

**RETAILHO PAGAMENTOS**

TEXTO: GABRIELA COSTA

# PRAZOS EXCEDEM LIMITES DE QUALQUER RELAÇÃO COMERCIAL SAUDÁVEL

**Atualmente, apenas 14,2% das empresas portuguesas cumprem os prazos de pagamento acordados com fornecedores, muito abaixo da média europeia. Para Pedro Pimentel, director-geral da Centromarca, estes atrasos “geram custos adicionais de cobrança, em recursos próprios, mas também a nível financeiro, que são fortemente penalizadores da rentabilidade das empresas”.**



O cumprimento rigoroso dos prazos de pagamento acordados entre empresas “é essencial para consolidar o seu equilíbrio financeiro e crescimento, bem como a confiança de gestores e empresários no momento da tomada de decisões de crédito comercial”. Consequentemente, melhorar a cultura de pagamentos de faturas a fornecedores, divulgando a evolução dos comportamentos das empresas nacionais nesta matéria – entre as piores pagadoras, face à média europeia –, bem como o que estipula a Diretiva Europeia de Pagamentos (Diretiva n.º 2011/7/UE), transposta para a lei portuguesa em 2013, contribui diretamente para o fortalecimento da economia nacional.

Atualmente, apenas 14,2% das empresas portuguesas cumprem os prazos de pagamento acordados com fornecedores. Segundo o Barómetro de Pagamentos da Informa D&B de fevereiro

de 2019 (com dados relativos ao mês de janeiro), este registo está em queda desde setembro de 2017, apresentando em dezembro de 2018 o valor mais baixo desde 2007. O documento revela, ainda, que este fenómeno é transversal a organizações empresariais de todas as dimensões – embora os atrasos sejam proporcionais à dimensão, sendo as

a média de atrasos nos pagamentos face aos prazos acordados foi de 26,5 dias, situação que se tem mantido estável no último ano. Estes dados incluem entidades empresariais públicas e privadas. Numa análise por setores de atividade, e de acordo com a mesma fonte, verifica-se que o Retailho e o setor Grossista estão entre os mais cumpridores,

## **Em janeiro, a média de atrasos nos pagamentos face aos prazos acordados foi de 26,5 dias**

grandes empresas as mais incumpridoras –, de todas as regiões do país e de todos os setores de atividade.

Entre as empresas que não cumprem os prazos de pagamentos, 66,5% fazem-no com um atraso até 30 dias, 11,9% atrasam-se até 90 dias e 7,4% atrasam-se mais de 90 dias, chegando a demorar quatro meses para regularizar o pagamento das suas faturas. Em janeiro,

respetivamente com 16,1% das empresas a pagarem a horas em janeiro de 2019 (face a 17,2%, na média de 2018), e 16,3% (face a 17,7%) nos mesmos períodos. As Telecomunicações alcançam o melhor desempenho: 16,6% em janeiro deste ano, contra 17,3%, em 2018. Na prática, o Retailho regista uma média de 26,1 dias de atraso, o setor Grossista 27,3 dias e as



Telecomunicações 28,5 dias.

Em contrapartida, os setores que menos cumprem os prazos de pagamento são o Alojamento e restauração, com apenas 9,5% a pagarem a horas, no primeiro mês deste ano (ligeiramente acima dos 9,3% registados na média de 2018), o que se traduz numa média de 42,9 dias de atraso; e os Transportes, na cauda do *ranking* da Informa D&B, com somente 6,3% das empresas a cumprirem os prazos estipulados por lei em janeiro de 2019 (e registando um agravamento, comparativamente aos 7,7% da média de 2018), o que equivale a uma média de 38,6 dias de atraso.

Segundo dados de fevereiro de 2019, o Algarve é a região que regista maior atraso no pagamento a fornecedores (35,1 dias) e os Açores a que regista menor (25,2 dias). Já quanto à dimensão das organizações, e como referido, quanto menor a dimensão das empresas melhores são os prazos de pagamento: de acordo com dados do final de 2017

da Informa D&B, as Microempresas são as mais cumpridoras (17,5%), seguidas das Pequenas empresas (14,8%), das Médias empresas (9,0%) e das Grandes empresas (4,0%).

De referir ainda que, no que toca a prazos de pagamento, o nosso país destoa a olhos vistos de Espanha,

**O Retalho e o setor  
Grossista estão entre os  
mais cumpridores, e os  
Transportes, Alojamento  
e Restauração entre  
os piores pagadores**

principal parceiro português em trocas comerciais, quer em exportações, quer em importações. Acima da média europeia, o país vizinho alcança, no final de 2017, um resultado muito positivo, com 56,5% das suas empresas a cumprirem os prazos de pagamento, contra os 16,1% registados em Portugal, no período homólogo.

## **ATRASOS DE PAGAMENTO TÊM ALTO IMPACTO NA LIQUIDEZ**

Para avaliar a evolução do prazo de pagamento de faturas na Grande Distribuição comparativamente aos mercados europeus, nomeadamente nas empresas produtoras, a DISTRIBUIÇÃO HOJE conversou com o diretor-geral da Centromarca – Associação Portuguesa de Empresas de Produtos de Marca. Contextualizando esta problemática, Pedro Pimentel recorda que segundo um estudo recente da consultora Intrum, quatro em cada cinco empresas no conjunto de setores analisados “foram convidadas a aceitar condições de pagamento mais dilatadas do que seria razoável”, um valor “bastante superior à média europeia”, na ordem dos 59%. Acresce que “64% das empresas portuguesas já aceitaram” esta dilatação dos prazos acima “do que seria razoável”. O mesmo documento refere





que “mais de metade das empresas portuguesas (63%) afirma que os atrasos de pagamento têm um alto impacto na liquidez”, perspetiva também muito superior à média europeia (22%). Na opinião do diretor-geral da Centromarca, apesar de os prazos de pagamento “excederem, numa clara maioria de situações, quer os limites genéricos impostos pela Diretiva Europeia, quer os prazos razoáveis de uma qualquer relação comercial saudável, é também verdade que, de acordo com a informação apurada, os atrasos sentidos não se têm vindo a agravar e, salvo raras exceções, os pagamentos são efetuados no calendário – embora extenso – previamente acordado entre as partes”. Para além de “demonstrar respeito pela contraparte e gerar uma relação comercial mais leal, saudável e mutuamente ganhadora”, o pagamento pontual a fornecedores permite-lhes “um maior poder negocial na aquisição de matérias-primas e subsidiárias, uma relação menos penalizadora com o sistema bancário e o reforço da sua capacidade de inovação e



em dívida dos seus clientes em prazos um pouco mais encurtados”. E há ainda a considerar as situações em que, “na ausência de recurso a crédito, as empresas podem ver-se impedidas ou limitadas na sua capacidade de aquisição de fatores de produção, fazendo com que uma aparente dificuldade momentânea de tesouraria se possa converter, a prazo, num problema económico sério, que coloque em causa a solvabilidade e mesmo a sua sobrevivência”. Considerando que os estudos disponíveis revelam que a legislação

n.º 118/2010), reduz o prazo limite de pagamento para 30 dias, quando o credor é uma micro ou pequena empresa de bens alimentares exclusivamente destinados ao consumo humano. Contudo, “se o conjunto de empresas abrangido pela aplicação do mesmo é relativamente amplo, as transações envolvidas representam apenas uma parcela muito pequena do total de produtos alimentares adquiridos no nosso país”, explica. Perante esta realidade, o diretor da Associação Portuguesa de Empresas de Produtos de Marca defende que

**“O acordo entre as partes, quando estabelecido em prazos mais amplos do que os legalmente indicados, deveria ser objeto de inquérito e monitorização”**

Pedro Pimentel, Centromarca

investimento”, considera Pedro Pimentel. Cumulativamente, o cumprimento desta obrigação provoca “muito menor dispêndio de tempo e energia associados à cobrança dos fornecimentos e serviços prestados, sendo que esses recursos podem ser canalizados para atividades geradoras de rentabilidade imediata e futura”, conclui.

Neste contexto, em que medida afeta o atraso no pagamento das faturas a competitividade das empresas produtoras? Para Pedro Pimentel, os atrasos de pagamento “geram custos adicionais de cobrança, em recursos próprios, mas também a nível financeiro, que são fortemente penalizadores da rentabilidade das empresas”. Estes custos incluem os “suportados sob a forma de descontos financeiros e de serviços de *factoring* que as empresas sustentam para poder receber os valores

adotada em Portugal, por transposição da Diretiva Europeia sobre esta matéria, é ainda muito desconhecida no mercado nacional, nunca é demais lembrar que a Diretiva n.º 2011/7/UE estipula que “as entidades públicas e privadas devem pagar a 30 dias os bens e serviços adquiridos ou, em circunstâncias muito excecionais, a 60 dias”. Mas, e como sublinha o diretor da Centromarca, “na realidade, os prazos têm sido bem mais dilatados”.

Como a Comissão Europeia destaca num relatório do início de 2018, “os atrasos de pagamento têm um impacto negativo nas empresas, particularmente nas PME, já que afetam a sua liquidez e o fluxo de caixa, complicam a gestão financeira e, por conseguinte, impedem a sua expansão”. Em particular, e como destaca Pedro Pimentel, o Decreto-Lei n.º 2/2013 (que altera o Decreto-Lei

é “muito importante uma mais ampla divulgação e fiscalização da legislação existente, sendo que o acordo entre as partes, quando estabelecido em prazos mais amplos do que os legalmente indicados, deveria ser objeto de inquérito e monitorização. Acresce que, como sublinha, seria também “fundamental que o Estado fosse, enquanto entidade de bem, o primeiro a dar o exemplo nesta matéria, o que, como todos sabemos, está muitíssimo longe de acontecer”. Resta dizer que, com o objetivo de transmitir também a perspetiva do retalho sobre a relevância deste tema para o negócio e a competitividade das empresas, a DISTRIBUIÇÃO HOJE tentou ouvir a APED – Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição, mas até ao fecho desta edição não foi possível obter depoimentos por parte da associação. 