



OPINIÃO

PAULO OLIVEIRA  
Reconfinance

## A legislação e o estado do mercado

A actividade de gestão e recuperação de créditos resulta da necessidade do mercado, não surgindo com a grave crise económica, como demonstramos membros da Associação Portuguesa de Empresas de Gestão e Recuperação de Créditos (APERC) pertencentes desde a sua criação.

As medidas de gestão correctiva que proporcionam as empresas fazem da nossa actividade um instrumento fulcral para a concentração empresarial no seu 'core business'.

Os parceiros da Reconfinance, principalmente banca, são regulamentados pelo Banco de Portugal e possuem códigos deontológicos que abarcam a sua actividade como das empresas que lhe prestam serviços.

Os parceiros da Reconfinance, principalmente banca, são regulamentados pelo Banco de Portugal e possuem códigos deontológicos que abarcam a sua actividade como das empresas que lhe prestam serviços.

O código de conduta da APERC contém os princípios orientadores que regulamentam a actividade, pressupondo a melhor actuação perante os nossos clientes, os devedores e entre associados.

A nossa associação tem dois princípios basilares:

- Criação do enquadramento legal da actividade, que apesar do constrangimento do sistema judicial, na acção executiva, urge em aparecer;

- Promoção de boas-práticas na actuação dos seus associados, proposição do código deontológico;

Concluindo, apesar da lacuna existente, em termos de regulamentação, o próprio mercado tal como na nossa existência tem uma selecção natural, pelo que as instituições apoiam-se nas melhores empresas que actuam no mercado, salvaguardando os princípios éticos e deontológicos mutuamente.

# Os seis perfis de empresas que falham na hora de pagar

São as empresas da região Centro que menos falham na altura de pagar. Já na região de Lisboa estão as empresas menos bem comportadas, diz a Intrum Justitia.

IRINA MARCELINO

irina.marcelino@economico.pt

Cerca de 1/4 das empresas portuguesas são selectivas com as suas obrigações na hora de pagar as facturas. Esta é uma das conclusões do estudo feito em 2010 pela empresa de gestão e recuperação de créditos

Intrum Justitia, e que define e contabiliza o perfil do devedor nacional, de empresas a particulares.

### 1. Selectivos

Cerca de 25% das empresas analisadas as que elegem "a prioridade e a ordem com que faz os pagamentos". A sua estratégia é simples: "em primeiro lugar pagará as facturas dos fornecedores estratégicos para a sua actividade. Em segundo lugar presta atenção às facturas que tenham impacto em termos de imagem e reputação". A Intrum Justitia dá um exemplo concreto: "A empresa Z tem um acordo privilegiado com o seu transportador. A sua actividade de exportação exige que a qualidade deste serviço seja constante e excelente. O seu fornecedor de material de escritório é, sem dúvida, menos estratégico e quando reclama uma factura vencida há seis meses, não lhe prestam demasiada atenção".

### 2. Insolventes

Logo a seguir na lista do tipo de empresas que dão problemas na hora de pagar estão as insolventes. São 16% e a razão por que não pagam é essa mesmo: não têm capacidade financeira. "A sociedade W encontra-se com problemas após uma redução drástica da sua actividade. Esta situação afectou directamente a sua liquidez, de forma que se vê impossibilitada de pagar aos seus fornecedores e fazer face a todas as suas dívidas".

### 3. Sinceras

As empresas "sinceras" surgem se seguida, sendo 16% das empresas que pior pagam. São empresas que não têm, de facto conhecimento do valor pendente ou que têm um desacordo com a empresa a quem devem sobre o valor a pagar. É o caso das facturas duplicadas quer por vezes de receber: "O departamento de compras da empresa Y recebeu vários pedidos de pagamento do seu fornecedor de matéria-prima. O sr. V explicou a esta empresa que a factura foi paga há três meses. E não tem intenção de a pagar duas vezes", exemplifica a Intrum Justitia no estudo já referido.

### 4. Especialistas

Com 13% da percentagem de empresas estão as chamadas "especialistas", tendo mesmo uma estratégia de não-pagamento. "A empre-

As empresas de gestão e recuperação de créditos querem desmarcar-se de empresas como o Cobrador do Fraque, que não têm regras de ética a seguir.



Juan Medina/Reuters

### REGIÃO CENTRO

No que respeita às empresas que pior pagam por região, o estudo da Intrum Justitia revela que é na região Centro que estão 23% das empresas, mas que apenas 18% pagam com atraso.

18%

### REGIÃO LISBOA

É na região de Lisboa que estão 32% das empresas nacionais. No entanto, é nesta mesma zona que se concentram 39% dos incrupimentos.

39%

sa atrasa habitualmente o pagamento das suas facturas e não cumpre as suas promessas de pagamento, esperando sistematicamente até ao final do mês para tratar das facturas. Depois, finge que não recebeu e pede uma cópia do contrato. Estes sucessivos atrasos podem ter como objectivo não pagar aos fornecedores ou alterar as condições de pagamento no último momento.

### 5. Nómadas

Com 13% estão as empresas nómadas, ou seja, aquelas que nunca estão na morada indicada. Estas empresas podem ter mudado a sua morada fiscal ou de correspondência sem informar ninguém voluntariamente, avisando apenas os principais fornecedores para não deixarem de receber a matéria-prima. Quanto aos outros a quem vão deixar de pagar, a Intrum Justitia resume: "A poupança irá ajudar a resolver os problemas de liquidez." Mas esta mudança de residência pode ter acontecido também por piores razões: a empresa pode ter, pura e simplesmente, encerrado a sua actividade.

### 6. Dominantes

6% das empresas são chamadas de "dominantes". Ou seja, consideram-se "superiores" face aos outros e pagam aos fornecedores sempre com atraso. "É uma estratégia habitual para ganhar liquidez", mantendo assim os seus fornecedores numa "situação de dependência". "Este cliente representa 80% das suas vendas e não pode por em risco uma relação comercial tão importante para a sua actividade", exemplifica a Intrum. ■