte de financiamento segura e como ferramenta importante para o desenvolvimento das empresas. Esta tendência materializou-se um pouco por todos os pontos do globo, acentuando-se na transição para o século XXI. O gráfico apresentado na Figura 6, retirado do relatório de contas da Caixa *Leasing e Factoring*, sociedade financeira de crédito pertencente à Caixa Geral de Depósitos (CGD), confirma a evolução do setor entre 1995 e 2004 em Portugal, verificando-se que este mais do que sextuplicou o seu volume global de créditos tomados num período inferior a dez anos, corroborando a tendência de crescimento exponencial.

Figura 6 – Evolução do setor do *factoring* em Portugal (1995-2004)



Fonte: Relatório e Contas 2004, Caixa *Leasing e Factoring*.

respeito ao *confirming*, o retrato a fazer é algo distinto. Em primeiro lugar, a história milenar do *factoring* contrasta bastante com a deste instrumento, que conforme detalhado no capítulo anterior nasceu apenas há cerca de trinta anos. Também diferenciador é o facto de não existirem associações, tanto ao nível nacional como internacional, a dedicarem-se exclusivamente ao *confirming*, nem instituições que se foquem claramente no desenvolvimento desta operação, como acontece para o *factoring*. A associação mais próxima é mesmo a própria FCI, pilar mundial do *factoring*, que apenas em 2018 passou a incluir uma nova linha de negócio dedicada ao *confirming*, denominada “FCIreverse”, conforme informa na introdução do seu portal de internet.

Sendo um fenómeno tão recente, obviamente não tem disponíveis dados estatísticos suficientemente distantes para retratar a sua evolução na transição de milénio. De facto, sendo um instrumento embrionário e pouco estabelecido no panorama financeiro internacional, quase todas as instituições incorporavam o *confirming* juntamente com os dados relativos ao *factoring*, não havendo sequer menção ao *confirming* em praticamente nenhum relatório de contas ou outro documento com informação estatística antes de 2014. Só mais recentemente, conforme a sua importância foi aumentando, começou a surgir

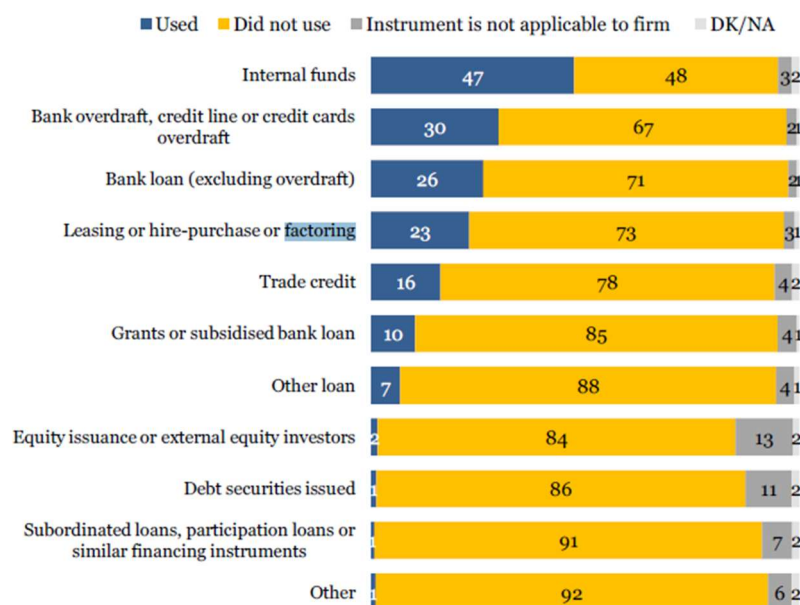
informação detalhada sobre esta fonte de financiamento e uma efetiva separação entre os dois instrumentos. Ainda assim, e tendo em conta que a interligação entre *factoring* e *confirming* era quase total no início deste século com as estatísticas de ambos a serem agregadas, é seguro afirmar que existia uma enorme estabilidade no crescimento destas formas de financiamento, que continuavam a aumentar a sua preponderância no setor.

6.2 Importância do *Factoring* e do *Confirming* na crise de 2008 e na crise da dívida pública europeia

A estabilidade económica mundial sofreu uma enorme disrupção no final da primeira década deste século, com a grave crise financeira que se iniciou nos EUA em 2007 e rapidamente assolou o mundo inteiro, mergulhando a economia global numa recessão que apenas tem paralelo na Grande Depressão de 1930. Uma crise desta dimensão tem um impacto incalculável na vida de todos os agentes económicos, afetando obviamente também este setor sobre o qual versamos, com o sistema bancário, as empresas e as operações de financiamento a sofrerem os efeitos da depressão económica. No contexto desta crise, Roman e Rusu (2012) evidenciaram a forma como os bancos se retraíram na concessão de empréstimos, devido ao próprio aperto financeiro e às restrições impostas pelos Acordos de Basileia III, na tentativa de mitigar os riscos de colapso. Esta “redução drástica dos fluxos de crédito” e a “deterioração das condições de acesso a empréstimos” afeta particularmente as PME, levando-as a procurar formas alternativas de satisfazer as suas necessidades financeiras, nas quais se incluem claramente o *factoring* e o *confirming*.

Analisando dados apresentados pela Comissão Europeia em relatórios de pesquisa como o “Access to Finance: Analytical report” (2009) e “SME's Access to Finance Survey: Analytical report” (2011) – ambos sobre o acesso ao financiamento por parte das empresas e elaborados em conjunto com o Banco Central Europeu (BCE) – facilmente se observa a tendência de procura por fontes de financiamento alternativas em resposta à crise. As figuras 7 e 8 exibem o resultado dos inquéritos às empresas da UE27 acerca da sua estrutura de financiamento e dos instrumentos por elas utilizados nos últimos seis meses, respetivamente em 2009 e 2011.

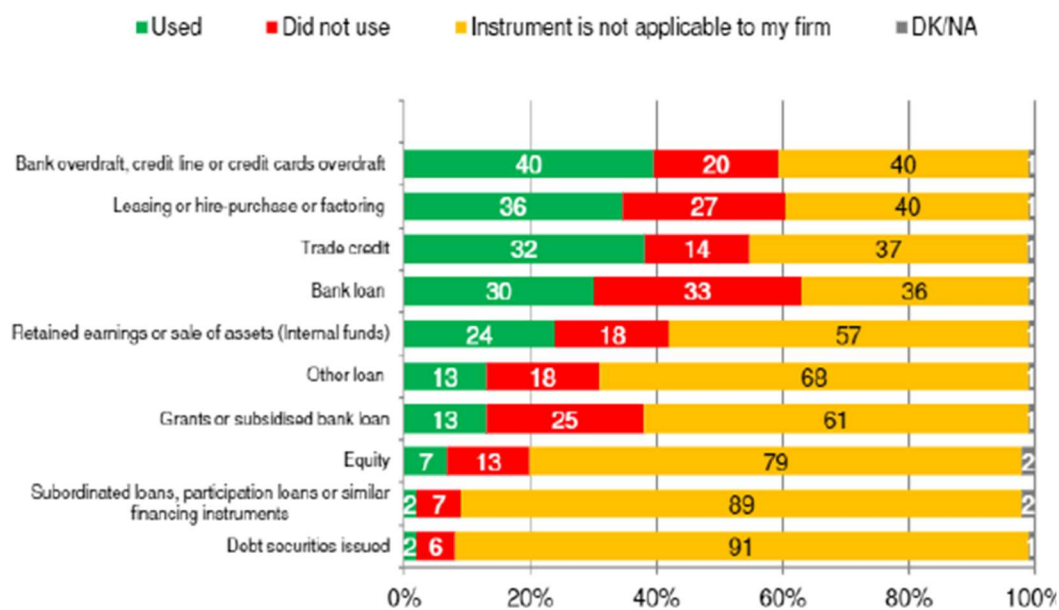
Figura 7 – % de utilização das fontes de financiamento nos últimos 6 meses (2009)



Fonte: Access to Finance: Analytical Report 2009, European Commission & European Central Bank

Como é facilmente observável, em pleno combate à crise económica caiu quase para metade a percentagem de empresas a recorrer aos fundos internos para se financiar, deixando de ser essa a forma mais comum de financiamento. Comparando as figuras 7 e 8, outras vertentes de financiamento passaram a ser mais intensamente utilizadas. É o caso do descoberto bancário (*Overdraft*), que passou a ser utilizado por cerca de 40% das empresas, e de créditos alternativos como o *leasing* e o *factoring* (que à data englobava também o *confirming*), com um crescimento também ele muito significativo até à segunda posição, com 36% de utilização.

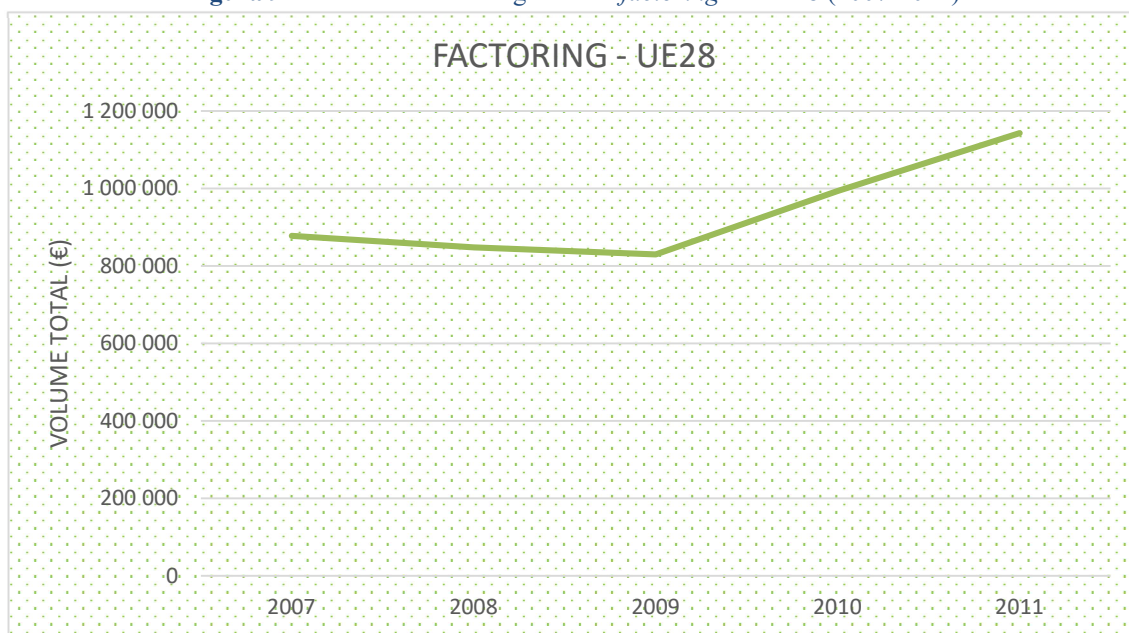
Figura 8 – % de utilização das fontes de financiamento nos 6 meses anteriores (2011)



Fonte: SME's Access to Finance Survey 2011, European Commission & European Central Bank

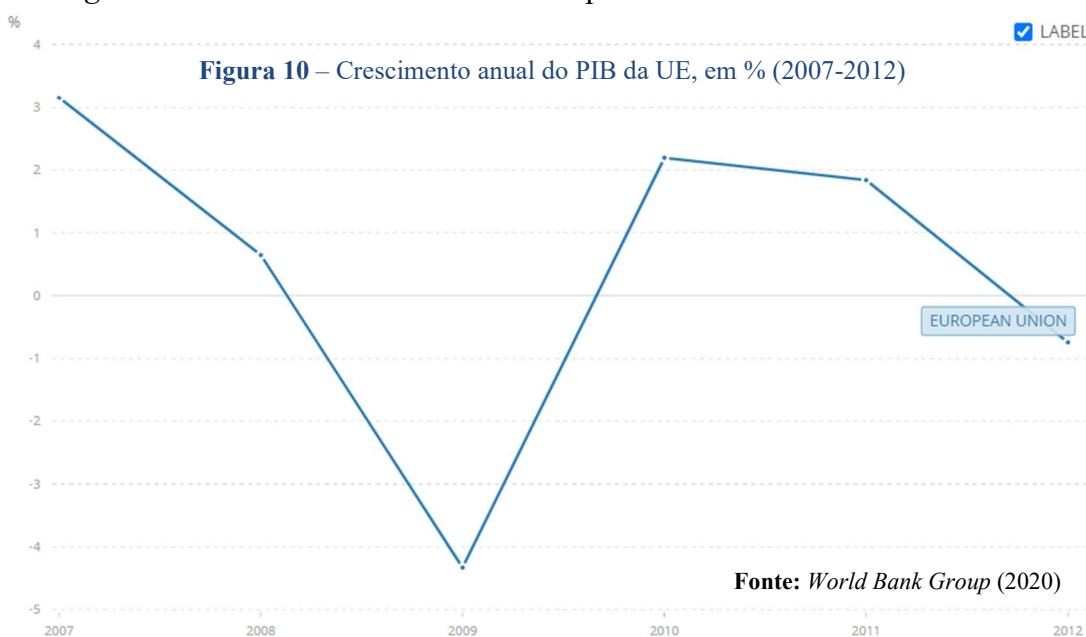
Tão ou mais importante do que observar a postura das empresas face à captação de créditos neste período de crise é a análise por si só da evolução dos instrumentos que queremos evidenciar. Através de dados fornecidos pela federação europeia de *factoring*, conseguimos verificar na Figura 9 uma oscilação significativa do valor total das operações de *factoring* (e *confirming*, à data ainda não discriminadas), primeiro com uma diminuição entre 2-3% nos anos mais acentuados da crise, e logo de seguida com crescimentos na ordem dos 15-20% no período em que a economia mundial iniciou a sua recuperação.

Figura 9 – Volume total de negócios de *factoring* na UE28 (2007-2011)



Fonte: Elaborado pelo autor

Cruzando esta informação com dados obtidos no portal estatístico do *World Bank Group* para o produto interno bruto (PIB) agregado da própria União Europeia, cuja evolução é apresentada no gráfico da Figura 10, é possível constatar que as variações ocorridas no *factoring* são em tudo similares às do PIB europeu.



Fonte: World Bank Group (2020)

De facto, o PIB da UE praticamente estagnou em 2008 antes de cair mais de quatro por cento no ano seguinte, identificando nesse ano de 2009 o pico negativo da crise. Também idêntica à evolução do volume operacional de *factoring* foi a forma como efetuou uma recuperação considerável nos dois anos posteriores, com um crescimento anual na ordem dos 2%. Ainda assim, voltou a cair em 2011 e 2012, em grande parte devido à crise da dívida pública que afetou alguns países europeus na sequência da crise financeira global.

Tendo em mente a importância do financiamento para a sobrevivência e crescimento das empresas, nomeadamente as PME; o facto de termos identificado a forma como as organizações procuram fontes de crédito alternativas devido às restrições que os bancos enfrentam em tempos de crise, que se traduz, na prática, num aumento do número de empresas aderentes e no aumento do volume de operações de *factoring*; e o facto deste crescimento acontecer ao ritmo da própria conjuntura económica no período de recessão, levam a aquiescer a existência de uma correlação entre o financiamento com recurso ao *factoring*, o desempenho das empresas e consequentemente da própria economia.

Para testar esta hipótese, é necessário estudar casos práticos de países afetados pela crise e procurar a existência de uma relação padrão com a evolução do *factoring* e também do *confirming*. Para tal, é importante iniciar com a identificação dos países que foram mais afetados pela crise financeira de 2007-2008. O relatório de Long, Li, Wang, e Cheng (2012) começa por agrupar os países consoante o seu nível de desenvolvimento pré-crise, concluindo que os países mais desenvolvidos foram os primeiros a sentir os sinais da crise. No entanto, aqueles a que a crise tardou a invadir foram também os que sofreram o maior declínio, nomeadamente as economias emergentes da Europa central, como a Polónia, a República Checa a Hungria, mas também países categorizados como “outros países desenvolvidos” dos quais fazem parte Portugal, a Grécia e a Irlanda, três países que sofreram efeitos devastadores da crise das dívidas soberanas na Europa.

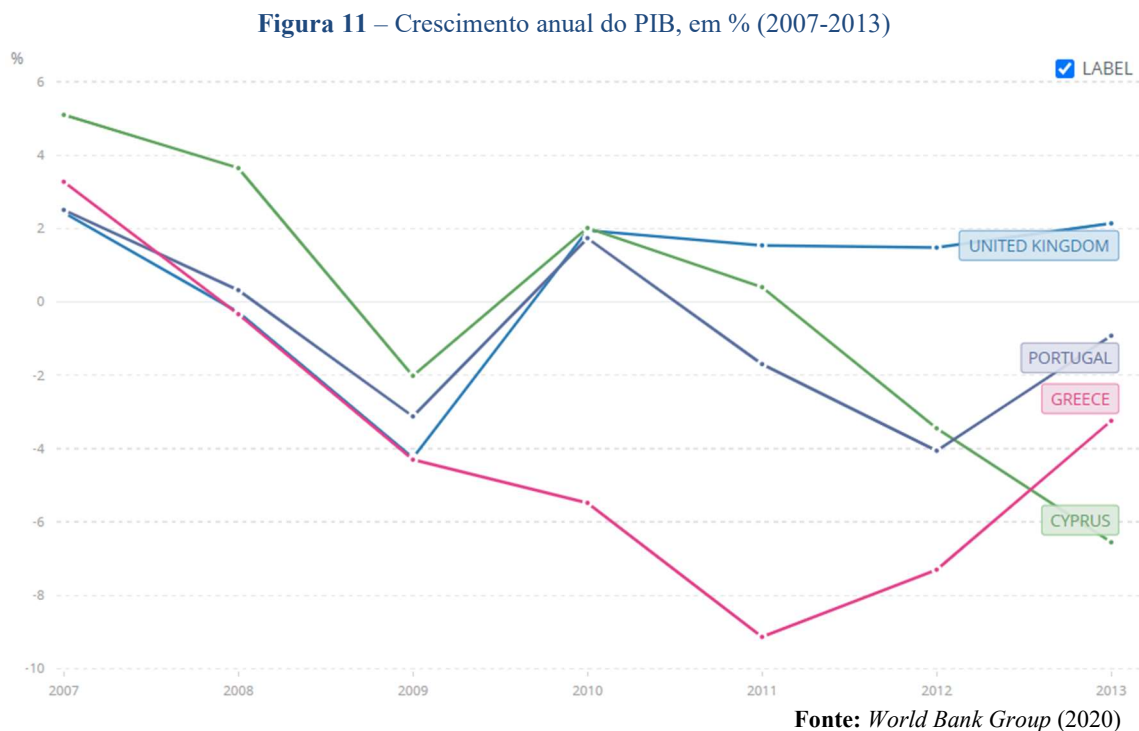
Os desequilíbrios económicos do setor bancário provocados pela crise financeira global de 2008 obrigaram os Estados “a intervir através de transferências maças de recursos para as instituições financeiras”, como descreveram Mamede, Rodrigues, Teles e Cabral (2013). Os autores apontam estas intervenções, juntamente com a estrutura disfuncional do setor financeiro da Zona Euro, como os principais fatores que levaram à corrosão das finanças públicas de alguns países europeus e que posteriormente resultou na crise das dívidas soberanas, afetando particularmente países como Portugal, Espanha, Grécia, Irlanda e Chipre. A crise da dívida pública na Zona Euro, como é frequentemente denominada, viu o endividamento destes países atingir uma proporção tal que impossibilitou em alguns casos o seu pagamento ou reestruturação, implicando a intervenção do Fundo Monetário Internacional (FMI) através de empréstimos para resgatar as economias e evitar o seu total colapso. No caso português, a inevitabilidade surgiu em 2011, com o governo a ser forçado a solicitar e receber um resgate financeiro conjunto da Comissão Europeia, FMI e BCE, trio familiarizado pelos *media* como Troika.

Para efeitos desta análise vão ser destacados quatro países: Portugal, por ser o principal caso de estudo deste relatório e um dos territórios mais afetados pela crise da dívida; a Grécia,

provavelmente o país mais relacionado com a crise pelas grandes dificuldades que passou, pelos três resgates do FMI de que foi alvo e pela instabilidade que gerou no seio da União Europeia; o Chipre, um país de dimensão bem mais pequena mas que muito sofreu com o eclodir da crise devido à sua forte ligação com a economia grega; e ainda o Reino Unido, um país que dentro da realidade europeia contrasta com os outros três pelo nível altíssimo de desenvolvimento e robustez económica que lhe permitiu ultrapassar a recessão sem um impacto tão grande na sua atividade económica. Trata-se também de um país que tradicionalmente sempre esteve muito associado a níveis de crédito elevados, com um dos maiores setores bancários no seio da União Europeia, e a fontes de financiamento alternativas, tal como constata Bijlsma e Zwart (2013) no seu relatório.

Cada um destes países foi selecionado na tentativa de agregar um determinado grupo de nações, à semelhança do que foi feito no artigo de Bijlsma e Zwart (2013): o Reino Unido integra um conjunto de países mais desenvolvidos dentro da União Europeia, com economias sólidas e mais distantes da realidade da maioria dos países europeus; o Chipre situa-se num polo oposto, num grupo específico de países com economias de menor dimensão mas com setores bancários muito grandes em comparação com a própria economia nacional, sendo reconhecidos pelas quantias avultadas de crédito concedido face à sua proporção; e por último, Portugal e a Grécia integram um grupo intermédio de países com bom nível de desenvolvimento mas que possuem economias menos estáveis e com maior vulnerabilidade à crise.

O gráfico apresentado na Figura 11 contém dados provenientes do *World Bank Group* para o crescimento do PIB durante o período de crise nos quatro países escolhidos.

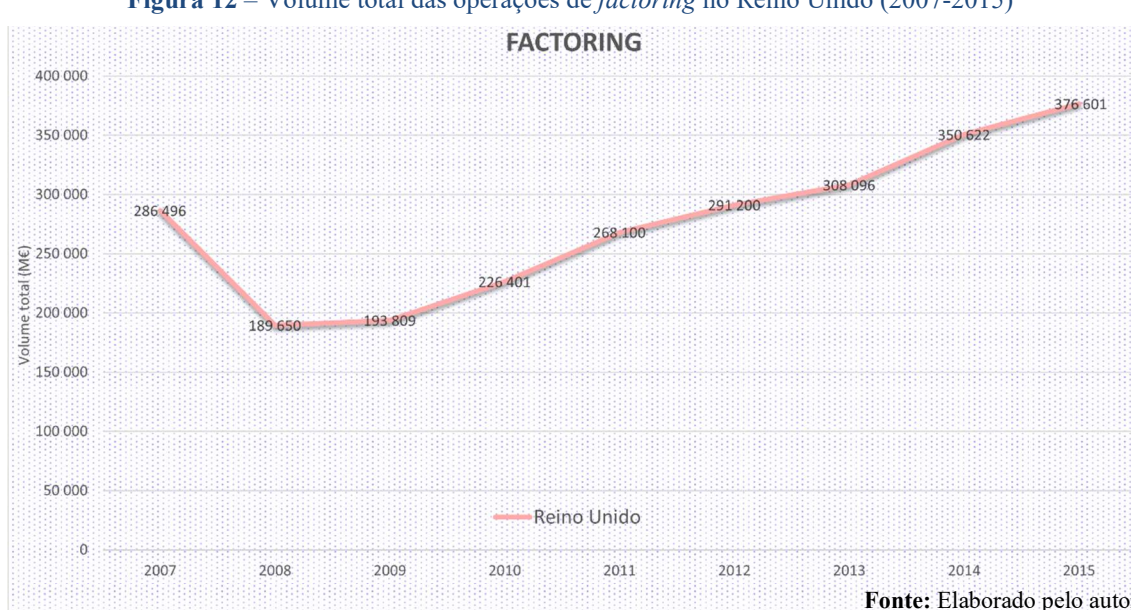


Destaca-se em primeiro lugar o facto de o Chipre, que possui a economia de menor dimensão entre o quarteto, ter sido aquele em que o impacto da crise chegou mais tarde, tal como evidenciaram Long, Li, Wang, e Cheng (2012) para as economias europeias emergentes. De facto, a economia cipriota passou o ano de 2008 ainda incólume, com um crescimento na ordem dos 4%, tendo apenas uma retração de 2% no ano seguinte, e só atingiria o pico negativo entre 2012 e 2013, período em que o país foi particularmente afetado pela crise da dívida pública e necessitou de um resgate financeiro, registando precisamente no ano de 2013 um decréscimo do PIB superior a 6%.

O outro grande destaque recai sobre o Reino Unido, que apresentou uma quebra de 4% em 2009, mas rapidamente recuperou para valores de crescimento positivos, o que revela a capacidade da sua economia em resistir ao choque provocado pela depressão económica. Quanto a Portugal e à Grécia, são dois países cujas economias sofreram bastante para sobreviver à crise, principalmente a grega que em 2011 atingiu um registo histórico pela negativa, com uma diminuição do seu PIB perto dos 10%, numa fase em que esteve muito perto do colapso total.

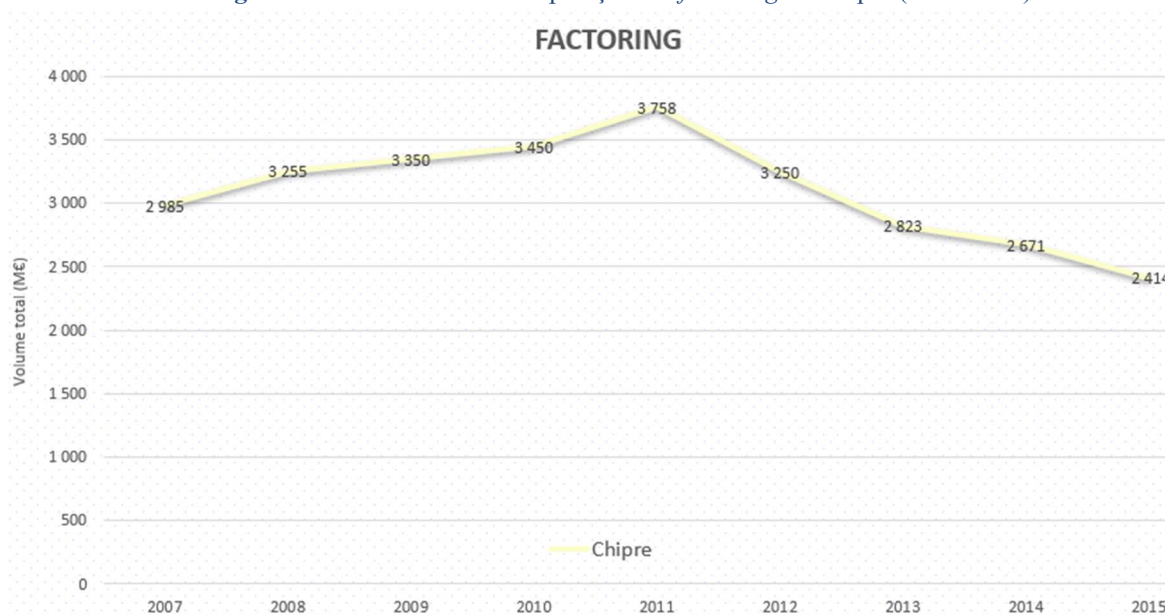
Depois desta análise ao PIB, o maior indicador de desempenho económico de um país, fica mais fácil efetuar a sua interligação com o a evolução do volume de operações de *factoring* e *confirming* em cada um dos territórios. Começando pelo Reino Unido, os dados fornecidos pela EUF permitiram construir o gráfico apresentado na Figura 12, que denota uma quebra inicial superior a 30% no volume operacional de *factoring* e *confirming*, mas que volta a retomar a senda mundial de crescimento pré-crise logo no ano de 2010, coincidindo exatamente com o período em que o PIB britânico também retoma o crescimento e inicia a sua recuperação de forma bastante sustentada.

Figura 12 – Volume total das operações de *factoring* no Reino Unido (2007-2015)



Seguindo para outra ilha, os dados da EUF sobre o *factoring* no Chipre pintam um cenário totalmente diferente. A compilação das estatísticas no gráfico da Figura 13 permitem ter uma melhor percepção da sua evolução, que traduz um crescimento das transações associadas ao *factoring* no período inicial da crise a uma média anual de 6%, antes de iniciar um declínio acentuado na fase em que a economia principia a sua recuperação. Este comportamento indicia a necessidade das empresas em recorrer ao financiamento por via do *factoring* e *confirming* nos períodos de maior constrangimento económico em que a sua sobrevivência se encontra em risco.

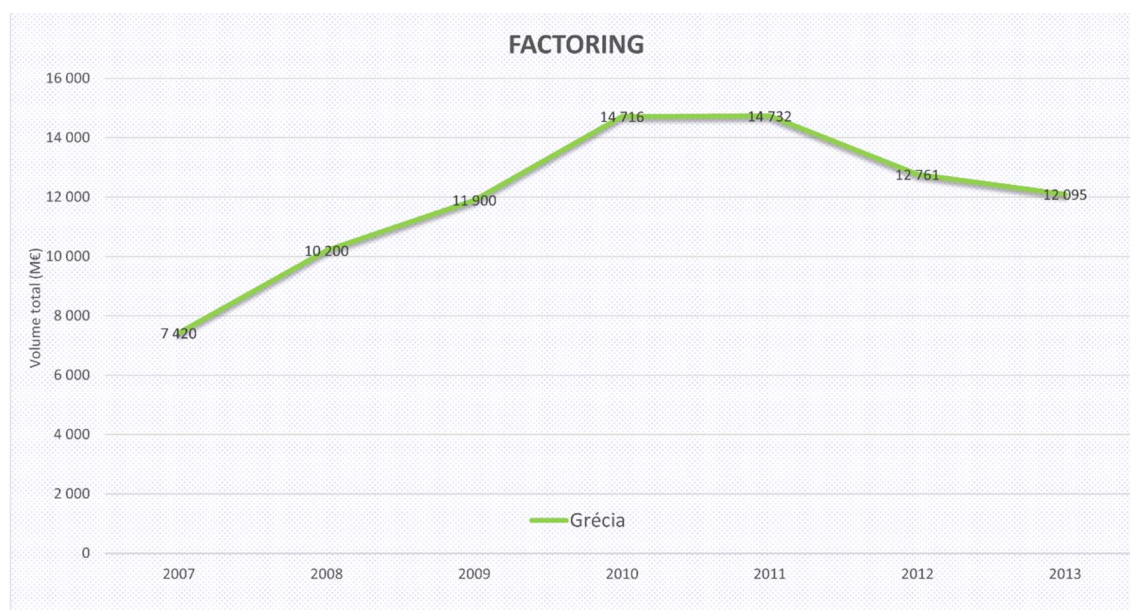
Figura 13 – Volume total das operações de *factoring* no Chipre (2007-2015)



Fonte: Elaborado pelo autor

Avancemos para aquele que é talvez o caso mais paradigmático associado à crise de 2007-2008, a Grécia, que apresenta alguma discrepância negativa mesmo face a países muito abalados pela crise.

Figura 14 – Volume total das operações de *factoring* na Grécia (2007-2013)



Fonte: Elaborado pelo autor

A Figura 11 permite ter uma ideia das dificuldades da economia grega, com seis anos consecutivos de diminuição do PIB a uma taxa média anual a rondar os 5%, decréscimo esse que chegou a ultrapassar os 9% no dramático ano de 2011. Ora, perante este cenário devastador, os setores do *factoring* e do *confirming* apresentaram um crescimento absolutamente incrível, conforme evidencia o gráfico presente na Figura 14.

De facto, esta ascensão do volume de operações de *factoring* no período de depressão foi uma das mais elevadas entre os países da União Europeia, com um crescimento médio superior aos 25% entre 2007 e 2010. Esta espiral positiva, no que diz respeito ao *factoring*, durou apenas no período em que a economia se retraía, assistindo-se depois a uma quebra deste tipo de financiamento nos anos em que a recuperação teve início, deixando cada vez menos dúvidas quanto à preponderância brutal que o *factoring* e o *confirming* adquirem durante os períodos económicos mais atribulados.

Por último, falta abordar o caso de Portugal, que é o mais importante na perspetiva deste relatório. O mais significativo por ser o país em que nos inserimos e o alvo deste estudo, mas também pelo facto de termos conseguido acesso a dados especificamente afetos ao *confirming* no panorama português. Os dados disponibilizados respetivamente pela ALF e pela EUF permitiram construir os dois gráficos das figuras 15 e 16, que apresentam duas curvas bastante semelhantes na evolução do *factoring* e do *confirming*, respetivamente. Mais uma vez, observamos que o comportamento de ambas as fontes de financiamento segue o padrão de aumento do volume operacional no pico da crise, neste caso com um crescimento médio anual entre 2007 e 2011 de 20% para o *confirming* e cerca de 15% para o *factoring*, correspondente ao período em que a economia mais se retraiu pelo escalar da crise de endividamento público, que culminou com o pedido de resgate à Troika precisamente no ano de 2011.

Figura 15 – Volume total das operações de *factoring* em Portugal (2007-2014)

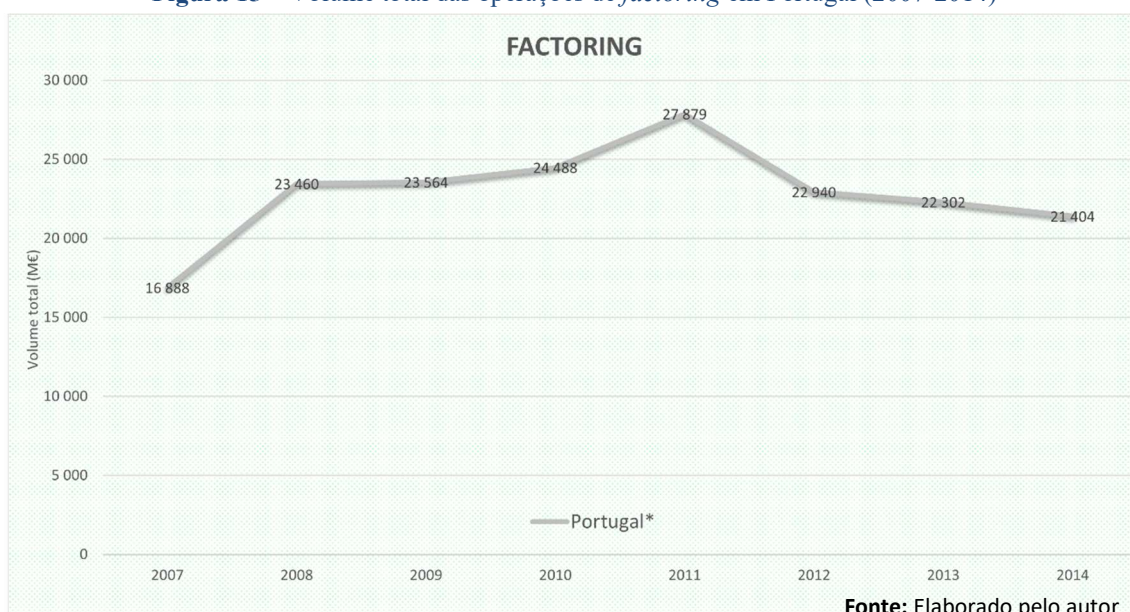
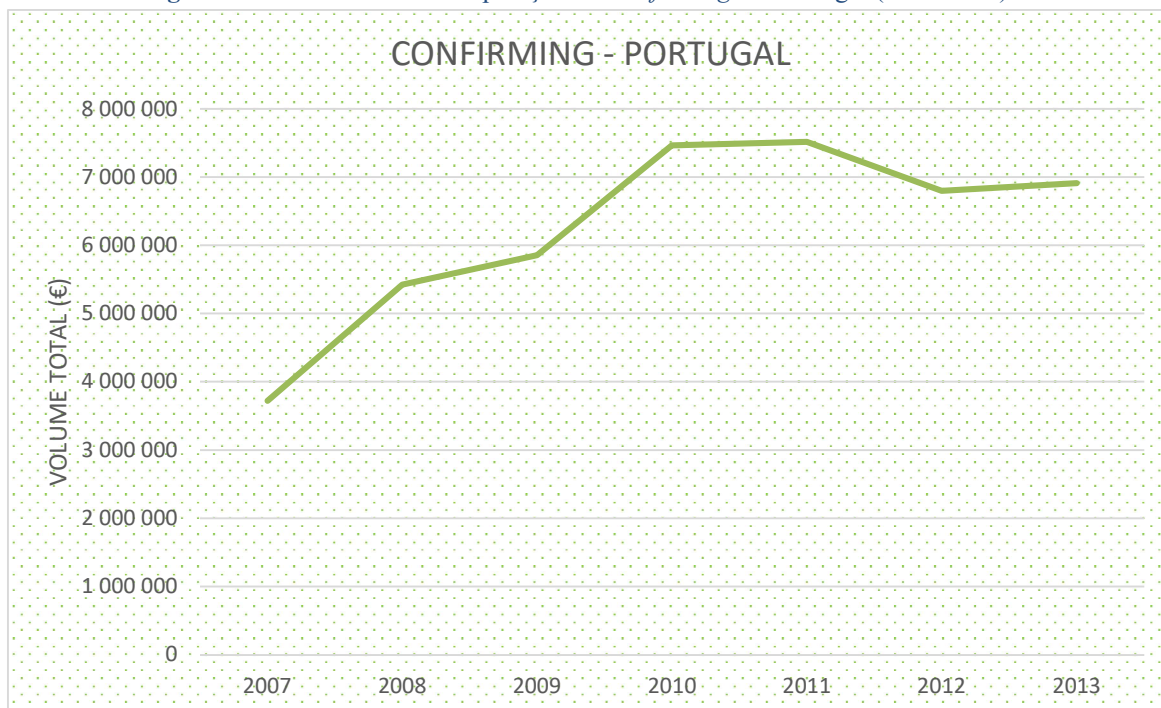


Figura 16 – Volume total das operações de *confirming* em Portugal (2007-2013)



Fonte: Elaborado pelo autor

Logo de seguida, no período em que se inicia a alavancagem da economia, os valores operacionais de ambos os instrumentos voltam a decrescer um pouco, mostrando que a sua importância coincide exatamente com as alturas mais conturbadas da crise e surge diretamente pela necessidade das empresas em aceder a fontes de financiamento alternativas nas alturas em que o setor bancário se vê mais restringido e assume menos riscos.

Os dados fornecidos pela ALF – que incluem tanto o setor português do *confirming* como o do *factoring* – são especialmente importantes por dois motivos distintos. Por um lado, permitem concluir com certeza que os dados da EUF de 2008 em diante agregam os dados do *confirming* juntamente com os do *factoring*, pelo que as análises feitas para os restantes três países ao “volume total de operações de *factoring*” são efetivamente conjuntas para os dois instrumentos. Além disso, permitem ainda efetuar uma análise específica ao *confirming* em Portugal e perceber que ele tem um comportamento similar ao do *factoring*, sem que qualquer um deles se superiorize pelo impacto do ponto de vista estatístico. Deste modo, pode dizer-se que ambos se configuram como ferramentas extraordinárias para as empresas enfrentarem os anos de maior sufoco económico, pelo seu carácter de curto prazo que permite enfrentar a falta de liquidez, um dos principais problemas decorrentes da recessão económica.

Como a própria análise foi deixando antever, o impacto do *factoring* e do *confirming* não é, aparentemente, significativo nos períodos de recuperação económica pós-crise. Contrariamente ao padrão causa-efeito que detetámos entre o agravar da crise e o crescente volume de operações de *factoring* e *confirming*, estes instrumentos não têm a mesma preponderância no reerguer da economia, assistindo-se inclusivamente à descida do seu

volume operacional nesse período. Isto é verdade apenas para os países consideravelmente afetados pela crise da dívida pública, para os quais o *factoring* e o *confirming* são importantes por uma questão de sobrevivência das próprias empresas no imediato, deixando de ser fundamentais quando a economia começa a alavancar. Assim, é natural que o impacto seja tanto maior quanto mais intensos tenham sido os efeitos da crise na economia, pois implicam uma recuperação mais profunda. A exceção à regra são países desenvolvidos que pela sua forte estrutura conseguiram mitigar os efeitos da recessão, como é o exemplo do Reino Unido, para o qual conferimos na Figura 11 um crescimento contínuo na contratação deste tipo de financiamento, mesmo no ciclo ascendente pós-crise.

Estabelecendo um paralelo entre o período da crise de 2008, com a consequente crise da dívida pública europeia, e o período que se avizinha de crise económica provocada pela pandemia mundial, torna-se ainda mais importante destacar a importância que tanto o *factoring* como o *confirming* assumiram há uma década atrás e podem voltar a assumir no presente. O papel destes instrumentos pode ser ainda mais preponderante no contexto atual em que o seu volume operacional tem crescido ininterruptamente desde que foi ultrapassada a crise, de acordo com os dados da FCI, registando no ano passado mais do que o dobro do valor total de operações registado em 2007, antes de se instalar a crise financeira. Além disto, a FCI realça no relatório anual de 2020 o crescente número de clientes aderentes até ao ano anterior, provenientes de ainda mais países onde já é possível aceder a estas fontes de financiamento. Um inquérito da instituição aos seus membros demonstra ainda o elevado nível de aceitação generalizada e de consciencialização face à existência e importância do *factoring*, revelando “confiança e otimismo na capacidade da indústria em continuar a apoiar as PME”, que pode revelar-se crucial nos próximos anos, quando a economia mundial voltar a ser afetada pela crise, o setor bancário voltar a sofrer fortes constrangimentos e as empresas voltarem a necessitar, com mais urgência, das fontes de financiamento de curto prazo como o *factoring* e o *confirming* para garantir a liquidez necessária à sua sobrevivência.

7. Análise Crítica

Antes de dar por finalizado este relatório, é importante efetuar um balanço geral acerca do estágio curricular e uma reflexão sobre este estudo que o complementa na ótica do Mestrado em Gestão. Em primeiro lugar, destaco de forma muito positiva a opção pelo percurso profissional do mestrado, que inclui a realização do estágio em detrimento da elaboração de uma dissertação. Ingressar numa posição de estagiário na área pretendida enquanto se completa a formação académica, e logo numa empresa/instituição de referência, é uma oportunidade fantástica de obter experiência e uma clara mais valia na preparação para a entrada no mundo do trabalho.

O facto de me juntar a uma organização com a dimensão e importância do Banco Santander deixou-me desde logo bastante orgulhoso. Antes desta oportunidade surgir, não imaginava sequer a possibilidade de o meu futuro profissional passar por um banco, o que mudou com esta experiência que contribuiu para alargar os meus horizontes. Infelizmente, devido às restrições impostas pela pandemia, a minha passagem pela DCE de Coimbra durou pouco mais de um mês. Ainda assim, foi tempo suficiente para compreender um pouco o funcionamento de uma instituição bancária e daquela unidade orgânica em específico. Foi ainda muito útil como complemento à minha formação enquanto futuro gestor pela interligação com algumas unidades curriculares do mestrado, nomeadamente com “Finanças Empresariais”, que me forneceu conhecimentos prévios acerca das decisões de financiamento das empresas; e “Liderança e Motivação”, que tratou diversas teorias sobre a relação entre um gestor e os seus subordinados, algo a que pude assistir em prática no decorrer da atividade da DCE.

Quanto à elaboração do relatório de estágio, é um complemento essencial ao estágio em si, pois ajuda à sistematização dos conhecimentos e experiências adquiridas durante o período passado na instituição de acolhimento. Constituiu um desafio muito grande às minhas capacidades de pesquisa literária, de investigação e de escrita, mas representou especialmente um teste à minha dedicação e perseverança durante os largos meses que lhe dediquei. Reunindo para a sua realização aprendizagens obtidas ao longo de todo o meu percurso académico, este relatório é o culminar da etapa estudantil da minha vida que tanto me fez crescer em termos pessoais e profissionais.

8. Conclusão

O principal objetivo deste relatório de estágio é demonstrar a importância do *factoring* e do *confirming* enquanto fontes de financiamento de curto prazo alternativas aos meios mais comuns e verificar a possibilidade dessa importância se acentuar em períodos de crise económica. A literatura existente sobre o tema aponta a forma como ambos os instrumentos podem ser vantajosos para as empresas aderentes, nomeadamente pelo auxílio eficaz à gestão de tesouraria e pela preciosa contribuição para a liquidez de cada organização.

No que diz respeito aos contextos de crise económica, o relatório contém uma análise à evolução das operações de *factoring* e *confirming* em períodos de recessão como foram a crise financeira global de 2008 e a crise da dívida pública. Através da análise da informação estatística sobre os dois produtos e dos dados sobre o PIB, um indicador da situação económica em que se contra cada país, foi possível identificar o desempenho do *factoring* e do *confirming* nos períodos de maior constrangimento económico e financeiro. Os resultados foram bastante evidentes, apresentando uma clara tendência de aumento do seu volume de operações nos anos mais negros da crise de 2008 e da crise da dívida soberana, sendo essa tendência tanto mais forte quanto mais afetado pela depressão económica tenha sido o país em questão. A deteção deste padrão permite comprovar a extrema importância que o *factoring* e o *confirming* assumem num contexto de crise económica, sendo fundamentais para a sobrevivência das empresas, e por consequência das próprias economias.

Nos dias de hoje, a conclusão mais importante deste relatório volta a ganhar importância. A pandemia mundial que estamos a enfrentar vai trazer uma nova crise económica de grandes proporções, pelo que o estudo levado a cabo sobre os períodos de crise é cada vez mais atual. Deste modo, é importante registar as devidas conclusões acerca dos comportamentos ocorridos na crise anterior e interpretar a forma como estes podem ser transportados para a atualidade. É fundamental que os agentes económicos com maior poder de decisão e influência sobre a economia e o setor financeiro tenham consciência do padrão assinalado neste relatório, pois este pode ser utilizado para mitigar os efeitos da crise vindoura. De facto, se o *confirming* e o *factoring* conseguem ser tão relevantes na sobrevivência durante uma crise, é imperativo que se criem desde já as condições necessárias para garantir o acesso das empresas a estas fontes de financiamento de curto prazo quando a crise eclodir definitivamente, por exemplo através da mobilização de fundos governamentais para, caso necessário, ajudar as instituições bancárias a prestar estes serviços às empresas mais afetadas pela nova crise.

Bibliografia

- Aceña, P. (2007). *Banco Santander 150 anos de história “1857-2007”*. Grupo Santander, Universidade Alcalá.
- Almeida, J., Gomes, M., & Geraldés, A. (2007). *O Direito dos Negócios e Societário*. INA - Instituto Nacional de Administração.
- Banco Santander Totta, S.A. (2020). *Relatório Anual 2019*.
- Bijlsma, M., & Zwart, G. (2013). The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan. *Bruegel Working Paper, No. 2013/02*.
- Boissay, F., Patel, N., & Shin, H. (2020). Trade credit, trade finance, and the Covid-19 Crisis. *BIS Bulletin No 24*.
- Brealey, R., Myers, S., & Marcus, A. (2011). *Fundamentals of Corporate Finance, 10th Edition*. McGraw Hill/Irwin.
- Caixa Leasing e Factoring. (2005). *Relatório e Contas 2004*. Lisboa.
- Comert, H., & Ugurlu, E. (2015). The Impacts of the 2008 Global Financial Crisis on Developing Countries: The case of the 15 most affected countries. *Working Paper Series No. 3*.
- Decreto-Lei n.º 171/95*. (1995). Obtido de Diário da República Eletrónico: <https://data.dre.pt/eli/dec-lei/171/1995/07/18/p/dre/pt/html>
- Decreto-Lei n.º 46302*. (1965). Obtido de Diário da República Eletrónico: <https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/236711/details/normal?q=46302>
- Decreto-Lei n.º 77/2017*. (2017). Obtido de Diário da República Eletrónico: <https://data.dre.pt/eli/dec-lei/77/2017/06/30/p/dre/pt/html>
- Dharmapala, D. (2016). Cross-border tax evasion under a unilateral FATCA regime. *Journal of Public Economics, vol. 141*, 29-37.
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2011). *Financial Management: Theory and Practice, 13th Edition*. South-Western Cengage Learning.
- European Commission; European Central Bank. (2009). Access to Finance: Analytical report. *Flash Eurobarometer N° 271*.
- European Commission; European Central Bank. (2011). *SME's Access to Finance Survey: Analytical report*.
- Falcão, J. (2014). *Reverse factoring: a step forward in the supply chain finance*. Universidade Católica Portuguesa.

- Fernandes, A., Marques, F., & Serrasqueiro, Z. (2011). Decisões de financiamento das micro empresas nacionais. *XVI CONGRESO AECA*, (pp. 1-23). Granada.
- García, M. (2016). Aspectos generales del factoring nacional e internacional. *Saber, Ciencia y Libertad Vol.11 No.1*, 153-172.
- Gbenyo, K., & Kpodar, K. (2010). *Short-Versus Long-Term Credit and Economic Performance*. Washington: International Monetary Fund.
- GDP growth (annual %) - European Union. (2020). Obtido de World Bank Group: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2011&locations=EU&start=2007>
- GDP growth (annual %) - UK, Cyprus, Portugal, Greece. (2020). Obtido de World Bank Group: <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=GB-CY-PT-GR&start=2007>
- Gomes, M. (2019). *Factoring vs Confirming: as diferenças* . Obtido de Jasmin: <https://www.jasminsoftware.pt/blog/factoring-vs-confirming/>
- Hurtrez, N., & Salvadori, M. (2010). Supply Chain Finance: From myth to reality. *McKinsey on Payment*.
- Jorge, S., & Armada, M. (2001). Factores Determinantes do Endividamento: uma Análise em Painel. *RAC*, v.5, n°2, pp. 9-31.
- Klapper, L. (2005). *The role of factoring for financing small and medium enterprises*. The World Bank.
- Lisboa, J., Coelho, A., Coelho, F., & Almeida, F. (2011). *Introdução à Gestão de Organizações, 3ª Edição*. Vida Económica Editorial.
- Long, W., Li, N., Wang, H., & Cheng, S. (2012). Impact of US financial crisis on different countries: based on the method of functional analysis of variance . *Procedia Computer Science* 9, 1292-1298.
- López-Gracia, J., & Sogorb-Mira, F. (2008). Testing trade-off and pecking order theories financing SMEs. *Small Bus Econ* 31, 117-136.
- Mamede, R., Rodrigues, J., Teles, N., & Cabral, R. (2013). Portugal no Contexto Europeu. Lisboa: Rede Economia com Futuro. *"Economia Portuguesa: Propostas com Futuro"*. Lisboa: Rede Economia com Futuro.
- Martin, M., & Morrison, M. (2008). China's "Hot Money" Problems. *Congressional Research Service Reports, No. RS22921*.
- Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance* 39(3), 575-592.

- Partington, R. (2020). *Next Bank of England governor calls for funds for coronavirus-hit firms*. Obtido de The Guardian: <https://www.theguardian.com/business/2020/mar/04/next-bank-of-england-governor-calls-for-funds-for-coronavirus-hit-firms>
- Reis, R. (2002). O contrato de locação financeira no direito português: elementos essenciais. *Revista Gestão e Desenvolvimento n.º 11*, 113-165.
- Resolução da Assembleia da República n.º 183/2016*. (2016). Obtido de Diário da República Eletrónico: <https://data.dre.pt/eli/resolassrep/183/2016/08/05/p/dre/pt/html>
- Rocha, R. (2008). A decisão de financiamento empresarial: Aspectos a ponderar. *Universidade Jean Piaget de Cabo Verde*.
- Roman, A., & Rusu, V. (2012). The access of small and medium size enterprises to Banking Finance and current challenges: the case of EU countries. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica 14(2)*.
- Seifert, R., & Seifert, D. (2011). Financing the chain. *International Commerce Review vol. 10 (1)*, 32-44.
- Silva, A. (2009). A importância económica do factoring. *Revista TOC n.º 112*. Obtido de Ordem dos Contabilistas Certificados.
- Sinclair, J. (2018). *What is the history of factoring?* Obtido de Trade Finance Global: <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/what-is-the-history-of-factoring/>
- Soares, M. (2010). *Contrato de Factoring*. São Paulo: Saraiva.
- Stango, V., & Zinman, J. (2014). Limited and varying consumer attention: Evidence from shocks to the salience of bank overdraft fees. *The Review of Financial Studies, 27(4)*, pp. 990-1030.
- Tasić, N., & Valev, N. (2009). The Provision of Long-term Financing in the Transition Economies. *Journal of Comparative Economics*, 160-172.
- Vousinas, G. (2019). Supply chain finance: definition, modern aspects and research challenges ahead. Em W. Tate, L. Bals, & L. Ellramn, *Supply Chain Finance Risk Management, Resilience and Supplier Management* (pp. 63-91). Kogan Page.

Páginas Web

ALF: *Factoring*. Obtido em 2020 de: <http://www.alf.pt/pt/factoring>

ASFAC: *Crédito Especializado* (2016). Obtido em 2020 de: https://www.asfac.pt/pagina/14/o_que_e

DRE: *Garantia Bancária*. Obtido em 2020 de: <https://dre.pt/web/guest/lexionario/-/dj/120820803/view>

Banco Montepio: *Emissões de Papel Comercial*. Obtido em 2020 de: <https://www.bancomontepio.pt/empresas/financiamento/fundo-maneio/papel-comercial>

Banco Santander. *Regulamento das Bolsas de Estágio*. Obtido em 2020 de: <https://www.santander.pt/empresas/solucoes-nao-financeiras/bolsas-estagio-santander-empresas>

Banco Santander: *Preçário Rede*. Obtido em 2020 de: <https://www.santander.pt/precario>

Banco Santander: *Tesouraria Flexível*. Obtido em 2020 de: <https://www.santander.pt/empresas/tesouraria/pagamentos-cobrancas/tesouraria-flexivel>

Banco Santander: *Where we are*. Obtido de: <https://www.santander.com/en/about-us/where-we-are>

BPI: *Confirming*. Obtido em 2020 de: <https://www.bancobpi.pt/empresas/tesouraria/bpi-confirming>

CGD: *O que é o descoberto bancário*. Obtido em 2020 de: <https://www.cgd.pt/Site/Saldo-Positivo/o-banco-e-eu/Pages/descoberto-bancario.aspx>

FCI: *About FCI*. Obtido em 2020 de: <https://fci.nl/en/about-fci>

FCI: *Revisão anual 2020*. Obtido em 2020 de: https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en

Millenium BCP: *Desconto de Livrança*. Obtido em 2020 de: https://ind.millenniumbcp.pt/pt/negocios/financiamento/Pages/Desc_Livranca.aspx

Novo Banco: *Hot Money*. Obtido em 2020 de: <https://www.novobanco.pt/site/cms.aspx?plg=2F0FB793-D11D-459B-B5F6-C2A4D1A44730>

ANEXOS

- Anexo 1 – Formulário de proposta de adesão ao serviço *NetBanco*

Santander PROPOSTA DE ADESÃO AO SERVIÇO NETBANCO EMPRESAS
CONDIÇÕES PARTICULARES

Data	Balcão (Cód. / Desig.)	Cod. Gestor

INFORMAÇÃO INTERNA

Tipo Proposta de Adesão ⁽¹⁾ ALTERAÇÃO

(Inserir todos os n. de Cliente)

Nº Cliente

DADOS DO CLIENTE

Nome / Denominação

NIF / NPC

Morada

Localidade Cód. Postal

Telefone 1 Telefone 2 Fax

Comunicação da parametrização do contrato ao Cliente para o: e-mail
Telemóvel

LIMITE MÁXIMO DIÁRIO A MOVIMENTAR PELA EMPRESA (EUR) ⁽²⁾: Só Consultas
(limite diário em EUR)

Os UTILIZADORES REFERENCIADOS NO CONTRATO, INDEPENDENTEMENTE DE TEREM SOMENTE ACESSO A CONSULTAS, OU TAMBÉM A MOVIMENTOS, VISUALIZAM TODAS AS FUNCIONALIDADES QUE AO MOMENTO FOREM DISPONIBILIZADAS PELO NETBANCO EMPRESAS

IDENTIFICAÇÃO DOS UTILIZADORES E PERMISSÕES DE ACESSO POR UTILIZADOR

ALTERAÇÃO			UTILIZADORES	TIPO ⁽³⁾		Limite por operação ⁽⁴⁾
Adicionar	Cancelar	Modificar		CONSULTA	MOVIMENTO	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

DADOS DOS UTILIZADORES

	E-MAIL	TELEMÓVEL	NIF
A	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
B	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>

IDENTIFICAÇÃO DAS CONTAS

ALTERAÇÃO ⁽⁵⁾		CONTA PRINCIPAL - NIB
Adicionar	Cancelar	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ASSOCIAR TODAS AS CONTAS <input type="checkbox"/>

Nº ASSINATURAS QUE OBRIGAM AS CONTAS NO NETBANCO

(1) ALTERAÇÃO: Preencha somente os campos onde existem alterações a registar. A área referente a DADOS DO CLIENTE é de preenchimento obrigatório integral.
(2) Caso pretenda movimentar fundos, deverá inscrever um montante adequado às necessidades reais da(s) Empresa(s) aderente(s). Selecciona a opção "Só Consultas" se não houver lugar a movimentação de capital.
(3) CONSULTA: Utilizador só pode efectuar consultas; MOVIMENTO: Utilizador pode efectuar consultas e movimentos nas contas.
(4) Caso tenha seleccionado a opção MOVIMENTO deverá indicar o limite por operação em Euros a que o Utilizador se encontra autorizado a movimentar.
(5) Preencher com a conta principal da Empresa. Se existirem mais contas, ou para prever a abertura de contas a ordem posteriormente, assinala o campo ASSOCIAR TODAS AS CONTAS.

Em caso de necessidade futura de modificação das condições definidas neste documento, será necessário o preenchimento de nova proposta, desta vez na versão de Alteração

Assinaturas dos Representantes Legais
(Conforme Ficha de Assinaturas ou Doc. de Identificação)

Procuradores do Banco
(Assinatura / Nº Procuração)

Fonte: Banco Santander: <https://www.santander.pt/empresas/netbanco-empresas/netbanco-empresas-ajuda-online>

• Anexo 2 – Formulário de proposta de emissão de garantia bancária

Santander Totta

PROPOSTA DE EMISSÃO DE GARANTIA BANCÁRIA / AVAL

Unidade Orgânica (Código e designação)

Garantia Nacional Estrangeiro Aval

Conforme condições a seguir estabelecidas: (Zonas sombreadas a preencher pelo Banco)

Cód. Prod. Tipo Garantia N° Garantia

Proponente	N° Conta D.O. <input type="text"/>	N° Cliente <input type="text"/>
-------------------	------------------------------------	---------------------------------

Proponente/Ordenador:

Sede Social:

Localidade: Cód. Postal:

N° Contribuinte / P. Colectiva: Cons. Reg. Comercial:

Matrícula N°: Capital Social: Moeda

Beneficiário	N° Contribuinte / P. Colectiva: <input type="text"/>	N° Cliente: <input type="text"/>
---------------------	--	----------------------------------

Nome/Firma:

Morada/Sede:

Localidade: Cód. Postal: País

Moeda Montante Extenso

Dados do Objecto da Garantia:

Finalidade/Empreitada/Fornecimento/Outros:

Valor Adjudicação/Facturação: Percentagem: %

Documentação Anexa: Contrato Proposta/Orçamento Requisição Cad. Encargos Factura Notificação Carta Adjud. Encomenda

Tipo de Garantia: Depós. Provisório/Concurso/Bid Bond Abono/Dev. Pagamento Antecipado Depós. Definitivo Bom Pagamento Depós. Garantia/Retenção/Boa Execução/Performance Facilidades de Crédito

Prazo da Garantia
 Prazo (meses): Renovável (S/N) Fixo até Sem Prazo: Reconhecimento Notarial S/N

Dados Específicos - Garantias de Estrangeiro

Suportes: Papel: Reconhecimento Notarial (S/N)

Swift: Banco Notificador Código Swift


País da Legislação Aplicável: (Indicar o País sempre que não se aplique a Legislação Portuguesa e/ou as Regras Uniformes da CCI para Garantias a pedido - publicação em vigor)

Mandato (S/N): (Preencher com S se aplicável e sempre que a garantia final seja emitida por um Banco Estrangeiro)

Prazo do Mandato: Prazo (meses): Renovável (S/N) Fixo até Sem Prazo

Dados da Pessoa autorizada a levantar a Garantia no Estrangeiro:
 Nome: Contacto N° Identificação Oficial

- **Anexo 3** – Formulário de desativação de TPA/POS



DESACTIVAÇÃO (TPA/POS)

UO | Gestor

Dados do Comerciante

Denominação (Empresa ou Sociedade Comercial)

Nº Cliente Nº Conta NIF

TPA/POS a desactivar

TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>
TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>
TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>	TPA/POS N.º <input type="text"/>

Localização do equipamento a desactivar

Cód./ Desinstituição

Cliente - Morada completa

Cliente não devolve o equipamento/ Cliente avisado da penalização

Motivo da Desactivação

Preço
 Alinhamento Internacional
 Redimensionamento
 Cliente com crédito vencido

Conferência do Gestor	Parecer
Data: <input type="text"/> / <input type="text"/> / <input type="text"/> Assinatura	<input type="text"/>

Conferência do Órgão Decisor		Parecer
2.º <input type="text"/>	3.º <input type="text"/>	4.º <input type="text"/>