



## EMPRESAS GESTÃO DE CRÉDITOS E RECUPERAÇÃO DE DÍVIDAS

### SABIA QUE:

Apesar das estatísticas revelarem ainda alguma insuficiência/ineficácia dos processos judiciais destinado à cobrança de dívidas, o sistema nacional é possivelmente um dos melhores e mais céleres da União Europeia.

### NÃO SE ESQUEÇA QUE:

O credor tenha direito a receber do devedor um montante mínimo de 40,00 EUR (quarenta euros) ou superior, sem necessidade de interpelação, a título de indemnização pelos custos de cobrança da dívida.

Nos dias de hoje, no mundo empresarial, um dos grandes desafios que as administrações empresariais se deparam, prende-se com obtenção de recursos financeiros necessários e suficientes para honrar os diversos compromissos junto de fornecedores, trabalhadores, estado, banca, etc., algo que para muito influi a boa gestão de tesouraria

---

***“ Uma empresa quando não consegue cobrar pontualmente as suas facturas, não poderá também cumprir com as suas obrigações de pagamento, a sua tesouraria entrará em crise!***

***Para além disso, as dívidas obrigam as empresas a procurar financiamento junto de terceiros com custos elevadíssimos.”*** Pere Brachfield

Assim, o problema muitas vezes não se coloca no departamento comercial, ou seja, no volume de facturação realizado, mas antes no processo da respectiva cobrança dos valores facturados, sendo que para isso, é necessário que as empresas se munam de uma boa política de gestão activa e recuperação de créditos.

Desse modo, com base na nossa experiência de gestão e recuperação de créditos, elaborámos aquilo que chamamos **Manual de Boas Práticas de Gestão de Créditos**, e que aqui sumariamos, o qual entendemos ser uma ferramenta útil para solvabilidade das empresas:



**1.º - Deixar claras as condições de venda, antes de efectuar a operação comercial.** A formalização das condições de venda, através da elaboração de contratos de compra e venda ou de fornecimento, simples mas claros no que diz respeito ao valor, objecto, e prazos de pagamento e entrega. No que diz respeito a transacções internacionais revela-se imperativo.

**2.º - Exigência de formalização por escrito dos pedidos dos clientes.** Caso a elaboração de um contrato não se justifique, exija sempre do cliente que formalize o seu pedido de orçamento e/ou cotação por escrito e da mesma via por escrito deverá apresentar o seu orçamento e as suas condições de entrega e pagamento. Por fim, exija de igual modo por escrito, que o cliente adjudique o serviço ou venda do produto. Tudo isto poderá ser feito por e-mail ou fax.

**3.º - Evitar precipitações na hora de vender.** Comprove primeiro a solvência do eventual cliente, peça informações da solvência, capacidade de pagar, seriedade mercantil e da existência de processos judiciais. Esta informação poderá ser prestada por advogados e por entidades que elaboram relatórios comerciais investigados e atualizados, podendo evitar muitas dívidas e atrasos de pagamento.

**4.º - Com os relatórios faça uma avaliação e segmentação dos clientes.** Determine aqueles clientes com os quais pretende trabalhar, redefinindo/definindo as suas condições comerciais, nomeadamente no que diz respeito a *plafon* de crédito, prazos de pagamentos e descontos, com isto estabelece um limite de risco para cada cliente, para que desse modo, quando ocorra uma situação de incumprimento esse eventual prejuízo seja limitado e calculado.

#### **5.º - Adopção de Procedimentos Internos:**

**a)** – Estabelecer *Timings* internos de gestão de facturas após o vencimento, bem como transferência do processo para entidades externas dedicadas à cobranças amigável ou judicial;

**b)** – Implementação de sistemas de *Reminder*, avisando o cliente da proximidade de vencimento de facturas no sentido de este providenciar pelo pagamento, ou de proceder à liquidação urgente caso o vencimento já se tenha verificado;

**c)** – Arquivo de toda a documentação física ou digital (e-mails) que serviu de base à negociação com o cliente;

**d)** – Em caso de concessão de crédito ao cliente, ou de concessão de prazo acrescido de pagamento após o vencimento, deverá diligenciar pela titulação da dívida, como forma de garantia, obtendo daquele um cheque, letra de câmbio, livrança, ou uma confissão de dívida autenticada, uma vez que são facilitadores do recurso à via judicial e ao processo executivo, forma de processo esta em que se procedem às penhoras de bens dos devedores;

**6.º Recurso à Via Judicial** - Apesar das estatísticas revelarem ainda alguma insuficiência/ineficácia dos processos judiciais destinado à cobrança de dívidas, podemos informar pela nossa vasta experiência de recuperação de crédito internacional, que o sistema nacional é possivelmente um dos melhores e mais céleres da União Europeia.

Não podemos relacionar sempre o fracasso na recuperação de crédito com a ineficácia do sistema judicial, na verdade, factores como inexistência de um título executivo (a chamada titulação da dívida como atrás referimos) e a tempestividade da entrega de uma dívida para a recuperação judicial, são decisivos para o êxito ou não do processo de recuperação de dívida, onde o menor tempo decorrido até à fase penhora é sinónimo de sucesso. Uma dívida deve ser entregue para recuperação judicial no prazo máximo de um mês e meio após o seu vencimento ou exigibilidade.

#### **Dos diversos procedimentos judiciais destacamos os dois principais:**

**a) Injunção** – procedimento simples, quando apenas existem facturas, destinado à obtenção de título executivo, necessário para intentar a acção executiva. Neste expediente o devedor é notificado para pagar ou se opor. O custo é reduzido e poderá determinar que se proceda à penhora de bens do devedor em menos de dois meses, caso o devedor não deduza oposição (conteste a dívida).

**b) Acção Executiva** - esta é a fase, mecanismo processual, por excelência onde a dívida, em regra, é paga através da penhora e apreensão de bens do devedor. Para que esta fase seja desencadeada é necessário, que o credor seja possuidor de títulos executivos, que podem ser os referidos no ponto 5.º d) (cheques, letras, livranças,



TAVARES CASTILHO & RODRIGUES  
ADVOGADOS ASSOCIADOS - RL  
ASSESSORIA JURÍDICA

# GESTÃO DE CRÉDITOS/DÍVIDAS

MARÇO 2015I3

reconhecimentos de dívida autenticados) bem como a injunção não contestada ou uma sentença judicial onde o devedor seja condenado a pagar determinado montante ao credor.

Sempre que esgotadas as fases processuais e inexistam bens suficientes para o pagamento do seu crédito, poderá sempre requerer judicialmente a emissão de certidão de incobrabilidade de forma a ser reembolsado do IVA que entregou ao estado.

A legislação comunitária já é sensível à problemática da recuperação de crédito e prova disso é o Decreto-lei 62/2013 de 10 de Maio, que transpõe a Directiva 2011/7/EU, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 16 de Fevereiro de 2011, que determina que, **quando se vençam juros de mora em transacções comerciais, o credor tenha direito a receber do devedor um montante mínimo de 40,00 EUR (quarenta euros), sem necessidade de interpelação, a título de indemnização pelos custos de cobrança da dívida**, sem prejuízo de poder provar que suportou custos razoáveis que excedam aquele montante, nomeadamente com o recurso aos serviços de advogado, solicitador ou agente de execução, e exigir indemnização superior correspondente.

## Aldo Tavares Castilho | Advogado

E-mail: [aldocastilho@castilhoadvogados.com](mailto:aldocastilho@castilhoadvogados.com)

Telem. 00351966066944

## Uma última nota para as Providências Cautelares:

Estas medidas cautelares, das quais destacamos o **Arresto**, são usados com o fim de “paralisação” dos bens do devedor, impedindo que este possa dispor dos mesmos, todavia, tal medida, ao contrário do que se julga e se comenta, só é decretado pelo Tribunal, quando existe o justo receio de que o devedor pretenda alienar, dissipar os seus bens, diminuindo dessa forma garantia patrimonial dos credores poderem vir a ser pagos. Este receio tem de ser alegado e provado, não bastando a mera alegação, o credor tem de demonstrar que o devedor pratica ou praticou actos extra-ordinários que levaram à diminuição do seu património, por exemplo venda de veículos ou imóveis.

Por fim, a temática da recuperação de créditos, seus mecanismos e efeitos, não se esgota neste breve sumário, existem outros meios que, não fazem encerrar por completo um processo de recuperação de crédito, pois poderão existir ainda outras alternativas, assentes na acção de responsabilidade civil de administradores de empresas e do incidente de qualificação de insolvência como culposa, cuja abordagem e desenvolvimento faremos nas próximas Newsletters.

*Procurando responder às necessidades dos seus Clientes Portugueses um pouco por todo o mundo, TAVARES CASTILHO & RODRIGUES – ADVOGADOS RL, estabeleceu parcerias institucionais com sociedades de advogados líderes em diversos países.*



International Legal Network  
Members Office

A presente Newsletter destina-se a ser distribuída entre Clientes, Colegas e Amigos, sendo que a informação nela contida é prestada de forma geral e abstracta, não devendo servir de base para qualquer tomada de decisão sem assistência profissional qualificada e dirigida ao caso concreto. O conteúdo desta Newsletter não pode ser reproduzido, no seu todo ou em parte, sem a expressa autorização do editor. Caso deseje obter esclarecimentos adicionais sobre este assunto contacte [info@castilhoadvogados.com](mailto:info@castilhoadvogados.com)



TAVARES CASTILHO & RODRIGUES  
ADVOGADOS ASSOCIADOS - RL  
ASSESSORIA JURÍDICA

### AVEIRO

Rua dos Marnotos n.º 6 1.º  
Andar 3800-220 Aveiro  
Telef. 00351.234482214  
Fax. 00351.234604105

### ÁGUEDA

Rua João Batista n.º 94  
3750-755 Travassô  
Telef. 00351.234624174  
Fax: 00351.234604105

### ESPAÑA

Calle de Chano Piñero 7 Bajo  
36208 – Vigo Pontevedra  
Telef. 0034.986442267  
Fax. 0034.986442268