

Eco-175

65.017.3(679)

GUA TES



**O Factoring no Financiamento às Micro, Pequenas e Médias
Empresas em Moçambique: Desafios e Oportunidades**

Carlos Bernardino Guambe

Setembro de 2007

**Trabalho de Licenciatura em Economia
Faculdade de Economia
Universidade Eduardo Mondlane
Maputo, Moçambique**

65.017.3(679)

GUA TES

U. E. M. - ECONOMIA	
R. E.	29881
DATA	18 / 02 / 08
AQUIÇÃO	Ofert
COTA	

**O *Factoring* no Financiamento às Micro, Pequenas e Médias Empresas
em Moçambique: Desafios e Oportunidades**

Carlos Bernardino Guambe

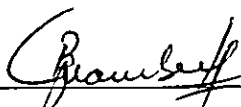
Trabalho de Diploma

Apresentado à Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane
em cumprimento dos requerimentos para a candidatura ao grau de
Licenciatura em Economia

Maputo, Setembro de 2007

Declaração

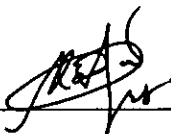
Declaro por minha honra que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.



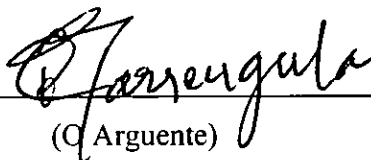
(Carlos Bernardino Guambe)

Aprovação do Júri

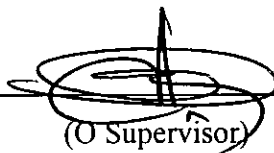
Este trabalho foi aprovado no dia 10 de SETEMBRO de 2007 por nós, membros do Júri examinador da Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane.



(O Presidente do Júri)



(O Arguente)



(O Supervisor)

Índice

Declaração.....	ii
Dedicatórias.....	v
Agradecimentos.....	vi
Lista de Acrónimos.....	vii
Lista de Tabelas.....	viii
Lista de Figuras.....	ix
Sumário Executivo.....	x
Capítulo I	1
Introdução	1
1.1. Objectivos do Trabalho	3
1.1.1. Objectivo Geral.....	3
1.1.2. Objectivos Específicos	3
1.2. Metodologia	3
Capítulo II	7
Revisão de Literatura	7
2.1. Origem histórica do <i>factoring</i>	7
2.2. Conceito do <i>factoring</i>	11
2.3. Como se opera o <i>factoring</i>	14
2.4. Modalidades do <i>factoring</i>	17
2.4.1. <i>Factoring</i> completo	17
2.4.2. <i>Factoring</i> com recurso	17
2.4.3. <i>Factoring</i> sem recurso	17
2.4.4. <i>Factoring</i> convencional	17
2.4.5. <i>Maturity factoring</i>	18
2.4.6. <i>Factoring</i> confidencial	18
2.5. Fundos dos <i>factors</i> e exemplo de empresas susceptíveis aos seus serviços	18
2.6. Vantagens e desvantagens do <i>factoring</i>	20
2.6.1. Vantagens do <i>factoring</i>	20
2.6.2. Desvantagens do <i>factoring</i>	21
Capítulo III	23
Experiências internacionais sobre o <i>factoring</i> e o <i>factoring</i> internacional	23
3.1. Experiências internacionais sobre o <i>factoring</i>	23
3.2. O <i>factoring</i> Internacional.....	29
Capítulo IV	32
O <i>Factoring</i> no Financiamento às MPMEs em Moçambique	32
4.1. Importância e características das micro, pequenas e médias empresas	32
4.2. A percepção do <i>factoring</i> em Moçambique	35
4.3. Possibilidade das sociedades de <i>factoring</i> financiarem empresas em Moçambique	37

Capítulo V	40
Conclusões e Recomendações	40
5.1. Conclusões	40
5.2. Recomendações	41
6. Anexos	42
7. Referências Bibliográficas	50

Dedicatórias

A Deus

*Por estar comigo
em qualquer instante da vida;*

Aos meus pais

*A quem devo a minha existência,
de quem recebi educação, ensinamentos e orientações
para uma boa formação*

Ao meu irmão, Roberto

*Minha "bússola",
e por sempre acreditar em mim...
que um dia eu iria até, por, onde ele poderia ter passado;*

À Zeituna

Pelos motivos que ela bem os conhece

Agradecimentos

Tenho muito a agradecer a muitos...

A todas as pessoas que directa ou indirectamente contribuíram para que este trabalho tornasse uma realidade. Em especial, agradeço ao meu supervisor, Dr. Armindo C. Nhabinde, pelos ensinamentos e sugestões metodológicas de que o presente trabalho resulta.

Agradeço aos meus pais, Bernardino U. Guambe e Catarina Quetane, pela educação e conselhos prestados ao longo da minha formação; aos meus irmãos Palmira, Roberto, Custódia, Linda, Deta (paz à sua alma), António, Arnaldo, Domingos, Iolanda, Westrand e Artur, pelo carinho e amor (e que este trabalho, para os mais novos, sirva de inspiração para a sua formação); ao meu tio, Arnaldo U. Guambe (paz à sua alma), e a todos os meus tios, pela enorme contribuição à minha formação; ao meu cunhado, Zefanias (paz à sua alma), e a todos os meus cunhados, pelo incalculável apoio; aos meus padrinhos, Mário Tsamuele e Joana Tsamuele, pelo amparo; aos meus primos, pela sua colaboração; e a todos os meus sobrinhos, pelo carinho (e que também vêem este trabalho como fonte de inspiração para a sua formação).

Aos professores da UEM em especial da Faculdade de Economia e aos funcionários da Faculdade de Economia, agradeço imenso.

Finalmente quero agradecer a amizade e o carinho de amigos e colegas pelo insaciável apoio: Ossemane Narcy, Benito Duarte, João P. Sumburane, Rogério J. Cumbane, Narciso Bande, Geraldo Lucas, Ernesto Cumbi, Zacarias Mauaia, Meque Mangate, Eleutério Mabjaia, Idália Naiene, Crimildo Muhacha, Chadreque Nhanengue, Maurício Simbine, Elídio Mandlate, Eduardo Sengo, Heróduto Fuel, Andrew Bandawe, Célio, Semana, Moisés e os demais que não pude citá-los.

A todos, **MUITO OBRIGADO!**

Lista de Acrónimos

ANFAC	Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil – <i>Factoring</i>
ASFAC	Associação de Instituições de Crédito Especializado
BM	Banco de Moçambique
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
DEE	Departamento de Estudos Económicos e Estatística
DOCG	Donativos e Créditos Governamentais
EUA	Estados Unidos da América
EUR	Euro (Moeda Europeia)
FEBRAFAC	Federação Brasileira de <i>Factoring</i>
<i>FED</i>	<i>Federal Reserve</i> (Banco Central norte-americano)
<i>FCI</i>	<i>Factors Chain International</i>
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
<i>IFG</i>	<i>International Factors Group</i>
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
PDPME's	Programa de Desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PRD	Programa de Desenvolvimento Rural
PREI	Programa de Reabilitação de Empresas Industriais
PRU	Programa de Micro Empresas Urbanas
SDE	Secretaria de Direito Económico
SINFAC-PE	Sindicato das Sociedades de Fomento Mercantil <i>Factoring</i> de Pernambuco
<i>SWOT</i>	<i>Stenghts Weaknesses Opportunities Threats</i>
UNIDROIT	<i>Institut International pour l'Unification du Droit Prive</i>

Lista de Tabelas

Tabela 1: Algumas diferenças entre o banco e o <i>factoring</i>	13
Tabela 2: Pontos básicos para decisão sobre o contrato de <i>factoring</i> pelo aderente	14
Tabela 3: Volume de negócios do <i>Factoring</i> (em Biliões de EUR)	25
Tabela 4: Evolução do <i>factoring</i> 2000/2006 – em Milhões de EUR – África e Australasia	28
Tabela 5: O <i>factoring</i> , total da actividade (Milhões de EUR)	31
Tabela 6: Algumas características gerais das MPMEs	34
Tabela 7: Análise SWOT da possibilidade de implementação do <i>factoring</i> em Moçambique	38

Lista de Figuras

Figura 1: Intervenientes no contrato de <i>factoring</i> e sua relação	15
Gráfico 1: Evolução do <i>factoring</i> no Mundo 1998/2006 (em Biliões de EUR)	25
Gráfico 2: Evolução do Volume de negócios do <i>factoring</i> 2000/2006 – em Milhões de EUR – Américas (5 maiores)	26
Gráfico 3: Evolução do Volume de negócios do <i>factoring</i> 2000/2006 – em Milhões de EUR – Europa (7 maiores)	27
Gráfico 4: Evolução do <i>factoring</i> 2000/2006 – em Milhões de EUR – Ásia (7 maiores)	28
Figura 2: Intervenientes no <i>factoring</i> internacional e a sua relação	30

Sumário Executivo

A actualidade a nível mundial é marcada pelo processo de globalização¹ e internacionalização do mercado² caracterizado pela competição entre empresas, sendo necessário por parte destas garantir um adequado posicionamento estratégico para assegurar uma posição sustentável. O presente trabalho debruça-se sobre o *factoring*, uma actividade especialmente vocacionada para as micro pequenas e médias empresas que visa promover a melhoria das condições das empresas, através da prestação de variados serviços, onde o destaque vai para o adiantamento de fundos.

Este trabalho pretende analisar até que ponto o *factoring* pode ser alternativa de financiamento para as micro, pequenas e médias empresas em Moçambique. Especificamente: (i) descrever o *factoring* em termos do seu surgimento, as suas características e desenvolvimento até à sua fase actual; (ii) identificar a situação do centro das suas actividades (as micro, pequenas e médias empresas) no tocante à sua importância e à sua disponibilidade de crédito; e (iii) avaliar a percepção do *factoring* em Moçambique. São várias as razões que originaram o presente trabalho, sendo que o destaque vai para: o grau de sensibilidade do sector a que o mesmo pertence; em busca duma solução para os problemas com que se depara o grosso das empresas, abordando um novo produto financeiro.

Para a materialização destes objectivos fez-se a conjugação dos métodos de pesquisa bibliográfico e documental. Os dados internacionais apresentados ao longo do texto foram usados para suportar parte dos argumentos e ideias apresentados.

Os resultados da pesquisa mostram que Moçambique apresenta condições favoráveis ao desenvolvimento das actividades de *factoring*. Evidentemente porque é reconhecida a importância das micro, pequenas e médias empresas (por exemplo, o aumento do emprego do produto e da eficiência). No entanto, estas empresas enfrentam dificuldades no acesso ao crédito e de gestão, e a essência das sociedades de *factoring* é o adiantamento de crédito e a prestação de variados serviços que concorrem para a organização duma empresa.

¹ Segundo Lall (2003: 1), globalização é a influência exercida sobre os países em desenvolvimento no seu processo de industrialização.

² O processo que consiste na criação de um único mercado mundial, sem barreiras económicas.

No meio de tudo isto, recomenda-se uma constante actualização da matéria legislativa e jurídica para regular os novos produtos e penalizar o seu incumprimento, passando pela modernização dos já existentes. O incentivo na criação de instituições que dão apoio às MPMEs também é fundamental, acompanhada por uma observância da qualidade dos produtos e serviços. Por fim, é importante zelar pela melhoria das condições das infra-estruturas de transportes e comunicações.

Capítulo I

Introdução

A disponibilidade do crédito para novos investimentos e ampliação dos já existentes, e o amparo institucional, para garantir o monitoramento das actividades, são dois pontos cruciais na criação de um clima saudável ao desenvolvimento das unidades produtivas (empresas). Muitas vezes, o dinheiro gerado pelas vendas, ou prestação de serviços, não é suficiente para cobrir as necessidades como: investimento em instalações e equipamento, pagamentos a fornecedores, até mesmo o próprio processo contínuo da produção. Aliado ao facto de que à medida que o volume do negócio cresce as necessidades também tenderem a aumentar, a empresa tem que garantir outras opções de financiamento. Mais do que definir quanto precisa, o produtor tem que procurar as fontes de financiamento adequadas.

Genericamente existem dois tipos de fontes de financiamento ao dispor dos deficitários: a interna e a externa. Na interna destaca-se o auto-financiamento; através da retenção dos lucros obtidos, da gestão mais eficiente dos activos (fixos e circulantes) ou do maior controlo de custos. Na externa há a distinguir o financiamento por via de capitais alheios (exemplo, empréstimos bancários e não bancários).

O mercado de crédito é um segmento do mercado que atende os agentes económicos quanto às suas necessidades de crédito de curto e médio prazo [também de longo prazo]. Particularmente são atendidas solicitações de crédito para financiamento da aquisição de bens duráveis pelos consumidores e do capital de giro¹ para empresas. A maior parte do suprimento desse tipo de crédito é feita por intermediários financeiros bancários; complementarmente, podem ocorrer suprimentos via intermediários não bancários. (Lopes & Rossetti 1988: 297).

A realidade moçambicana actual a nível do crédito é caracterizada por: (i) elevadas taxas de juro, acompanhadas por um crescimento rápido das mesmas; (ii) as garantias exigidas para o acesso ao empréstimo pelos agentes deficitários (as micro pequenas e médias empresas, para o presente trabalho) chegam a ultrapassar as suas capacidades financeiras; (iii) incerteza no ambiente dos

¹ **Capital de giro** é o mesmo que **fundo de maneo**, o montante monetário que uma empresa necessita para pôr avante as suas actividades de produção ou prestação de serviços.

negócios, constituindo um risco²; (iv) a falta de formação do empresariado nacional na matéria de gestão dos negócios e do comércio no geral.

Estes são alguns dos vários aspectos que põem em causa as unidades produtivas numa economia, alguns dificultando ou impedindo, por um lado, o acesso ao crédito por parte dos investidores relativamente débeis (trata-se das micro, pequenas e médias empresas) e, por outro, o seu crescimento, pois o investimento produtivo só é possível na presença do crédito e das respectivas condições favoráveis para o seu acesso. Em volta destes factos, e de tantos outros que não foram aqui mencionados, torna fundamental colocar a seguinte questão: poderão as sociedades de *factoring*, dadas as características dos seus serviços, servir de alternativa de financiamento, sobretudo para as micro, pequenas e médias empresas em Moçambique?

O presente trabalho pretende analisar, até que ponto existe espaço, no ambiente económico moçambicano, para uma colaboração das sociedades de *factoring* como alternativa de financiamento, e avaliar em que medida as sociedades de *factoring* podem ser uma alternativa de financiamento para as micro, pequenas e médias empresas.

Em geral, mesmo as grandes empresas necessitam dos serviços de *factoring*. Isto é, não há tamanho de uma empresa que possa dispensar estes serviços. A relevância destes serviços vai para as micro, pequenas e médias empresas devido aos factores como a sua crescente incapacidade financeira, fraco poder de decisão no mercado, a sua estrutura debilitada que exige um acompanhamento institucional. Enquanto que as grandes empresas, dada a sua forte capacidade financeira, o grau destas dificuldades é mais reduzido.

A escolha deste tema prende-se no seguinte: (i) importância do mesmo, na medida em que se insere no sector financeiro, fundamental e, talvez, prioritário para o desenvolvimento de qualquer economia, avaliado pelo nível de sensibilidade que transmite à economia no seu todo; (ii) actualidade do mesmo, uma vez que trata de um produto financeiro novo em prática em muitas economias; (iii) a sua possível prática na economia nacional, poderá facilitar o acompanhamento

² O risco é a probabilidade ou possibilidade de, naquele prazo acordado, não ser cumprida a promessa de pagamento ou a restituição. (Cabido 1999: 13).

da globalização e internacionalização; e (iv) a relevância das micro, pequenas e médias empresas na economia e a constatação da sua debilidade.

O trabalho está estruturado em cinco capítulos, o primeiro trata da introdução, dos objectivos e da metodologia usada. O segundo capítulo compreende a revisão da literatura sobre o *factoring*. O terceiro capítulo descreve a evolução da actividade do *factoring* em diferentes países do mundo e o *factoring* internacional. O quarto capítulo avalia a possibilidade das sociedades de *factoring* serem alternativa de financiamento para as micro, pequenas e médias empresas em Moçambique, passando pela breve descrição da situação deste grupo de empresas. No último tecem-se as conclusões e recomendações do trabalho.

1.1. Objectivos do Trabalho

1.1.1. Objectivo Geral

- ✓ Analisar a possibilidade do *factoring* ser alternativa para o financiamento às micro, pequenas e médias empresas em Moçambique.

1.1.2. Objectivos Específicos

- ✓ Descrever a actividade de *factoring* em termos do seu surgimento, conceito, sua expansão pelo mundo, suas modalidades, vantagens e desvantagens;
- ✓ Identificar sumariamente a situação das micro, pequenas e médias empresas em Moçambique no concernente à sua importância económica e no acesso ao crédito;
- ✓ Avaliar a percepção do *factoring* e sua aplicação em Moçambique.

1.2. Metodologia

Para a concretização do presente trabalho foi imprescindível o uso da metodologia mista, onde basicamente foi a revisão da bibliografia existente, para sustentar a abordagem teórica desenvolvida.

Assim, baseou-se nas seguintes técnicas básicas:

- i. **Pesquisa Bibliográfica;**

Esta é desenvolvida com base no material já elaborado (basicamente livros e artigos científicos).³ Segundo Gil (2002: 56-57) são comuns, no campo económico, pesquisas implementadas, até exclusivamente, com apoio em fontes bibliográficas. O mesmo autor acrescenta que “a maioria das monografias de conclusão do curso podem ser consideradas como pesquisas bibliográficas”.⁴ É o caso deste trabalho.

ii. **Pesquisa Documental;**

Semelhante à anterior, porém com a diferença de este basear-se em materiais que não tiveram tratamento analítico, ou que, de acordo com os objectivos, os mesmos podem ser reelaborados.⁵

A análise neste trabalho é conduzida por um processo descritivo da situação institucional desde o surgimento das actividades do *factoring* até à sua situação actual, sob as dificuldades enfrentadas pelos seus praticantes e as facilidades nalgumas economias, resultantes de características específicas e da época. Para melhor compreender a essência do *factoring*, faz sentido arrolar os motivos do seu surgimento, passando pelas transformações que foi sofrendo ao longo do tempo.

Usou-se a análise *SWOT*. *SWOT* é uma sigla inglesa com as iniciais a representar as palavras *Strenghts* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças); daí o significado em português DAFO (Debilidades, Ameaças, Forças e Oportunidades). Trata-se de uma sigla que define uma ferramenta analítica com uma multiplicidade de aplicações num processo de planeamento estratégico. Esta análise focaliza-se apenas nos factores cruciais para o êxito do negócio, tendo como objectivo a definição de estratégias para manter os pontos fortes, reduzir os pontos fracos (aspectos internos duma organização), aproveitar as oportunidades e proteger-se das ameaças (aspectos externos duma organização).⁶ No presente trabalho, esta análise foi usada para avaliar a possibilidade da implantação das sociedades de *factoring* em Moçambique.

³ Veja Gil 2002: 56

⁴ Gil 2002: 57

⁵ Veja Gil 2002: 57

⁶ Análise *SWOT* pode ser representada esquematicamente (veja o anexo 1). E para mais informações a respeito desta análise visite os *sites*: www.cin.ufpe.br/~fabio/gestaodenegocios/artigos/postura%20estrategia.pdf; www.manuelteixeira.net/articles/documentos/analise/swot1.pdf; www.geniodalampada.com/trabalhos.prontos/swot.pdf

A possibilidade da implantação das sociedades de *factoring* em Moçambique, foi avaliada também partindo da comparação do estado e da evolução das actividades do *factoring* entre os continentes e, dentro dos continentes, entre os países; tendo em vista, em primeiro lugar, identificar economias que registam restrição no desenvolvimento do *factoring* e as que registam facilidades, para ver onde Moçambique está enquadrado – olhando para o motivo que dita este comportamento – e daí tirar ilações se Moçambique fornece condições para o estabelecimento das sociedades de *factoring*, tendo em conta a sua realidade. As experiências de outros países são muito relevantes para estabelecer semelhanças e diferenças, buscando adaptar o que é conveniente para a economia nacional e aprimorar o que não é desejável, seja por falha já detectada ou por simples peculiaridade de cada lugar e do tempo.

Por se tratar de um sector novo nalgumas economias, e desconhecido para o caso da economia moçambicana, cuja análise se encontra num estágio bastante incipiente, a obtenção de dados torna-se mais difícil. Tendo a pesquisa na *Internet*, contribuído bastante para a elaboração do presente trabalho.

Fez-se a consulta de uma parte da Legislação moçambicana, na perspectiva de refrescar a percepção do *factoring* quanto à sua legitimidade, para verificar se existe o amparo legal destas actividades no país, o que possibilitaria a delimitação das “balizas” para a sua actuação.

Os dados internacionais foram obtidos a partir do *site* de uma instituição internacional que congrega as sociedades do *factoring* em diferentes países do mundo – trata-se do *Factors Chain International (FCI)*.⁷ Estes dados foram usados para mostrar a evolução desta actividade, bem como para estabelecer as diferentes comparações no âmbito da propagação entre diferentes países do mundo. Os dados disponíveis reportam o período compreendido entre 1998 e 2006, e porque a instituição publica dados anuais, não são disponíveis os dados do corrente ano.

⁷ O *site* é: www.factors-chain.com

De salientar que não só este *site* que publica dados referentes às actividades do *factoring*, há tantos outros, que poderão ter informação mais detalhada sobre o *factoring*, mas que o acesso resultou num fracasso, dado que são restritos aos membros daquela instituição.

Para a análise do grau de importância que as actividades de *factoring* podem representar, busca-se verificar a problemática das micro, pequenas e médias empresas, em relação à sua sobrevivência de longo prazo, opondo à essência das sociedades de *factoring*, representada pela natureza dos serviços que elas prestam. Porém, não se fez referência aos conceitos de micro, pequenas e médias empresas, o objectivo do presente trabalho não passa por uma análise detalhada deste grupo de empresas.

Especial atenção vai para o uso das siglas MPEs (micro e pequenas empresas), PMEs (pequenas e médias empresas) e MPMEs (micro, pequenas e médias empresas). Não deve ser motivo de perturbação o uso de uma sigla e não de outra, porque com elas, no presente trabalho, apenas pretende-se mostrar o principal centro de actuação das actividades de *factoring* – o ponto fulcral do trabalho – . Nalguns casos usa-se mesmo o termo “empresas”, mas com a mesma intenção.

A hipótese subjacente ao trabalho é a de que as sociedades de *factoring* podem constituir um potencial parceiro financeiro para as unidades produtivas em Moçambique, a avaliar pelos serviços que estas sociedades fornecem e pelas necessidades de financiamento e aconselhamentos por parte das empresas; não se deixando de lado o facto de estar-se num mundo globalizado e num ambiente de integração económica regional, havendo necessidade de acompanhar e adoptar novas tecnologias, por forma a conquistar espaço no mercado de concorrência internacional.

Capítulo II

Revisão de Literatura

Neste capítulo vai se discutir o conceito de *factoring*; seus intervenientes, suas modalidades, características, vantagens e desvantagens; em fim, serão apresentados aspectos principais a respeito da actividade do *factoring* – que servirão de suporte nas discussões dos capítulos subsequentes.

2.1. Origem histórica do *factoring*

“O *factor*, tal como é conhecido hoje, desempenhando funções de gestão, cobrança, financiamento e garantia dos créditos do fornecedor, é fruto de uma longa evolução histórica, ao longo da qual sofreu diferentes mutações, ditadas, quer pela alteração das condições do mercado em que operava, quer pela necessidade dos operadores económicos que constituem o seu principal instrumento de orientação e rumo.” (De Vasconcelos 1999: 21).

No sentido de agente económico, o *factor*, na sua forma tradicional, remota dos mais antigos registos acerca da actividade económica na humanidade.⁸ O *factor* teve a sua origem na Civilização Romana e Neo-Babilónia.⁹ Os fenícios, desejando ampliar o seu comércio, nomearam agentes nos mercados onde exerciam sua influência. Eram agentes de crédito, actuando para diminuir os riscos corridos nas operações de comércio em parte através da venda de mercadorias alheias em nome próprio, nos outros territórios, mediante o pagamento de uma comissão pelos serviços prestados. Mais tarde os Romanos, nas explorações comerciais dentro do seu território, seguiram os fenícios nomeando também os seus agentes.¹⁰ São estes agentes que posteriormente receberam a designação de *factor*. O *factor* é um agente que desenvolve, promove, fomenta. Esta palavra deriva da palavra latina *facere* que significa fazer ou agir.

Segundo Santos (2001: 18) interpretações do material arqueológico confirmaram a existência de transacções comerciais noutras civilizações por intermediários com características semelhantes a comissionistas ou vendedores ambulantes, os quais levavam mercadorias cedidas por

⁸ Veja Uva 1991: 9.

⁹ Veja Santos 2001: 18; Uva 1991: 9; Bruel 2005: 90;

¹⁰ www.geraneconomia.com.br/html/geral/p6b.html.

comerciantes para vender noutras regiões. Com o desenvolvimento das relações comerciais, os *factors* expandiram os seus serviços passando a fornecer crédito a outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias de outros comerciantes para posteriormente vendê-las.¹¹

A actividade de *factoring* na sua forma moderna surgiu no século XV e teve o seu auge entre os séculos XVI e XIX, período relacionado com a expansão Europeia e a colonização.

O *factoring* moderno resultou do comércio Inglês com a América do Norte. Os comerciantes entregavam a sua mercadoria aos *factors* que estes por sua vez viajavam dentro, e para fora, do país para vendê-la. Foi num período em que o comércio entre a Inglaterra e as suas colónias norte-americanas era muito intenso, onde os *factors* actuavam como representantes, dos exportadores e responsáveis pela gestão e cobrança das facturas.

... , os *factors* estabelecidos nas colónias Inglesas na América encarregavam-se de distribuição e venda de mercadorias de fabricantes Ingleses, proporcionando uma informação mais ou menos exacta sobre as condições do mercado, a evolução da procura, a quantidade dos produtos a vender, os lugares e épocas mais adequados à exportação de cada tipo de produto, os preços a praticar e a solvabilidade dos devedores ... , reduzindo a margem de incerteza dos fabricantes que exportavam os seus produtos para terras distantes e desconhecidas. (Monteiro 1996: 20).

O surgimento do *factoring*, com o seu conceito mais recente, não resultou apenas do intercâmbio comercial entre a Inglaterra e as suas colónias na América, como também da expansão colonial no seu todo. Na tentativa de dominar e manter-se nos territórios ultramarinos os colonos sentiam-se forçados a enviar mercadorias de primeira necessidade para os seus países de origem. Daqui nasceu o comércio além-fronteiras. Este comércio além de ser desconhecido, aliado ao facto de se praticar entre longas distâncias, com precários meios de transporte e dificuldades em proteger as mercadorias, comportava riscos elevados.

O *factor* apareceu primeiramente com a necessidade de proteger as mercadorias (efectuando transacções nos pontos de distribuição). Depois este teve responsabilidades de cobrar pela conservação das mercadorias, e, por vezes, antecipava parcial ou totalmente os fundos aos

¹¹ Veja o *site*: www.asfac.pt/archive/doc/asfac_p_e.mail.pdf:31.

fornecedores para estes prosseguirem com as suas actividades. Com a sua evolução, o *factor* substituiu os compradores nos pagamentos aos fornecedores e, através da sua experiência comercial, adiantava crédito, minimizando o *factor* risco.

A primeira sociedade de *factoring* surgiu em 1808, em Nova Iorque, “sob a denominação de Willian Iselin & Co”,¹² quando um comerciante que assessorava a comercialização dos produtos de pequenas empresas têxteis propôs comprar à vista o que seus clientes vendiam a prazo. A proposta foi aceite e as empresas passaram a transferir ao *factor* os créditos futuros que tinham para receber, decorrentes de vendas efectuadas a terceiros. Deste modo, o *factor* passou a assumir as despesas de cobrança, bem como aquelas advindas da falta de realização de pagamento. (Bruel 2005: 91).

A oficialização do *factoring* deu-se nos EUA em 1823 e nos anos 60 experimentou a sua maior expansão pelo mundo inteiro, sobretudo na Europa onde conheceu o desenvolvimento de mais serviços que a caracterizam na actualidade. Nos EUA não desenvolveu logo esses serviços devido à política proteccionista que vigorava. “As necessidades de fundo de maneio do produtor eram preenchidas antecipando-lhe, o *factor*, quantia por conta da cobrança a efectuar, resultando deste a data dessa antecipação até ao momento das cobranças efectivas, o juro, receita do *factor*.” (Santos 2001: 21).

Após a independência dos Estados Unidos da América (EUA), durante o século XIX, as sociedades de *factoring* sofrem alterações distintas entre os dois continentes. “. . . enquanto na Inglaterra quase desaparecem (não obstante a aprovação pelo Parlamento, a partir de 1823, de quatro <<*Factor Acts*>>¹³), nos Estados Unidos prosperam, intimamente ligados à indústria têxtil até cerca de 1889”. (De Vasconcelos 1999: 23). Segundo a mesma fonte, entre os anos 1884 e 1905 o *factor* sofreu transformações radicais no papel que vinha desempenhando, tendo sido forçado a abandonar a sua actividade de distribuidor passando para a função financeira. Estas transformações deveram-se a três factores nomeadamente: (1) elevadas taxas de importação europeias impostas obrigando os *factors* a operar no mercado interno; (2) utilização, pelas empresas Americanas, dos próprios meios de armazenamento e venda, escusando-se dos serviços

¹² Cordeiro, António Menezes. Manual de..., op. Cit. p. 615 (citado por Bruel 2005).

¹³ *Factor Acts* foi um conjunto de leis promulgadas na Inglaterra entre 1823 e 1889, tendo se tratado do primeiro reconhecimento legislativo do *factor*. De salientar que foi nestas – *Factor Acts* – que os estados americanos se inspiraram para produzir leis que regem a actividade de *factoring* no seu contexto económico.

dos *factors*, beneficiando-se das melhorias gerais de comunicação; e (3) desenvolvimento das grandes indústrias que passaram a possuir suas próprias redes de distribuição e de venda.¹⁴

Para permanecerem no mercado, os *factors* precisavam adaptar-se às exigências da época e do lugar, no caso, suprir com recursos financeiros as empresas que não dispunham contrapartida suficiente para obter crédito junto aos bancos. (Leite 2004).¹⁵ Durante a depressão de (1929-33) houve incentivos na utilização de créditos e garantias, e em 1933 o “*New Deal Programs*” (do antigo Presidente Norte Americano, Roosevelt) aprovou oficialmente o *factoring*, onde a cessão de crédito era garantia do empréstimo. Isto contribuiu à actividade de *factoring* para uma melhor adaptação gradual aos serviços financeiros.¹⁶

Fases do desenvolvimento do *factoring*:¹⁷

i. O *colonial* ou *Trade factor* (século XVI-finais do século XIX)

A *factor* era representada por um comissário que desempenhava funções de distribuidor dos produtos, cobrança dos créditos e adiantamentos em relação às vendas a prazo.

ii. O *Old Line factor* (fins do século XIX)

Nesta fase o *factor* desenvolveu a sua vertente financeira através da gestão e cobrança do crédito do fornecedor.

iii. O *New Style factor* (desde os anos 30/40)

O *factor* vira um operador financeiro, com a introdução de um conjunto variado e complexo de prestação de serviços financeiros, como são os casos de: *non-notification factoring*, *undisclosed factoring*, *confirming*, *forfaiting* e *leasing*.¹⁸

¹⁴ Para este último *factor*, veja Monteiro 1996: 20.

¹⁵ Citado por Dodl (2006: 66)

¹⁶ Veja Santos 2001: 21

¹⁷ Veja De Vasconcelos (1999)

¹⁸ *Non-notification*: o devedor não é informado sobre o contrato, nem o aderente indica ao *factor* os devedores. A responsabilidade da cobrança é do aderente, mas entrega o crédito ao *factor* para que este debite a sua parte.

Undisclosed factoring: consiste na venda dos produtos pelo fornecedor ao *factor* e a venda dos mesmos ao cliente é efectuada pelo fornecedor por conta do *factor*.

Confirming: praticado ao nível do *factoring* internacional. O exportador (fornecedor) vende produtos ao *factor* e esta fica por exportá-los ao comprador.

2.2. Conceito de *factoring*

Várias são as formulações conceituais de *factoring* adiantadas por diferentes autores, mas com a mesma interpretação. Neste trabalho far-se-á referência de algumas delas. As palavras que se seguem (destacadas em negrito) indicam os intervenientes do *factoring*, nomeadamente: o **factor** (a sociedade de *factoring*), o **aderente** (a empresa fornecedora de bens ou serviços) e o **devedor** (o cliente da empresa fornecedora). No presente trabalho, os termos *empresas-clientes*, *fornecedor*, e *aderente* têm a mesma, e única, interpretação. Do mesmo jeito que os termos *factor* e *empresa de factoring* referem-se à sociedade de *factoring*. E, por fim, os termos *cliente* e *devedor* referem-se à entidade que compra os bens, ou beneficia-se dos serviços, do fornecedor.

“*Factoring* é o contrato pelo qual uma parte (aderente) se obriga a ceder à outra parte (*factor*), que se obriga a adquirir, a globalidade dos créditos, de curto prazo, presentes e futuros derivados de actividade habitual da primeira, de fornecimento de bens ou prestação de serviços incubindo-se esta última (*factor*) da gestão e cobrança dos créditos, podendo assumir o risco de insolvência dos devedores cedidos e antecipar total ou parcialmente, o valor créditos cedidos, tudo mediante o pagamento pela primeira de uma retribuição.” (Monteiro 1996: 14).

De Vasconcelos (1999: 66-67) define o *factoring* como aquisição pelo *factor* dos créditos comerciais a curto prazo (em geral não mais de 180 dias) do factorizado, encarregando-se o primeiro de os gerir e posteriormente cobrar, além da prestação de outros serviços de carácter comercial. “De forma sucinta, poderá definir-se o *factoring* como um instrumento financeiro de mobilização de créditos comerciais de curto prazo e de gestão financeira.” (Cabido 1999: 28).

Em Portugal, o *factoring* é definido como “uma actividade que consiste na tomada de créditos a curto prazo por uma instituição financeira (*factor*) que os fornecedores de bens e serviços (aderentes) constituem sobre os seus clientes (devedores)”;¹⁹ ou “uma operação financeira pela qual uma empresa – a empresa aderente – vende à outra empresa – a sociedade de *factoring* ou

Forfaiting: também ao nível do *factoring* internacional. O importador pede o alargamento do prazo, o exportador coloca os produtos à disposição do *factor*. O *factor* fica com a responsabilidade de cobrar os créditos.

¹⁹ www.eurofactor.pt/.

factor – uma série de créditos de curto prazo dos seus clientes, relativos à venda de produtos ou serviços dessa mesma empresa”.²⁰

No Brasil define-se o *factoring* no sentido de fomento mercantil.²¹ *Factoring* “são Sociedades de Fomento Comercial ou Mercantil destinadas a dar apoio às pequenas e médias empresas, através da prestação de serviços administrativos e compra dos seus créditos, gerados pelas vendas a prazo. A operação de *factoring* não é um empréstimo e sim uma operação mercantil (compra e venda), onde ocorre a transferência, mediante contrato, dos direitos de crédito, passando os riscos do recebimento dos títulos a serem de responsabilidade da empresa de *factoring*”.²²

“Em Roma o *factoring* foi definido como um contrato celebrado entre *factor* . . . e o aderente . . . , através do qual o *factor* terá que assegurar pelo menos dois dos seguintes serviços: financiamento, contabilização, cobrança de crédito ou protecção contra o risco de crédito.” (Santos 2001: 26).

Em Maio de 1988 realizou-se no Canadá a Conferência de Ottawa,²³ onde definiu-se o *factoring* como sendo “a prestação continua e cumulativa de assessoria mercadológica e creditícia, de selecção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo”.²⁴

Resumidamente, o *factoring* é um processo que consiste na aquisição, pelo *factor*, dos créditos a curto prazo concedidos pelos aderentes aos seus clientes, créditos esses advindo da venda de produtos ou da prestação de serviços, e que pode ser complementado pela prestação de variados serviços ao aderente, pelo *factor*.

Analisando as diferentes definições do *factoring*, pode identificar-se que, implícita ou explicitamente, os autores mencionam três aspectos, trata-se das funções básicas que o *factor*

²⁰ www.pmelink.pt/pmelink_public/EC/0,1655,1005_41485-3_41098--view_429,00.html

²¹ Veja Anfac (Cartilha do Factoring) 2007

²² www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html.

²³ Esta conferência visava a definição dos regulamentos da actividade de *factoring*, sobretudo o internacional.

²⁴ www.pa.sebrae.com.br/sessoes/pse/tdn_fac_oque.asp.

desempenha nas suas actividades. São elas: a cobrança e a gestão dos créditos cedidos pelos aderentes, e a cobertura de riscos e créditos. Donde resulta a expressão “tríplice função do *factoring*”.²⁵

Os serviços prestados pelo *factor* são os seguintes:

- Consultoria administrativa / financeira, com análise de riscos.
- Cobrança de títulos de vendas.
- Compra de activos, oferecendo pagamento imediato.

O *factor* complementa a acção dos bancos. As actividades de ambos são específicas, diferenciadas e não competitivas.

Tabela 1: Algumas diferenças entre o banco e o *factoring*

É intermediário de crédito. De um lado, ele é devedor pela aplicação feita pelos investidores (depositantes). Toma uma operação passiva. É tomador de recursos	Não faz operação de crédito. Trata-se da venda, à vista, de um bem móvel (papel de crédito comercial) e de uma compra, à vista, desse bem móvel.
Capta recursos de terceiros no mercado e empresta. Faz intermediação de recursos de terceiros, da poupança popular.	Não capta recursos. Presta serviços e compra créditos (direitos). Opera com recursos não captados do público. Não coloca em risco a poupança popular.
A sua remuneração é o juro (remuneração pelo uso do dinheiro durante determinado tempo).	Sua remuneração não tem a natureza de juro. É o acto de compra e venda por intermédio de um preço.
O seu lucro é o <i>spread</i> (diferença entre o custo de captação e o de aplicação dos recursos colectados no mercado).	O seu lucro é o <i>factor</i> , composto por: <ul style="list-style-type: none">- Custo de oportunidade dos recursos;- Custos operacionais;- Tributos;- Expectativa de lucro e de risco.

Autores divergem na classificação do *factor* como uma instituição financeira. Autores contra esta classificação, têm como base o facto de este não fazer uma captação directa dos recursos financeiros no mercado, não precisar da autorização do Banco Central para desenvolver as suas actividades (que se trata de atributos básicos duma instituição financeira) e a especificidade dos seus serviços. Autores a favor, afirmam que adiantar o crédito, trata-se de um serviço financeiro. No presente trabalho, o *factor* é tido como uma instituição financeira, pela mesma razão.

²⁵ Veja Santos (2001)

Ademais, se o *factoring* é uma **alternativa de financiamento**, apesar de não prestar os mesmos serviços com os bancos, porque é que não pode ser vista como tal? A diferença entre o banco e o *factor* é basicamente na essência de cada instituição, as actividades que exercem são diferentes. Por exemplo, o banco recebe juro pela concessão do crédito, enquanto que o *factor* recebe uma comissão pela prestação de serviços, ou a passagem de uma percentagem de cada factura ao *factor* decorrente do adiantamento das receitas. No caso do *factoring* não ocorre um fluxo monetário do aderente ao *factor* como pagamento decorrente do adiantamento das receitas.

2.3. Como se opera o *factoring*

O *factoring*, segundo a própria definição, começa com a prestação de serviços, os mais variados e abrangentes e se completa com a compra dos direitos de créditos gerados pelas vendas efectuadas pelos aderentes.

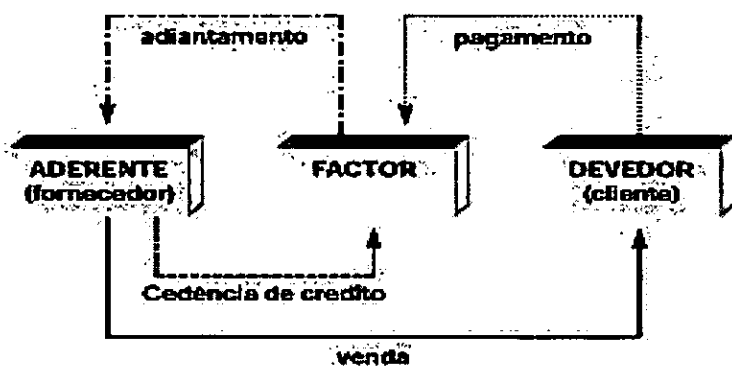
A prestação de serviços às empresas-clientes é um dos pressupostos do *factoring*. Trata-se basicamente do controle do fluxo de caixa, acompanhamento das suas contas a receber e a pagar, busca de novos clientes, de modo a melhorar o padrão dos seus produtos e a expandir as vendas. A prestação daqueles serviços é para facilitar a compra dos créditos.

Tabela 2: Pontos básicos para decisão sobre o contrato de *factoring* pelo aderente

Ponto de Análise	Situação por analisar
▪ Na Empresa	<i>Para apurar a necessidade de Financiamento</i>
Activo	- O seu activo; - O montante de vendas a prazo; - Os riscos de recebimento do crédito em dívida.
Capacidade de Investimento	- Necessidades de capital para novos investimentos; - Capital social, para suportar situações de inadimplemento.
Custos	- Custos administrativos; - Custos financeiros para receber contas de risco; - Custo para buscar recursos destinados ao sustento da produção.
▪ Pesquisa do Mercado	<i>Para apurar a melhor fonte de financiamento</i>
Alternativa de <i>factoring</i>	- Os preços e condições de mercado; - A depreciação relativa aos títulos de difíceis cobranças; - Análise do custo dos serviços.
Intermediários financeiros e outras alternativas de financiamento	- Operações de crédito (por exemplo: taxas de juro, período de maturidade do empréstimo); - Disponibilidades de acesso ao crédito (por exemplo, as garantias exigidas).

Comparados os custos das duas partes, e apurar-se que os do *factoring* são mais baixos, o fornecedor decide negociar com o *factor*. Esta negociação consiste, em primeiro lugar, na entrega da proposta de venda dos direitos de crédito ao *factor* pelo fornecedor. Em seguida, o *factor* faz a apreciação do valor das facturas, do seu número e do cliente. Posteriormente o *factor* determina o preço da compra (**factor de compra**) dos direitos de crédito.²⁶ O *factor* de compra tende a ser mais baixo numa situação de elevado risco de recebimento de crédito, e vice-versa. Se ambas as partes ficarem satisfeitas, procede-se à assinatura do contrato. A assinatura do contrato procede-se da seguinte maneira: a sociedade de *factoring* fornece os recursos financeiros necessários às suas empresas-clientes (mostrado pela seta com o subscrito “adiantamento” na figura 1 abaixo), em seguida o fornecedor cede créditos ao *factor* (mostrado pela seta com o subscrito “cedência de créditos” na figura 1 abaixo) – passagem das facturas do aderente ao *factor*. A este contrato chama-se contrato da transferência dos direitos de crédito,²⁷ e é celebrado por escrito, onde deverão constar todos os termos de contrato. Os créditos, depois de comprados, transformam-se em direitos e são representados por títulos de crédito – documentos emitidos contra o cliente para que ele efectue o pagamento na data acordada.²⁸

Figura 1: Intervenientes no contrato de *factoring* e sua relação



Fonte: www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php

²⁶ Pois o *factor* é uma entidade com fins lucrativos, por isso que é prematuro conferir as condições do lucro e o risco associado ao inadimplemento.

²⁷ Veja o site: www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html.

²⁸ Veja o site: www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html.

Na posse dos direitos de crédito, o *factor* informa ao cliente sobre a ocorrência da operação. O *factor* fica por cobrar as dívidas ao cliente, e este por fazer o pagamento àquele. Depois de assinado o contrato, a sociedade de *factoring* mantém um estreito, até mesmo diário, contacto com o aderente. Esta é composta por um grupo de profissionais polivalentes na matéria de negócios.

Assim desenrola-se o processo de *factoring*.

Este é o lado financeiro do contrato de *factoring*. O outro é o da prestação dos restantes serviços pelo *factor*, ao aderente. O *factor* cobre os custos pela prestação dos serviços cobrando uma comissão ao aderente, que consiste numa percentagem sobre o valor de cada factura.²⁹

A figura 1 mostra também a proximidade do *factoring* a um intermediário financeiro, razão pela qual alguns autores o consideram como tal. O *factor*, como ilustra a figura 1, está na posição central entre os três intervenientes, mostrando que ele permite o contacto entre o aderente e o devedor. Salienta-se que o devedor não entra no processo da assinatura do contrato de *factoring*.

O *factoring* é uma actividade que tem a sua legitimidade e é exercida por pessoas jurídicas,³⁰ assim como o seu parceiro (o aderente) também deve ser uma pessoa jurídica. E porque o processo consiste no preenchimento de documentos (títulos de crédito), o mesmo é desenvolvido por entidades devidamente licenciadas nas respectivas actividades – exclui o sector informal. É particularmente útil para as MPMEs, pois este grupo de empresas não tem a situação financeira suficientemente equilibrada para obterem o financiamento de que carecem junto do sistema bancário, ou que preferem entregar a uma empresa especializada a delicada tarefa de análise e gestão dos créditos (este último ponto, as grandes empresas também o fazem).

²⁹ Veja Batista 1995: 211

³⁰ À pessoa jurídica refere-se a uma instituição, e no lado oposto destaca-se a pessoa física (indivíduo).

2.4. Modalidades do *factoring*³¹

Não é imperioso que o contrato de *factoring* inclua todos os serviços que o *factor* pode prestar ao seu aderente. A exclusão de alguns serviços, segundo as necessidades do aderente, é que dita as modalidades do *factoring*. Assim, podem-se definir as seguintes modalidades principais:

2.4.1. *Factoring* completo

Correspondendo ao contrato no qual o *factor* compromete-se a fornecer o serviço de cobrança sobre os clientes do aderente, a cobrir o risco de crédito e a antecipar fundos, a classificar os devedores do aderente, a gerir os créditos. O *factor* cobre o risco inerente aos créditos das dívidas adquiridas. No entanto, o *factor* pode recusar alguns devedores que lhe são propostos pelo aderente, são os devedores de cobrança duvidosa – de maior risco. Nesta modalidade, o *factor* presta na totalidade os serviços ao aderente.

2.4.2. *Factoring* com recurso

O *factor* simplesmente fornece o serviço de cobrança e de antecipação de fundos ao aderente, mas é o aderente que é responsável pelos créditos. O *factor* não assume o risco de crédito sobre os devedores. E se o cliente não pagar até à data prevista, o *factor* tem o direito de recorrer ao aderente. O *factor* devolve as facturas que não foram pagas, exigindo os fundos correspondentes às respectivas facturas.

2.4.3. *Factoring* sem recurso

Oposto ao anterior. Nesta modalidade o *factor* assume o risco de crédito – o risco de insolvência ou de falência dos devedores. Se os devedores não pagarem as dívidas, o *factor* não tem que devolver as facturas ao aderente e exigir o reembolso do valor correspondente. O risco pode ser assumido total ou parcialmente pelo *factor*, quando for parcial ambos partilham o risco.

2.4.4. *Factoring* convencional

Este contrato, também chamado *Invoice discount* ou *bulk factoring*, é puramente financeiro. O *factor* limita-se a antecipar os fundos ao aderente, recebendo, em contrapartida, os direitos de crédito ou activos, oriundos das vendas a prazo do fornecedor ao seu cliente.

³¹ Veja: Ângela Santos (2001); www.eurofactor.pt/ e www.pmlink.pt/pmlink_public/EC/0,1655,1005_41485-3_41098--view_429,00.html.

Compete a esta modalidade, pela sua natureza de relacionamento com os aderentes, empresas que assumem os seus próprios riscos e com meios próprios de cobrança.

2.4.5. Maturity factoring

Pouco praticada, esta modalidade assemelha-se à anterior. Só que, neste caso, não há antecipação de fundos, mas sim uma prestação de serviços do *factor* que consiste na gestão das contas dos clientes do aderente. Faz-se acordo da data de pagamento efectiva na qual o *factor* se compromete a efectuar o pagamento, presumindo-se que os fundos provêm da cobrança dos créditos do aderente sobre os seus clientes. Mas independentemente de haver ou não cobrança, o *factor* deve efectuar o pagamento na data acordada. Está implícito a cobertura do risco de crédito pelo *factor*. Esta modalidade está dirigida a empresas de grande dimensão com clientes fixos, mas com incertezas em termos da data de pagamento.

2.4.6. Factoring confidencial

Este tipo de *factoring* tem aparências com o convencional, na medida em que consiste, apenas, na antecipação de fundos por parte da sociedade de *factoring*. A única diferença é que neste o devedor não se apercebe do envolvimento do *factor* no processo. E o aderente terá que, em nome do *factor*, efectuar a cobrança do montante devido na data prevista.

2.5. Fundos dos *factors* e exemplo de empresas susceptíveis aos seus serviços

O *factoring* é tido como uma actividade atípica,³² na medida em que ela tem as suas especificidades – que a diferenciam de uma actividade normal – e limitações predefinidas, que lhe atribuem atributos próprios e singulares. Isto deve-se, basicamente, à diversidade de serviços, com naturezas diferentes e específicas, que ela presta aos seus aderentes.

Os contratos de *factoring*, no seu lado financeiro, referem-se a uma determinada característica de créditos. “Trata-se de pôr em relevo que os financiamentos que o *factor* proporciona ao aderente estão geneticamente ligados às vendas deste. São uma mera antecipação das receitas que se prevê em virtude das vendas efectuadas . . .” (Duarte 2001: 101). Por esta razão (a da sua tipicidade), é

³² Veja: www.bandefactor.com.br/oqueefac.htm e www.anfac.com.br.

pertinente referir ao seu campo de actuação, em termos da parceria e do suporte financeiro. E como se fez referência atrás, à sociedade de *factoring* não é permitida a captação, por si próprio ao público, de fundos (como se se tratasse de uma instituição bancária).³³

O *factor* deverá obter fundos por outros meios tais como:³⁴

- Capitais próprios;
- Suprimentos ou outras formas de empréstimos e adiantamentos entre a sociedade e os respectivos sócios;
- Capitais alheios, provenientes de:
 - Emissão de obrigações;
 - Obtenção de financiamento a médio ou longo prazo nas instituições de crédito ou outros estabelecimentos financeiros nacionais ou estrangeiros;

É um grupo específico de empresas capazes de registar melhorias consideráveis com a sua aderência aos serviços do *factoring*. Santos (2001: 36-37) e De Vasconcelos (1999: 67) fazem referência a um grupo de empresas susceptíveis aos serviços do *factoring*, com base nalguns atributos como o tipo de actividade, as suas características, a periodicidade e potenciais clientes.

Alguns grupos de empresas susceptíveis aos serviços de *factoring*:

- As que vendem ao sector público estatal e precisam de antecipação das cobranças, afim de continuarem normalmente o ciclo produtivo;
- As em expansão necessitando de fundos para a utilização plena da capacidade produtiva;
- As que pretendem ter um ficheiro organizado e actualizado dos seus clientes;
- As que o prazo de recebimentos é longo e, em outros casos, imprevisível;
- As que pretendem implementar projectos de diversificação, acautelando riscos de crédito;
- As com vendas sazonais que originam problemas de tesouraria;
- As que pretendem alargar as suas vendas, ou os seus serviços, para novos mercados
- As com clientes dispersos;
- As com margem de lucro elevada;

³³ Segundo o Anuário ASFAC 2005 (2006: 38), os bancos são permitidos a praticar actividades de *factoring*.

³⁴ Veja Santos (2001); Anuário ASFAC 2005 (2006: 42-43).

As de numerosas vendas de média importância.

2.6. Vantagens e desvantagens do *factoring*

Num contrato de *factoring*, tanto o aderente como o *factor* tiram proveitos – aliás, até que a tradução brasileira do *factoring* é “fomento mercantil”.³⁵ O *factor* pela cobrança de comissão e o desconto pelo adiantamento do pagamento; e o aderente pela mobilização dos créditos sobre os clientes, pela antecipação dos fundos e cobertura de riscos de falência ou insolvência do cliente.

2.6.1. Vantagens do *factoring*

Basicamente, o *factoring* apoia as empresas actuando em três vertentes distintas e importantes: Antecipação do pagamento, Seguro de crédito e simplificação administrativa com ganhos de eficiência. É por aqui onde nascem as vantagens do *factoring*, das quais passa-se a citar:

- **Antecipação do pagamento**

O *factoring* introduz uma grande certeza ao nível da tesouraria, pois o aderente pode solicitar adiantamentos sobre os créditos que cedeu quando quiser. Assim o *factor* transforma as vendas a crédito em vendas a dinheiro, conferindo assim às empresas **uma maior liquidez**. O *factor* transmite, ao aderente, a **certeza e tranquilidade** acerca da disponibilidade dos fundos; bem como no **ajustamento às necessidades correntes** (tendo em conta que o *factor* está em estreita comunicação com o aderente, qualquer preocupação deste será, em tempo oportuno, respondida). A obtenção antecipada do fundo de maneio necessário ao financiamento do ciclo de produção, proporciona também o **aumento da rentabilidade ao aderente**.

- **Seguro de crédito**

O *factor*, no caso do contrato for sem recurso, assume o risco de crédito em caso de falência ou insolvência dos devedores até aos limites contratualmente definidos. O aderente não tem que esperar longos períodos pois os fundos são disponibilizados em qualquer data.

- **Simplificação administrativa com ganhos de eficiência**

- Ao nível das cobranças:

³⁵ Fomentar significa: promover o desenvolvimento, favorecer, estimular, incentivar. E a palavra mercantil diz respeito à mercadoria, ou significa comercial, neste contexto.

O trabalho e despesa da cobrança são do *factor*, contribuindo para a **redução da carga administrativa inerente às operações de controlo de crédito e cobrança de facturas pelo aderente** (por exemplo, redução da mão-de-obra e do equipamento de escritório na empresa). E o *factor*, constituído por pessoal especializado e com larga experiência na matéria de cobrança, possui métodos adequados para efectuar cobranças de forma mais eficiente.

- Ao nível contabilístico:

O aderente passa a controlar uma única conta corrente – a do *factor* – mas continua com o acompanhamento aos seus clientes acerca do seu comportamento, através da informação fornecida pelo *factor*, como é o caso de: cobranças feitas, créditos em atraso, antiguidade desses créditos e o saldo de cada cliente.

É vasto o conjunto das vantagens do *factoring*, além das referenciadas destacam-se:

- Diminuição das dificuldades de tesouraria de empresas sazonais;
- Diminuição do risco de empresas exportadoras;
- Eliminação do endividamento;
- Insistências no caso de atrasos nos pagamentos;³⁶
- Um eventual tratamento jurídico de um crédito não pago

2.6.2. Desvantagens do *factoring*

- Sociedades não éticas podem cobrar preços abusivos, valendo-se do facto de operarem num mercado de livre iniciativa;
- O *factor* pode, mediante o incumprimento persistente dos clientes do aderente, efectuar uma suspensão do crédito;
- Devolução das facturas que a cobrança pelo *factor* resultou no insucesso, nos casos em que se assina um contrato com recurso;
- Quanto aos créditos cedidos pelo aderente, é de direito do *factor* aceitar apenas alguns deles e rejeitar outros (os que achar de cobrança duvidosa) de acordo com o seu critério de selecção.

³⁶ Pois, por ser especializada na matéria de cobranças, possui próprios métodos agressivos de cobrança.

Com todos estes aspectos, é fácil ver que os benefícios oferecidos pelo *factoring* são inúmeros e sobrepõem-se largamente às reduzidas desvantagens que apresenta.

As diferentes transformações que o *factor* foi sofrendo ao longo do tempo atribuíram-lhe a qualidade de flexibilidade, ao desenvolver diversidade de serviços que lhe permitem fácil adaptação às diferentes condições do mercado e satisfazer uma variedade de necessidades, sendo por esta razão difícil identificar sectores da economia susceptíveis dos não susceptíveis aos seus serviços.

Capítulo III

Experiências internacionais sobre o *factoring* e o *factoring* internacional

Com este capítulo tem-se como objectivo elucidar a expansão do *factoring* pelo mundo; as razões da tal expansão, como se precedeu, como está sendo encarado nalguns países bem como a sua vastidão e concentração. Este capítulo pretende mostrar também como é que a actividade de *factoring* se processa quando os agentes económicos envolvidos forem de economias diferentes (o chamado *factoring* internacional) – a interacção de agentes económicos de economias diferentes é a razão da distinção entre o *factoring* doméstico e o internacional.

3.1. Experiências internacionais sobre o *factoring*

Existem importantes associações nacionais e internacionais que congregam as sociedades de *factoring*, tendo em vista a protecção das mesmas e promoção do seu desenvolvimento no mundo. Estas associações dão um amparo institucional necessário aos *factors* e definem as normas que os regem.

Na Europa destacam-se, a *FCI (Factors Chain International)* e a *IFG (International Factors Group)*, associações internacionais ligadas, principalmente, com questões pertinentes ao comércio exterior. A *FCI* (com sede em Amesterdão) teve seu início em 1968, actualmente reúne um amplo conjunto de empresas independentes que realizam operações de suporte para o comércio internacional. São 204 membros trabalhando em 59 países.³⁷

No Brasil destaca-se a ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE *FACTORING* (ANFAC), que a sua criação coincidiu com o lançamento do *factoring* no Brasil em 11 de Fevereiro de 1982. É uma entidade privada sem fins lucrativos, com o objectivo de divulgar o *factoring*, como mecanismo sócio-económico de apoio financeiro e de gestão, sobretudo às pequenas e médias empresas, bem como prestar a assistência necessária às sociedades de *factoring* filiadas, e conta com mais de 700 filiais. A FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE *FACTORING* (FEBRAFAC) é outra associação que congrega as sociedades de *factoring*, criada em Fevereiro de 1993 e conta com 18 filiais.³⁸

³⁷ Veja Dodl 2006: 68

³⁸ Veja o site: www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html (acesso em Abril de 2007).

O contexto económico do pós-Segunda Guerra, caracterizado pelo financiamento da reconstrução dos países beligerantes, através do Plano *Marshall*, aliado à concepção institucional criada em *Bretton Woods*, evidenciou o domínio norte-americano, tanto no âmbito financeiro, quanto no produtivo Nos anos 1960, com restrições impostas pelo FED,³⁹ os bancos americanos, interessados em ampliar seus negócios, e fomentados pelo período de liquidez internacional, instalaram-se no mercado europeu, criando o chamado Euromercado (Gremaud; Vasconcellos; Toneto, 2002).⁴⁰ Sob esse ambiente de prosperidade e expansão económica, difundiram-se, em outras economias, padrões norte-americanos de produção e tecnologia, entre eles, a actividade de *factoring* (Dodl 2006: 67).

“Estabeleceram-se pela Europa, a partir dos anos 1960, empresas de *factoring*, cujo desenvolvimento se deu de acordo com as particularidades de cada país. Na Inglaterra, com a proximidade do idioma e da base jurídica dos Estados Unidos,⁴¹ houve rápida adaptação. Em outros países, como Suécia, Dinamarca e Noruega, o crescimento da actividade foi bastante dinâmico, incluindo a modalidade internacional” (Dodl 2006: 67).

Na Itália o estabelecimento do *factoring* fácil e rápido. Aliado a este facto está o ambiente económico em que o país se encontrava no momento da introdução desta actividade. O país enfrentava uma forte restrição ao crédito bancário, o que ditava uma consequente escassez do mesmo. Com a chegada do *factoring*, os investidores viram o problema de crédito resolvido.

No entanto, a estrutura jurídica e a legislação de alguns países, sobretudo europeus, que se difere largamente com a norte-americana, retraem o crescimento rápido do *factoring* nos respectivos países. É o caso da Alemanha, que possui uma base jurídica muito rígida.

Moçambique, por ter sido colónia Portuguesa, apresenta um quadro jurídico e legislativo semelhante ao de Portugal. Neste país a actividade de *factoring* está em prática, apresentando uma evolução, não impressionante mas pelo menos é estável, e não encontra resistência por parte do sistema legislativo. Podendo afirmar-se que Moçambique, pela proximidade jurídica e legislativa com o Portugal, marca uma vantagem para a implantação do *factoring*. Tanto mais

³⁹ *Federal Reserve* (Banco Central norte-americano)

⁴⁰ Citados por Dodl (2006: 66-67)

⁴¹ Pode-se afirmar que o *factoring* tem também raízes Inglesas, atendendo ao facto de aquele ter aparecido no âmbito do comércio entre este país e a sua antiga colónia (os E.U.A), onde esta actividade surgiu pela primeira vez.

que apresenta um ambiente macroeconómico e sócio-político favorável. O outro aspecto positivo é a localização do país (por estar na parte costeira), a ligar vários países do interior ao resto do mundo. Há possibilidades até do próprio *factoring* introduzir alguns serviços, avaliando pelo grau de intervenção da economia moçambicana nas dos países vizinhos. Podendo enfrentar algumas dificuldades derivadas da fraca dispersão e qualidade das vias de acesso.

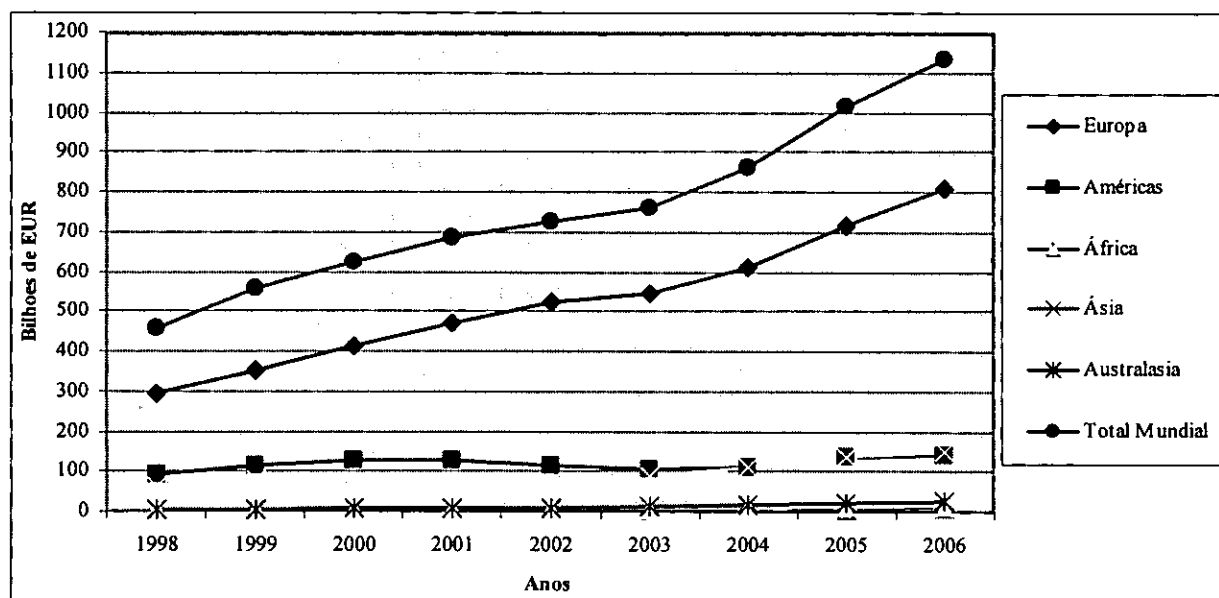
As actividades de *factoring* têm vindo a mostrar um crescimento paulatino nos últimos 9 anos a nível mundial, com a excepção da Europa onde o crescimento é rápido. A América e a Europa lideram o volume mundial das transacções de *factoring*.

Tabela 3: Volume de negócios do *factoring* (em Biliões de EUR)

Anos	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Europa	295,778	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	806,983
Américas	91,326	115,134	126,517	127,157	115,301	104,542	110,094	135,63	140,944
África	4,198	5,47	5,655	5,801	6,203	5,84	7,586	6,237	8,513
Ásia	61,723	78,775	69,865	76,078	69,85	89,096	111,614	135,814	149,995
Australasia	3,481	5,284	7,42	8,32	9,992	13,979	18,417	23,38	27,853
Total Mundial	456,506	556,877	623,84	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,55	1,134,29

Fonte: *Factors Chain International* (2007)

Gráfico 1: Evolução do *factoring* no mundo 1998/2006 (em Biliões de EUR)



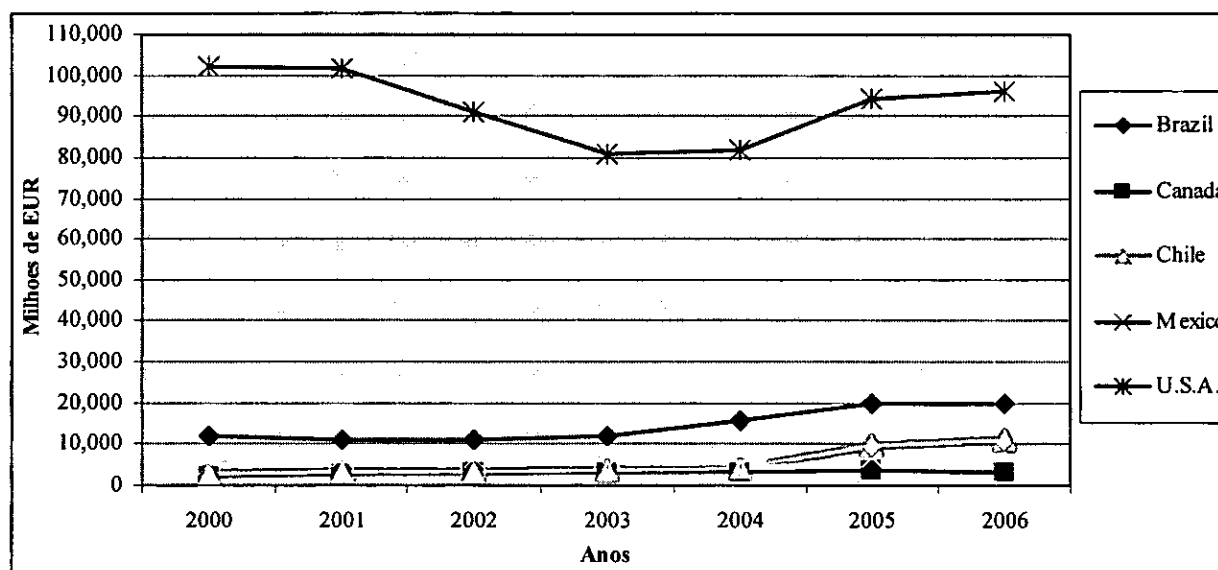
Fonte: *Factors Chain International* (2007)

Segundo o gráfico acima, apesar do *factoring* ter “raízes norte-americanas”, é na Europa onde esta actividade regista maior evolução, seguido da Ásia. Na América, a sua evolução é a ritmos muito baixos, à semelhança de África e Australasia.⁴²

Em conformidade com os dados apresentados, verifica-se um crescimento rápido do *factoring* nos países desenvolvidos e fraco nos países em desenvolvimento. Tendo em conta que o principal foco da actuação do *factoring* na actualidade é a compra de créditos, a informação sobre o crédito no mercado é importante. A ausência, ou escassez, de tais informações origina assimetrias de informação, o que traz consequências negativas à economia.

Logo, o *factoring* está positivamente correlacionado com a qualidade do acesso à informação sobre a disponibilidade de crédito. Ou seja, à medida que se tem pouca assimetria na informação⁴³ relativa à compra de crédito, mais transparentes se tornam as relações e, portanto, menor insegurança no respectivo mercado.

Gráfico 2: Evolução do Volume de negócios do *factoring* 2000/2006 – em Milhões de EUR – Américas (5 maiores)



Fonte: *Factors Chain International* (2007)

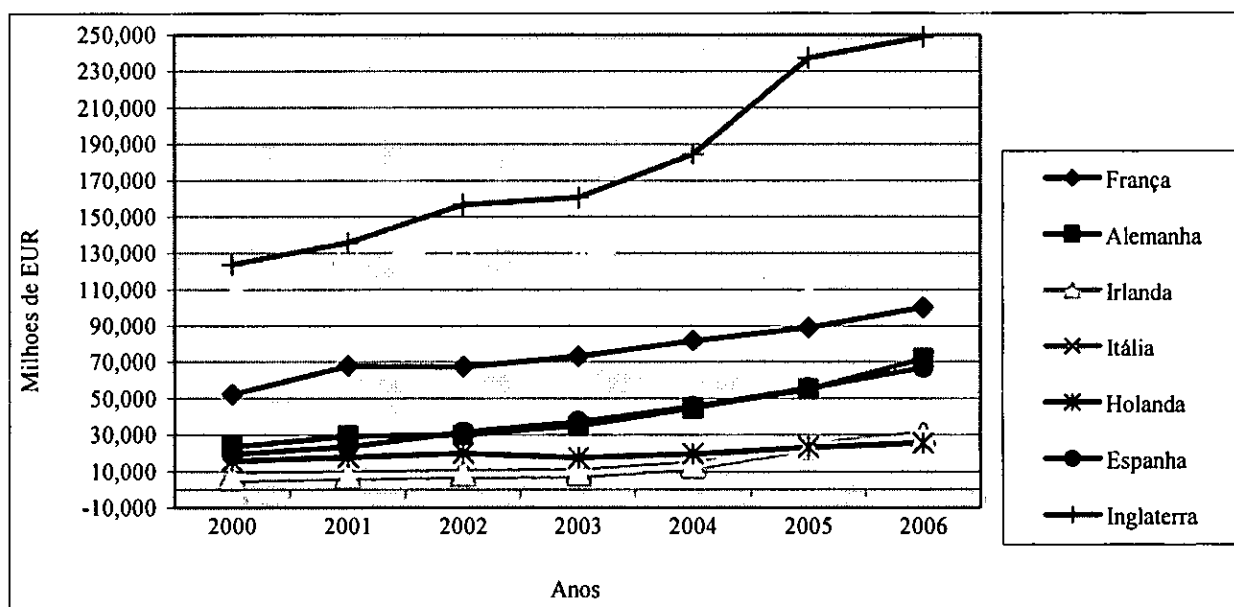
⁴² Australasia refere-se à Austrália e Nova Zelândia.

⁴³ Segundo Mishkin (1998: 23) informação assimétrica refere-se a uma situação em que, numa transacção económica entre duas ou mais partes, uma parte não sabe o suficiente sobre a outra parte para tomar decisões precisas. E é frequente nos mercados financeiros.

Com o gráfico acima, pode-se deprender que embora os dados continentais mostrem valores baixos para o continente Americano, o mercado de *factoring*, no mesmo continente, é dominado pelos EUA, seguidos pelo Brasil. No entanto, é nos EUA onde a actividade regista um decréscimo ligeiro nos últimos 7 anos. O mesmo gráfico mostra também que o Brasil e o Chile são países que registaram o maior crescimento da actividade do *factoring* no período em análise naquela região, sendo o Brasil a registar valores mais elevados.

Relativamente à Europa, a actividade é dominada pela Inglaterra. Em geral, a actividade regista um crescimento paulatino, com excepção da Itália que apresenta grandes oscilações e da Inglaterra com um crescimento rápido e também com oscilações consideráveis, segundo mostra o gráfico a seguir. O gráfico mostra também que é na Europa onde a actividade do *factoring* é mais desenvolvida no conjunto mundial, a certificar pelos dados em anexo 2.

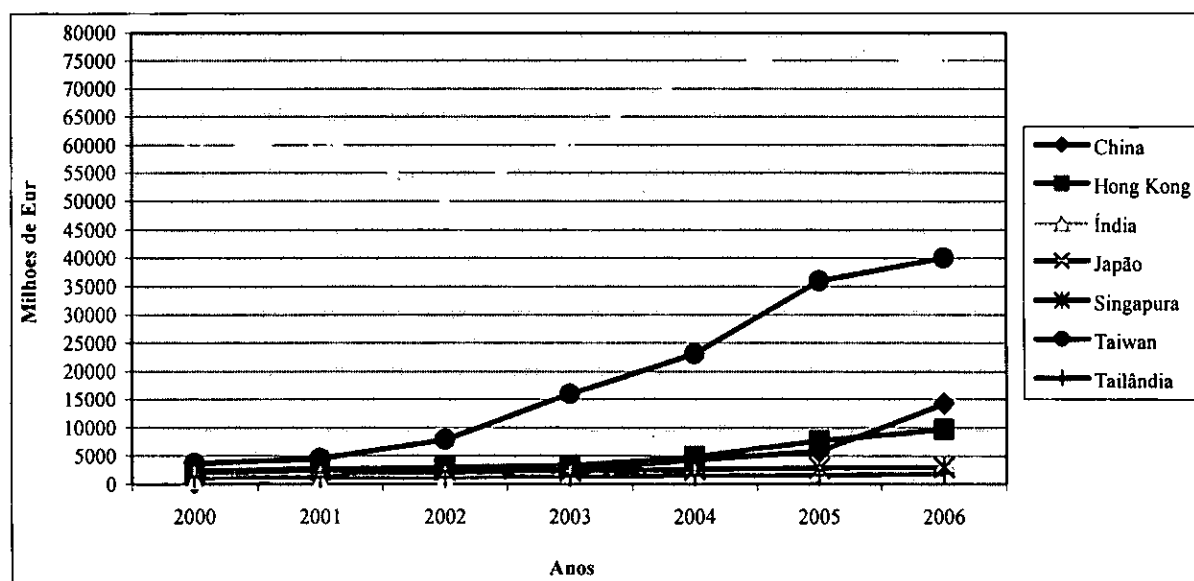
Gráfico 3: Evolução do volume de negócios do *factoring* 2000/2006 – em Milhões de EUR – Europa (7 maiores)



Fonte: *Factors Chain International* (2007)

Na Ásia a actividade é dominada pelo Japão, também com maior oscilação, que em 2006 registou um volume de negócios de 74,530 Milhões de EUR, seguido do Taiwan com 40,000 Milhões de EUR (veja o anexo 1), com o maior crescimento, segundo mostra o gráfico a seguir.

Gráfico 4: Evolução do factoring 2000/2006 – em Milhões de EUR – Ásia (7 maiores)



Fonte: Factors Chain International (2007)

Em África a actividade é liderada pela África do Sul que registou um total de 7,800 Milhões de EUR (veja a tabela 4, a seguir). No conjunto de todos os continentes este apresenta fraca dispersão e crescimento desta actividade. E a Austrália pode ser comparada com os países europeus em termos da evolução, assim como do volume total de negócios registado no ano passado, 27,573 Milhões de EUR.

Tabela 4: Evolução do factoring 2000/2006 – em Milhões de EUR – África e Australasia

Anos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ÁFRICA							
Egipto	0	0	0	0	1	1	3
Marrocos	45	50	190	160	300	430	440
África do Sul	5.550	5.580	5.860	5.470	7.100	5.580	7.800
Tunísia	60	171	153	210	185	226	270
Total África	5.655	5.801	6.203	5.840	7.586	6.237	8.513
AUSTRALASIA							
Austrália	7.320	7.910	9.527	13.716	18.181	23.130	27.573
Nova Zelândia	100	410	465	263	236	250	280
Total Australasia	7.420	8.320	9.992	13.979	18.417	23.380	27.853

Fonte: Factors Chain International (2007)

Segundo Mitchell (2002: 10),⁴⁴ os mercados africanos apresentam duas faces com contribuições contrárias para o desenvolvimento; por um lado, um forte atractivo comercial e para o investimento, pela posse dos recursos naturais e pelo seu potencial crescimento económico; e por outro, a dificuldade financeira em resultado do seu historial político e dos riscos económicos. Segundo a mesma fonte, muitas firmas interessadas em investir em África deparam-se com problemas de acesso ao mercado financeiro, sendo a actividade de *factoring* vista como alternativa. Acrescentando que na África Sub-Sahariana a mesma actividade encontra-se nos sectores manufactureiro e comercial, e é praticada pelos maiores bancos comerciais.

A África do Sul é um dos maiores parceiros económicos de Moçambique, e estando já a praticar o *factoring*, a sua experiência poderá ser facilmente transmitida. Exportadores e importadores sul-africanos com contratos de *factoring*, veriam mais seguro abrir mais o intercâmbio comercial com um país que goza de serviços similares. O mesmo aconteceria para o caso dos operadores do comércio internacional em Moçambique. Mais uma oportunidade e ponto forte para o *factoring*.

3.2. O *factoring* Internacional

O *factoring* é, por essência e raízes históricas, um mecanismo de livre comércio internacional, voltado para as actividades produtivas. O mesmo é de importação, quando o devedor é nacional e o aderente é estrangeiro; e de exportação, quando ocorre o inverso.

O contrato de *factoring* internacional foi aprovado na Convenção de Ottawa, no Canadá, em 1988, promovida pelo UNIDROIT (*Institut International pour l'Unification du Droit Prive*), quando houve a participação de 53 países (LEITE, 2004).⁴⁵

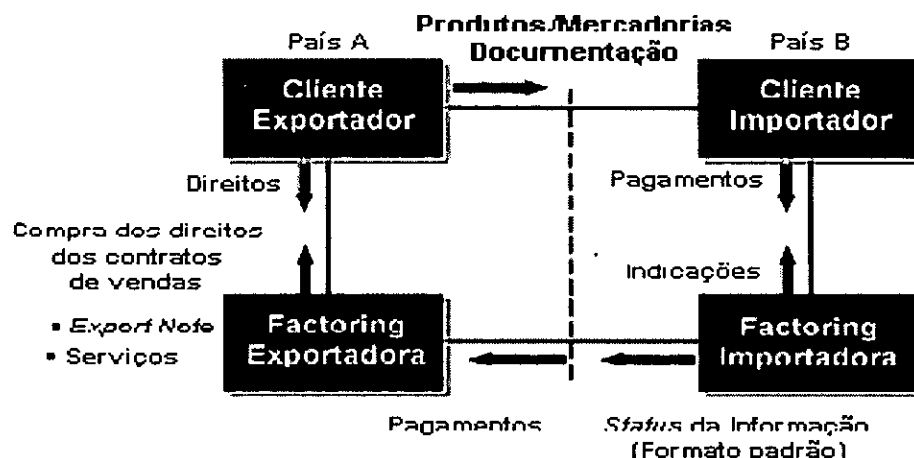
“Sempre que uma sociedade de *factoring* é confrontada com os serviços de cobrança no estrangeiro, estabelece normalmente um acordo com outro *factor* do país do importador a fim de numa base recíproca prestarem não só serviços de cobrança mas também de assistência jurídica e de cobertura de crédito.” (Batista 1995: 228).

⁴⁴ Extraído do site:

⁴⁵ Citado por Dodl (2006: 68-69)

O *factoring* internacional é extensão do *factoring* doméstico, e prevê a presença de quatro agentes: a empresa exportadora (o aderente – fornecedor); a empresa importadora (o devedor); a sociedade de *factoring* no país exportador e a sociedade de *factoring* no país importador.

Figura 2: Intervenientes no *factoring* internacional e a sua relação



Fonte: www.sinfac-pe.html

Quando há acordo entre o aderente (exportador) e o *factor*, “este contacta outra sociedade de *factoring* no país do importador solicitando a cobertura do risco de crédito” (Batista 1995: 228). O *factor* do país importador, após estudar a cobertura do risco de crédito em função da garantia, aprova ou reprovava o pedido de cobertura do risco de crédito informando ao *factor* exportador da decisão tomada. O *factor* exportador informa ao seu aderente da decisão tomada. Se a decisão for positiva, o exportador envia para o seu cliente a factura com indicação de que o respectivo valor deverá ser pago no seu próprio país ao *factor* exportador. O exportador envia uma cópia da factura para o *factor* exportador.⁴⁶

“De acordo com a Exicon,⁴⁷ o *factoring* internacional é uma boa alternativa de financiamento, pois é ágil e dispõe de preços atractivos em relação a outras modalidades, . . . Trata-se de uma oportunidade de comércio, . . . , com redução de riscos.” (Dodl 2006: 69).

⁴⁶ Veja Batista 1995: 228-229

⁴⁷ Segundo Dodl (2006: 69), a Exicon, juntamente com a SM International, são as únicas empresas que praticam o *factoring* para a exportação no Brasil.

A contribuição do *factoring* doméstico nos últimos 5 anos, a contar até 2006, foi superior em relação ao internacional no total desta actividade, conforme mostra a tabela 5 a seguir (os dados em anexo 2 também confirmam o mesmo).

Tabela 5: O *factoring*, total da actividade (Milhões de EUR)

Anos	2002	2003	2004	2005	2006	AUMENTO 2005/2006
<i>Factoring</i> Doméstico	681,281	712,657	791,950	930,061	1,030,598	10,81%
<i>Factoring</i> Internacional	42,916	47,735	68,265	86,486	103,690	19,89%
Total	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	11,58%

Fonte: *Factors Chain International* (2007)

A avaliar pelos dados da tabela anterior, tanto o *factoring* doméstico como o internacional registaram crescimento. Tendo o internacional superado o doméstico, 42,916 Milhões de EUR para 103,690 Milhões de EUR contra 681,281 Milhões de EUR para 1,030,598 Milhões de EUR, respectivamente. O mesmo se passou entre 2005 e 2006, 19,89% contra 10,81%, respectivamente.

Capítulo IV

O *Factoring* no Financiamento às MPMEs em Moçambique

Este capítulo tem os seguintes objectivos: (i) analisar a importância das MPMEs na economia, e sintetizar o seu perfil em Moçambique; (ii) avaliar a percepção do *factoring* em Moçambique; (iii) analisar a possibilidade das sociedades de *factoring* serem alternativa de financiamento, sobretudo para as MPMEs, em Moçambique.

4.1. Importância e características das micro, pequenas e médias empresas

O objectivo desta secção é descrever aquilo que constitui o mercado das sociedades de *factoring*. Apesar de, segundo alguns autores, não haver qualquer restrição em relação ao porte das empresas que podem contratar os serviços dos *factors*, essencialmente, são as unidades produtivas de menor porte que necessitam das actividades de *factoring*. Portanto, serão utilizadas como objecto de análise as MPMEs, sem, no entanto, prescindir da observação de que as demais empresas podem ser consideradas, igualmente, como parte deste mercado.

As MPMEs têm um importante contributo no desenvolvimento sócio-económico. Em qualquer economia, este grupo de empresas constitui a vasta maioria dos estabelecimentos económicos. Daí que especial atenção deve ser observada no sentido de criar um ambiente favorável para o seu estabelecimento e sustentabilidade.

As PME's estão em rápido crescimento em todas as economias. Longenecker, Moore & Petty (1998: 34) adiantam algumas das várias razões que justificam este fenómeno, nomeadamente: aumento da competição global que exige maior flexibilidade, e que esta é possível com empresas de menor escala; os consumidores podem preferir produtos personalizados a bens produzidos em massa, criando oportunidade para empresas menores; novas tecnologias que permitem eficiência numa escala menor. Além disso, as PME's introduzem inovação. "O registo mostra que muitos avanços científicos foram originados por inventos independentes e pequenas organizações. . . . e as grandes empresas sofisticam a inovação daquelas" (Longenecker, Moore & Petty 1998: 35).

Além do referido anteriormente acerca da importância das PME's, estas têm duas funções de relevo na economia, a de distribuição (levam os produtos dos locais de produção para os centros de venda), ligando produtores e clientes, e a de fornecimento (quando actuam como fornecedores e sub-contratantes das grandes empresas – por exemplo, concertando aparelhos, ou fazer a manutenção das máquinas produzidas por grandes empresas). Ademais, as PME's podem celebrar contrato de parceria e aliança estratégica com as grandes empresas, por exemplo as grandes empresas são eficientes na produção de automóveis e as PME's o são na sua manutenção.

As PME's têm participação significativa nos benefícios económicos, geram emprego, permitindo crescimento da renda, promovem eficiência, etc. Isto está aliado à sua posição no processo produtivo da economia no seu todo.⁴⁸ A economia moçambicana não foge à regra.

Nas zonas centro e norte do país, em 36% das famílias, no mínimo um membro da família está engajado numa micro empresa.⁴⁹ Este é o sinal de que as MPME's têm uma contribuição bastante importante na sociedade moçambicana.

Mesmo que a “natalidade” deste grupo de empresas seja maior do que a sua “mortalidade”, tem que se olhar para o impacto social daí decorrente. A diferença favorável para a “natalidade” é um aspecto estatístico. Pois uma análise, por exemplo, do número de indivíduos que ficam a mercê do desemprego, deixando-os desprovidos do rendimento, leva a crer que há um custo social maior. A perda da fonte de rendimento é sempre indesejável.

Eis a importância das MPME's para a economia moçambicana.

Desta forma há motivação evidente para o estudo da situação das PME's. Deve-se identificar quais as variáveis que impedem a sobrevivência das PME's a longo prazo. Este trabalho não tem em vista um estudo minucioso das PME's. Toca nas PME's apenas para ilustrar o lugar de destaque que elas ocupam na economia, até que haja preocupação em mantê-las “saudáveis” e daí as potencialidades para o desenvolvimento das actividades do *factoring*.

⁴⁸ Veja Hallberg (pp.2)

⁴⁹ Veja Gabrielle Athmer & Henriqueta Hunguana 2004: 7

Tabela 6: Algumas características gerais das MPMEs

Baixa intensidade de capital
Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra
Poder de decisão centralizado
Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas não se distinguindo, principalmente em termos contabilísticos e financeiros, pessoa física e jurídica
Registos contabilísticos pouco adequados
Fraca formação técnico-profissional dos proprietários
Utilização da mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada
Baixo investimento em inovação tecnológica
Maior dificuldade do acesso ao financiamento do fundo de maneio
Relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte

As PMEs enfrentam dificuldades de acesso ao crédito para o seu investimento. Este problema prende-se com o facto de não reunirem na totalidade os requisitos exigidos pela banca.⁵⁰

Neves (2003: 10) fez referência a um estudo efectuado pela CTA (Confederação das Associações Económicas de Moçambique), relacionado com a avaliação organizacional da própria CTA e das suas associadas. Este estudo inclui entrevistas a vários gestores, onde os inquiridos afirmaram que as dificuldades do acesso ao crédito, as altas taxas de juro, o elevado endividamento junto da banca e entre empresas, constituem entrave ao desenvolvimento das PMEs.

Até 2003, não existia, no sistema bancário do país, um registo sistematizado sobre a procura de crédito, o seu grau de satisfação e as razões da sua recusa.⁵¹ Este facto pode minar a sobrevivência das MPMEs, pois não permite o melhor conhecimento das suas necessidades de crédito.

⁵⁰ As pequenas e médias empresas têm dificuldades em reunir todos os requisitos que a banca lhes exige para lhes fornecer crédito, nomeadamente, garantias bancárias, uma contabilidade transparente, um plano de negócios e uma estratégia de mercado adequada, um nível de endividamento consistente com os seus capitais próprios e com o património declarado, uma vantagem competitiva face às ameaças de outros competidores internos e externos, e um volume de negócios consistente com o nível de recursos pretendido. (Neves, 2003: 25-26). O elevado nível das taxas de juro, o risco sectorial e o nível organizacional são outras razões apontadas por este autor que estão por detrás das dificuldades no acesso ao crédito às PMEs.

⁵¹ Veja Neves, 2003: 14

As tabelas sobre as estatísticas do crédito⁵² em anexo 4, mostram que nalguns meses não há valores – noutros meses os valores são negativos – correspondentes ao Programa de Desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas (PDPME's) e ao Programa de Micro Empresas Urbanas (PRU). Do que se pode depreender que há dificuldades no acesso ao crédito por parte das MPMEs.

Por outro lado, factores como “conhecimento do mercado” e “estratégia de vendas” são cruciais para o sucesso das empresas e exigem uma quantidade extensa de habilidades, tanto mais que são atributos de profissionais com acesso a dados e informações precisas no momento preciso. E quando é o próprio proprietário especialista na área operacional e a desenvolver, em simultâneo, a actividade de administrador, torna-se difícil controlar outras actividades como é o caso do acompanhamento do mercado e o controle de custos, podendo resultar num fracasso da empresa. Este é mais um constrangimento que se verifica na economia moçambicana e que prejudica as PMEs.

A falta de conhecimentos sobre gestão e a aplicação da mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada são outros entraves de maior destaque com os quais as PMEs nacionais se deparam.

4.2. A percepção do *factoring* em Moçambique

Como se fez referência no capítulo anterior, África é que apresenta a mais fraca dispersão do *factoring* no conjunto mundial. Por de trás deste facto, pode apontar-se algumas razões nomeadamente: a debilidade da estrutura económica, a fraca divulgação de novos instrumentos da actividade económica e o reduzido número de profissionais capazes de desenvolver esta actividade. Porém, nos países onde esta estabeleceu-se, regista-se uma expansão.

Do esforço feito nesta pesquisa, não foram encontradas evidências da ocorrência das operações de *factoring* em Moçambique. Mas uma vez que está em curso o processo de desregulamentação financeira, crescente actividade e dimensão dos mercados monetário e cambial doméstico com a

⁵² Estatísticas do crédito, são dados recolhidos pelo Banco de Moçambique, preenchidos pelos bancos comerciais e cooperativas de crédito; que compreendem valores acumulados de transacções (crédito por sector de actividade e por finalidade), e as utilizações efectivas do crédito e os reembolsos.

sua global integração com os mercados externos, antevê-se que esta actividade possa acontecer brevemente. Mesmo sem a sua aplicação, existe o conceito de *factoring* em Moçambique. O mesmo não foge daquilo que o é nas outras partes do mundo, que foram aqui referenciadas.

O *factoring* consiste na tomada por intermediário financeiro (o *factor*) dos créditos de curto prazo, que fornecedores de bens ou serviços (os aderentes) constituem sobre os seus clientes (os devedores).⁵³

A Lei nº 9/2004, de 21 de Julho, Artigo 2, alínea r) define Sociedades de *factoring* como sendo “instituições de crédito que têm por objectivo exclusivo o exercício da actividade de *factoring* ou cessão financeira. Entende-se por *factoring* ou cessão financeira o contrato pelo qual uma das partes (*factor*) adquire da outra (aderente) créditos a curto prazo derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços a uma terceira pessoa (devedor)”. Conforme dita a mesma Lei, já no Artigo 3, Capítulo 2, as Sociedades de *factoring* são instituições de Crédito.

Os contratos de *factoring* são celebrados apenas pelas sociedades de *factoring*. A respeito da fonte de recursos para financiar esta actividade e os procedimentos para assinatura do contrato são os mesmos com os descritos no Capítulo 2 (precisamente no sub-capítulo 2.5, sobre os fundos das sociedades de *factoring* e no sub-capítulo 2.3, sobre como opera o *factoring*) do presente trabalho.⁵⁴

A legislação das sociedades de *factoring* em Moçambique, assim como das outras instituições de crédito e sociedades financeiras, baseia-se em estudos e artigos que tratam do mesmo fenómeno noutras sociedades, visto que a legislação moçambicana ainda é pouco desenvolvida.⁵⁵

O regulamento do *factoring* em Moçambique encontra-se, basicamente, na Lei nº 9/2004, de 21 de Julho. Lei que regula o estabelecimento e o exercício da actividade das Instituições de Crédito

⁵³ ifb – Instituto de Formação Bancária de Moçambique 1995: 7.21

⁵⁴ Veja o Decreto nº 11/2001, de 20 de Maio, Capítulo 2, Secção IV, Artigos 62 a 64

⁵⁵ Veja ifb – Instituto de Formação Bancária de Moçambique 1995: 7.1

e das Sociedades Financeiras. A mesma actualiza a Lei n° 15/99, de 01 de Novembro.⁵⁶ Nova matéria legislativa vem sendo introduzida em conformidade com a introdução de novos modelos bancários e financeiros a nível internacional. O BM (Banco de Moçambique) coleciona e publica artigos contendo a matéria legislativa das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras. Actualmente, esta matéria é encontrada nos dois seguintes manuais: Banco de Moçambique (Departamento de Supervisão Bancária – LCR-Sub-área de Regulamentação) Principal Legislação de Supervisão Bancária 2005; e Banco de Moçambique (Departamento de Supervisão Bancária – Volume II), Supervisão Bancária, Principal Legislação 2007.

4.3. Possibilidade das sociedades de *factoring* financiarem empresas em Moçambique

Para além do crédito bancário (que pode ser concedido pelos bancos comerciais e bancos de microfinanças a operarem no país), existe o crédito especializado, fornecido pelas sociedades especializadas e licenciadas para tal. Trata-se do crédito proveniente das sociedades como: sociedades de locação financeira (*leasing*), sociedades de capital de risco e sociedades de investimento. Estes são os potenciais concorrentes das sociedades de *factoring*.

A possibilidade do alargamento das actividades de *factoring* para Moçambique pode ser avaliada em três vertentes: (i) através da análise *SWOT*, resumida na tabela 7 a seguir (composta por aspectos, na sua maioria, abordados ao longo do presente trabalho), que estabelece a relação custo/benefício do estabelecimento do *factoring* em si, contrabalançando os seus aspectos internos (Debilidades – pontos negativos – e Forças – pontos positivos) e externos (Ameaças – pontos negativos – e Oportunidades – pontos positivos); (ii) através da constatação da necessidade de crédito e do apoio institucional que as PME's enfrentam; e (iii) através da comparação entre os serviços fornecidos pelos *factors* e os fornecidos pelos seus concorrentes.

Pela análise *SWOT*, montada na tabela a seguir, verifica-se que os pontos negativos internos da implantação do *factoring* são superados pelos pontos positivos dos mesmos, assim como os pontos negativos externos são superados pelos respectivos pontos positivos. Ao que se pode afirmar que Moçambique é um potencial ninho para as sociedades de *factoring*.

⁵⁶ Veja Banco de Moçambique (Departamento de Supervisão Bancária – LCR-Sub-área de Regulamentação), Principal Legislação de Supervisão Bancária 2005

Tabela 7: Análise SWOT da possibilidade de implementação do *factoring* em Moçambique

ASPECTOS INTERNOS	
FORÇAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevada rentabilidade, avaliada pela potencialidade do mercado; ▪ Prestígio. A partir do momento em que consegue colocar o produto de qualidade e credenciado no mercado, concorre para usufruir de benefícios decorrentes do reconhecimento da entidade; ▪ Um amparo jurídico legal, já que a legislação reconhece e aprovou esta actividade; ▪ Com a integração económica, espera-se um mercado mais amplo; ▪ Presença de um país vizinho, um dos maiores parceiros económicos, que pratica esta actividade.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificuldades de colaboração e articulação entre especialistas de diferentes áreas; ▪ Baixa reputação, por se tratar de uma actividade emergente, sem experiência; ▪ Custos elevados de implementação.
ASPECTOS EXTERNOS	
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercado não explorado; ▪ Auto-emprego; ▪ Debilidade financeira e institucional das MPMEs – seu mercado; ▪ Ausência de instituições provedoras dos serviços equiparados aos do <i>factor</i> – excluindo a componente dos fundos; ▪ Necessidades não satisfeitas pelos concorrentes; ▪ Uso de uma ferramenta pré-avaliada; ▪ Clima macroeconómico e sócio-político favorável; ▪ Localização favorável do país.
AMEAÇAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presença de outras sociedades de financiamento alternativo às PME's; ▪ Mudança das preferências das PME's em relação às formas de financiamento; ▪ Crise económica, que poderá pôr em causa todas as actividades da economia.

O favoritismo não é só pelo número, mas também pelo seu peso, pois alguns aspectos negativos podem ser minimizados pela própria essência dos *factors*, não exigindo um esforço adicional. É o caso da mudança das preferências das MPEs e PME's. Pois, a essência da criação de uma empresa é obtenção do lucro. Identificada a opção de financiamento por via do *factoring* como a melhor, a empresa optará pela permanência.

Quanto à necessidade de crédito e do apoio institucional para as PME's, ficou claro nas análises no Capítulo 2 que os *factors* são capazes de responder a esta inquietação. Tanto mais que, para o caso moçambicano, o regime de taxas de juro e comissões é definido pelo BM, conforme rege o Artigo 44, Capítulo VI, Secção I da Lei nº 15/99 – actualizada pela Lei nº 9/2004, de 21 de Julho – e, adicionalmente, a supervisão das actividades de *factoring* é feita pelo mesmo BM, não havendo espaço para a fixação arbitrária e, naturalmente, elevada das comissões pelas sociedades de *factoring* (o que favorece os beneficiários destas actividades, porém não se põe em causa o desenvolvimento dos *factors*).

Em relação aos concorrentes, tudo dá a entender que os *factors* levam uma vantagem sobre eles. Os *factors*, mesmo operando com o objectivo lucrativo, podem ser confundidos com uma repartição duma empresa, onde a preocupação é ver a empresa a crescer, para ter a sua carteira de lucros cada vez maior.

Pela sua natureza, o *factor* está consideravelmente informado sobre o comportamento dos mercados em termos dos clientes, empresas que actuam, estrutura bem como da forma de penetração. E no exercício das suas actividades, o *factor* poderá dar apoio ao aderente no que concerne a: descoberta de melhores e potenciais mercados, conquista de melhores clientes, aconselhamento sobre as decisões estratégicas.

O conhecimento dos concorrentes é um ponto a ter em conta no processo decisivo de qualquer unidade produtiva, visto que é daí que se traça estratégias para enfrentar a concorrência no mercado. As PME's, dada a sua fragilidade, necessitam de um apoio institucional.

Estes pontos constituem elementos que concorrem para a firmeza das MPME's. E não se pára por aqui, é que o facto de ser conhecedor do mercado, o *factor* passa a ser a "chave" da promoção das vendas e de um conseqüente aumento da rentabilidade do aderente.

Indo mais além da clássica "tríplice função" (que se fez referência anteriormente), o *factor* desempenha, sem dúvidas (e concedendo-lhe autonomia), a função de **consultor comercial** para as PME's, podendo equiparar-lhe por um lado, assim se diga, a um "farol" para os alertas do perigo de navegação, e por outro a um "piloto", traçando o melhor rumo para estas chegarem a bom porto. Eis a diferença...

No grupo dos países praticantes do *factoring*, alguns (no anexo 5) pertencem ao mesmo grupo de nível de renda com Moçambique, segundo classificação feita pelo Banco Mundial.⁵⁷ O que leva a crer que o nível de desenvolvimento pode não ser determinante para a prática do *factoring*. Isto poderá evitar possível questionamento sobre a comparação feita a Moçambique para com a África do Sul e Portugal no âmbito do exercício das actividades de *factoring*.

⁵⁷ Veja o *World Development Indicators 2004 – The World Bank*

Capítulo V

Conclusões e Recomendações

5.1. Conclusões

A presença de um forte parceiro económico de Moçambique a praticar estas actividades (África do Sul); de países praticantes do *factoring* e pertencentes ao mesmo grupo de nível de renda, a nível mundial, com Moçambique; a proximidade jurídica e legislativa com um país também a praticar os mesmos serviços (Portugal), em fim, são atributos que permitem afirmar que Moçambique fornece condições para o desenvolvimento das actividades de *factoring*, consubstanciando pela importância que este tem na geração do rendimento (promoção do emprego e do auto-emprego), no crescimento da economia (provindo do aumento da produção) e no estímulo à eficiência.

O centro da actuação destes serviços (as MPMEs) depara-se com problemas – desde a escassez de crédito até à necessidade de um amparo institucional – que podem ser solucionados pela razão de ser das próprias sociedades de *factoring*. Isto é, grande parte dos problemas das MPMEs é que justificam a existência das actividades do *factoring*.

Pelas análises feitas, percebe-se que o *factoring*, para além de se tratar de um novo produto financeiro para a economia moçambicana (que traz benefícios pela importância que os produtos financeiros desempenham na economia) – sendo mais um ganho para a economia nacional – pode trazer outro ganho adicional para Moçambique na integração económica regional, na internacionalização dos mercados e na globalização de que todas as economias são alvo, se os seus serviços forem reconhecidos internacionalmente, concorrendo para a conquista de mais mercados para os produtos nacionais e para a redução de riscos ligados ao comércio internacional.

Mesmo com a presença de outras formas de financiamento alternativo na economia nacional, faz sentido contar com as sociedades do *factoring*, na medida em que estas fornecem serviços diversificados que, para além de serem novos, podem ser vistos como básicos para o grupo das MPMEs e, talvez, indispensáveis para a sua sustentabilidade.

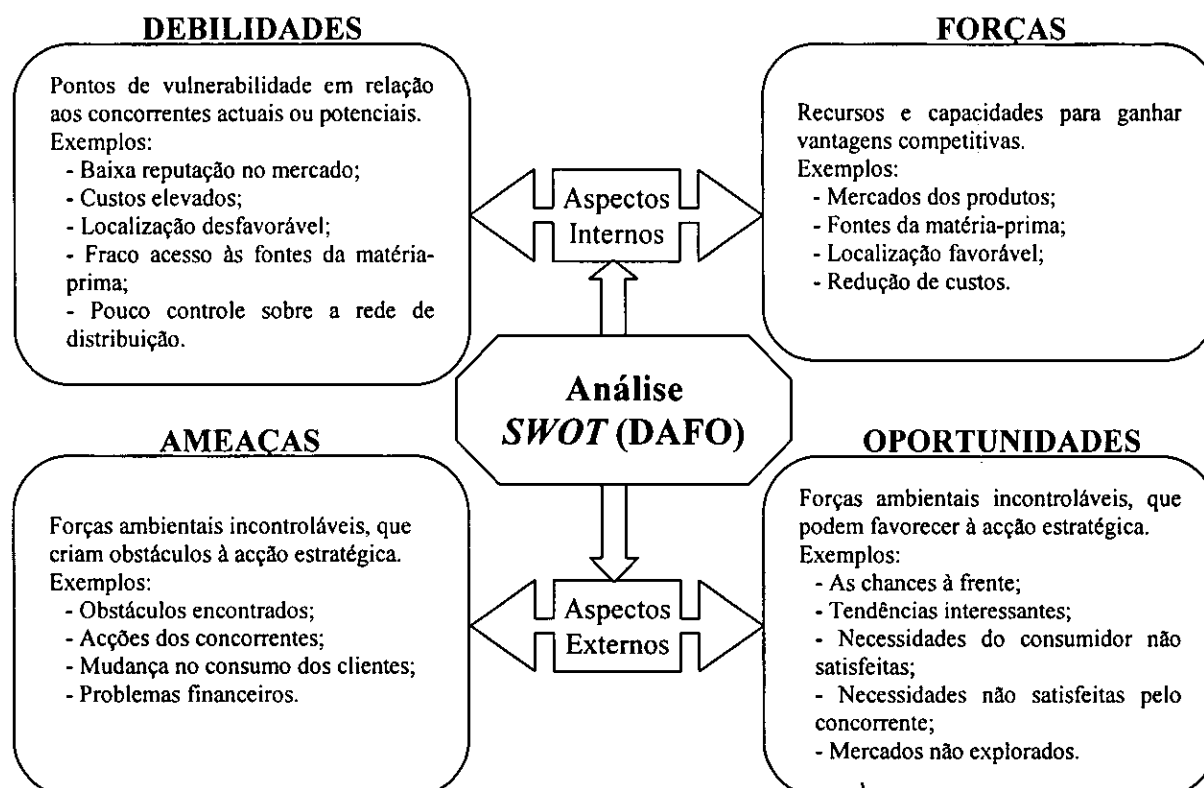
5.2. Recomendações

Para o desenvolvimento das actividades de *factoring*, e a sua manutenção na economia, deve-se, entre outras medidas:

- Actualizar a Legislação (e fazê-la valer) de que as Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras se regem, para evitar a arbitragem na fixação do regime das comissões, pois sem isso estas sociedades, por serem perseguidoras de lucro, podem aplicar taxas de prestação de serviços elevadas que não vão ao encontro com as condições do empresariado nacional e da eficiência da economia;
- Uma base jurídica mais rígida na matéria da penalização das pessoas que, por livre e espontânea vontade, gozam de inadimplemento, de modo que reconheçam os custos sócio-económicos que por aí podem advir, também para reduzir a ocorrência de comportamento;
- Incentivar as entidades que pretendam desenvolver não só actividades de *factoring*, mas sim todas as que a sua essência é dar apoio às MPEs e PME, para que tenham período de vida mais longo, através por exemplo da simplificação dos procedimentos para a sua constituição;
- A verificação da qualidade dos produtos e serviços nacionais, é um assunto que merece destaque, dado que só assim se pode garantir espaço tanto no mercado regional, como no mercado mundial;
- A melhoria das infra-estruturas de transportes e comunicações, para permitir uma melhor circulação tanto a nível interno como para o estrangeiro, deve ser destacada no desafio rumo ao mercado regional e mundial.

6. Anexos

Anexo 1: Matriz SWOT



Anexo 2: Volume total do factoring por país nos últimos 7 anos (em Milhões de EUR)

EUROPA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Áustria	2,275	2,181	2,275	2,932	3,692	4,273	4,733
Bélgica	8,000	9,000	9,391	11,500	13,500	14,000	16,700
Bulgária	1	2	0	0	0	0	35
Croácia	0	0	0	0	28	175	340
Chipre	1,410	1,554	1,997	2,035	2,140	2,425	2,546
República Checa	1,005	1,230	1,681	1,880	2,620	2,885	4,025
Dinamarca	4,050	5,488	5,200	5,570	6,780	7,775	7,685
Estónia	615	1,400	2,143	2,262	3,920	2,400	2,900
Finlândia	7,130	7,445	9,067	8,810	9,167	10,470	11,100
França	52,450	67,660	67,398	73,200	81,600	89,020	100,009
Alemanha	23,483	29,373	30,156	35,082	45,000	55,110	72,000
Grécia	1,500	2,050	2,694	3,680	4,430	4,510	5,230
Hungria	344	546	580	1,142	1,375	1,820	2,880
Islândia	125	26	16	25	16	15	25
Irlanda	6,500	7,813	8,620	8,850	13,150	23,180	29,693
Itália	110,000	124,823	134,804	132,510	121,000	111,175	120,435
Latvia	0	0	with Estonia	until 2003	155	20	276
Lituânia	0	0	with Estonia	until 2003	1,040	1,640	1,896
Luxemburgo	0	0	197	257	285	280	306
Malta	0	0	0	0	0	0	1

O Factoring no Financiamento às Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Desafios e Oportunidades

Holanda	15,900	17,800	20,120	17,500	19,600	23,300	25,500
Noruega	4,960	5,700	7,030	7,625	8,620	9,615	11,465
Polónia	2,085	3,330	2,500	2,580	3,540	3,700	4,425
Portugal	8,995	10,189	11,343	12,181	14,700	16,965	16,886
Roménia	60	98	141	225	420	550	750
Rússia	0	0	168	485	1,130	2,540	8,555
Servia	0	0	0	0	0	0	150
Eslováquia	160	240	240	384	665	830	1,311
Eslovénia	65	71	75	170	185	230	340
Espanha	19,500	23,600	31,567	37,486	45,376	55,515	66,772
Suécia	12,310	5,250	10,229	10,950	14,500	19,800	21,700
Suiça	1,300	1,430	2,250	1,514	1,400	1,900	2,000
Turquia	6,390	3,947	4,263	5,330	7,950	11,830	14,925
Ucrânia	0	0	0	0	0	333	620
Inglaterra	123,770	136,080	156,706	160,770	184,520	237,205	248,769
Total da Europa	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	806,983
AMÉRICAS							
Argentina	1,715	1,017	71	70	101	275	333
Brasil	12,012	11,020	11,030	12,040	15,500	20,050	20,054
Canadá	2,256	2,699	3,100	3,161	3,157	3,820	3,386
Chile	2,650	3,123	3,130	3,500	4,200	9,500	11,300
Colômbia	0	0	0	0	0	0	100
Costa Rica	258	208	210	185	180	100	50
Cuba	108	113	120	93	190	210	210
El Salvador	0	123	157	102	105	80	191
México	5,030	6,890	6,340	4,535	4,600	7,100	8,150
Panamá	220	220	0	160	201	240	607
Peru	0	0	0	0	0	95	563
U.S.A.	102,268	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160	96,000
Total das Américas	126,517	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630	140,944
ÁFRICA							
Egipto	0	0	0	0	1	1	3
Marrocos	45	50	190	160	300	430	440
África do Sul	5,550	5,580	5,860	5,470	7,100	5,580	7,800
Tunísia	60	171	153	210	185	226	270
Total de Africa	5,655	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237	8,513
ÁSIA							
China	212	1,234	2,077	2,640	4,315	5,830	14,300
Hong Kong	2,400	2,690	3,029	3,250	4,800	7,700	9,710
Indonésia	3	0	1	1	0	1	50
Índia	470	690	1,290	1,615	1,625	1,990	3,560
Israel	460	429	354	190	155	325	375
Japão	58,473	61,566	50,380	60,550	72,535	77,220	74,530
Libânia	0	10	22	35	41	61	95
Malásia	585	842	610	718	730	532	480
Oman	30	36	29	10	8	1	5
Filipinas	0	0	0	0	0	141	150
Arábia Saudita	0	150	100	50	0	0	0

Singapura	2,100	2,480	2,600	2,435	2,600	2,880	2,955
Coreia do Sul	115	85	55	38	32	850	850
Sri Lanca	99	115	110	102	128	201	184
Taiwan	3,650	4,511	7,919	16,000	23,000	36,000	40,000
Tailândia	1,268	1,240	1,274	1,425	1,500	1,640	1,925
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	37	145	440	810
Vietname	0	0	0	0	0	2	16
Total da Ásia	69,865	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814	149,995
AUSTRALASIA							
Austrália	7,320	7,910	9,527	13,716	18,181	23,130	27,573
Nova Zelândia	100	410	465	263	236	250	280
Total da Australasia	7,420	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380	27,853
TOTAL DO MUNDO	623,340	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288

Fonte: Factors Chain International (2007)

Anexo 3: Volume total do factoring por país em 2006 (em Milhões de EUR)

Nr. de Empresas	EUROPA	Domestico	Internacional	Total
3	Áustria	3,805	928	4,733
6	Bélgica	12,200	4,500	16,700
2	Bulgária	30	5	35
5	Croácia	285	55	340
3	Chipre	2,500	46	2,546
10	República Checa	3,325	700	4,025
9	Dinamarca	4,785	2,900	7,685
3	Estónia	2,500	400	2,900
4	Finlândia	10,500	600	11,100
25	França	90,190	9,819	100,009
50	Alemanha	52,700	19,300	72,000
10	Grécia	4,800	430	5,230
25	Hungria	2,740	140	2,880
1	Islândia	0	25	25
6	Irlanda	29,393	300	29,693
40	Itália	113,035	7,400	120,435
6	Latvia	150	126	276
9	Lituânia	1,292	604	1,896
1	Luxemburgo	225	81	306
5	Malta	1	0	1
5	Holanda	19,550	5,950	25,500
8	Noruega	9,530	1,935	11,465
10	Polónia	3,850	575	4,425
10	Portugal	15,846	1,040	16,886
8	Roménia	500	250	750
20	Rússia	8,395	160	8,555
2	Servia	100	50	150
8	Eslováquia	898	413	1,311
3	Eslovénia	270	70	340
21	Espanha	63,048	3,724	66,772

O Factoring no Financiamento às Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Desafios e Oportunidades

60	Suécia	18,000	3,700	21,700
5	Suiça	1,600	400	2,000
88	Turquia	12,285	2,640	14,925
30	Ucrânia	600	20	620
100	Inglaterra	243,838	4,931	248,769
601	Total da Europa	732,766	74,217	806,983
	AMÉRICAS			
3	Argentina	300	33	333
100	Brasil	20,000	54	20,054
53	Canadá	2,452	934	3,386
50	Chile	10,900	400	11,300
1	Colômbia	100	0	100
5	Costa Rica	50	0	50
5	Cuba	10	200	210
3	El Salvador	190	1	191
19	México	8,000	150	8,150
7	Panamá	600	7	607
5	Peru	556	7	563
108	U.S.A.	90,000	6,000	96,000
359	Total das Américas	133,158	7,786	140,944
	ÁFRICA			
2	Egipto	0	3	3
3	Marrocos	340	100	440
9	África do Sul	7,720	80	7,800
3	Tunísia	220	50	270
17	Total de Africa	8,280	233	8,513
	ÁSIA			
15	China	12,000	2,300	14,300
10	Hong Kong	5,210	4,500	9,710
1	Indonésia	50	0	50
8	Índia	3,350	210	3,560
8	Israel	250	125	375
13	Japão	73,715	815	74,530
1	Libânia	85	10	95
10	Malásia	460	20	480
2	Oman	5	0	5
5	Filipinas	150	0	150
1	Arábia Saudita	0	0	0
10	Singapura	2,510	445	2,955
3	Coreia do Sul	0	850	850
5	Sri Lanka	181	3	184
25	Taiwan	28,000	12,000	40,000
15	Tailândia	1,900	25	1,925
3	Emiratos Árabes Unidos	750	60	810
6	Vietname	15	1	16
141	Total da Ásia	128,631	21,364	149,995
	AUSTRALASIA			
25	Austrália	27,503	70	27,573

4	Nova Zelândia	260	20	280
29	Total da Australasia	27,763	90	27,853
147	TOTAL DO MUNDO	1.030.60	103.690	1.134.29

Fonte: Factors Chain International (2007)

Anexo 4: Crédito Utilizado, Reembolsado e Líquido (Unidade, 10⁶ Meticais)

Dezembro de 2005

DESCRIÇÃO	UTILIZADO	REEMBOLSADO	LÍQUIDO
Crédito Normal			
Agricultura	2,000,886	1,746,745	254,141
Indústria	3,464,503	3,066,626	397,877
Construção	669,482	588,647	80,834
Transportes	755,828	605,751	150,077
Comercio	12,893,604	11,187,911	1,705,693
Particulares	2,074,772	1,266,767	808,005
Outros	5,376,597	3,799,622	1,576,974
Soma	27,235,671	22,262,069	4,973,602
Crédito Especial			
Comercialização Agri	0	0	0
PREI	0	6,287	-6,287
PDPME's	0	2,355	-2,355
PRU	0	0	0
DOCG	0	0	0
PDR	0	0	0
Outros	11,870	8,778	3,092
Soma	11,870	17,420	-5,550
Total	27,247,541	22,279,490	4,968,052

Fonte: www.bancomoc.mz (2007)

Junho de 2006

DESCRIÇÃO	UTILIZADO	REEMBOLSADO	LÍQUIDO
Crédito Normal			
Agricultura	869,724	703,511	166,213
Indústria	2,222,719	1,599,420	623,299
Construção	546,790	290,418	256,372
Transportes	386,456	349,734	36,721
Comercio	6,466,002	6,036,034	429,968
Particulares	1,284,387	613,415	670,972
Outros	2,359,643	1,410,160	949,483
Soma	14,135,720	11,002,692	3,133,028
Crédito Especial			
Comercialização Agri	4,050	0	4,050
PREI	0	0	0
PDPME's	0	669	-669
PRU	0	0	0
DOCG	0	0	0
PDR	0	0	0
Outros	24,698	4,165	20,533
Soma	28,748	4,834	23,914
Total	14,164,468	11,007,526	3,156,942

Fonte: www.bancomoc.mz (2007)

Dezembro de 2006

DESCRIÇÃO	UTILIZADO	REEMBOLSADO	LÍQUIDO
Crédito Normal			
Agricultura	2,293,728	1,925,209	368,519
Indústria	5,132,101	3,298,877	1,833,224
Construção	1,576,707	1,174,299	402,408
Transportes	1,557,482	1,017,256	540,227
Comercio	12,619,026	11,145,280	1,473,746
Particulares	3,119,520	1,672,697	1,446,823
Outros	5,120,675	3,994,835	1,125,840
Soma	31,419,239	24,228,453	7,190,786
Crédito Especial			
Comercialização Agri	4,050	6,495	-2,445
PREI	0	2,039	-2,039
PDPME's	0	669	-669
PRU	0	0	0
DOCG	0	0	0
PDR	0	0	0
Outros	29,811	4,648	25,163
Soma	33,861	13,851	20,010
Total	31,453,100	24,242,305	7,210,795

Fonte: Boletim Estatístico – DEE-Banco de Moçambique – (2007)

Junho de 2007

DESCRIÇÃO	UTILIZADO	REEMBOLSADO	LÍQUIDO
Crédito Normal			
Agricultura	870.572	601.663	268.909
Indústria	2.041.913	1.527.689	514.224
Construção	690.869	532.397	158.472
Transportes	728.762	688.956	39.806
Comercio	2.749.596	2.916.781	-167.185
Particulares	973.853	533.777	440.076
Outros	2.259.059	1.303.372	955.686
Soma	10.314.622	8.104.634	2.209.988
Crédito Especial			
Comercialização Agri	0	0	0
PREI	1.583	83	1.500
PDPME's	0	0	0
PRU	0	1.608	-1.608
DOCG	0	0	0
PDR	0	0	0
Outros	1	540	-539
Soma	1.583	2.231	-648
Total	10.316.205	8.106.865	2.209.340

Fonte: www.bancomoc.mz (2007)

Anexo 5: Países de baixa Renda (\$ 735 ou menos) e praticantes do *factoring*

Países
Índia
Indonésia
Vietname

Fonte: *World Development Indicators* (2004)

7. Referências Bibliográficas

ANFAC (Cartilha do *Factoring*) 2007. Disponível em: <<http://www.anfac.com.br>>. Acesso em 22 de Abril de 2007.

Anuário ASFAC (2005) 2006. O Financiamento Especializado do Consumo em Portugal. Disponível em: <http://www.asfac.pt/archive/doc/asfac_p_e.mail.pdf>. Acesso em 31 de Maio de 2007.

Athmer, G. e Hunguana, H. 2004. *Poverty OutReach and Impact Assessment in Mozambique with three Partner Institutions of the Netherlands Platform for Microfinance*. Netherlands Platform for Microfinance.

Banco de Moçambique 2005. Departamento de Supervisão Bancária (LCR-Sub-área de Regulamentação): *Principal Legislação de Supervisão Bancária*.

Banco de Moçambique 2007. Departamento de Supervisão Bancária – Volume II: *Principal Legislação*.

Banco de Moçambique 2007. Departamento de Estudos Económicos e Estatística (DEE). *Boletim Estatístico*.

Banco Mundial 2004. World Development Indicators.

Batista, A. 1995. *A Gestão do Crédito Como vantagem Comparativa*.

Bruel, D. 2005. O Contrato de Factoring Internacional nos Ordenamentos Jurídicos Brasileiro e Português e a Uniformização das Regras Aplicáveis a Esta Modalidade Contratual. In *Actividade para bancária*. Disponível em:

<http://www.gemf.fe.uc.pt/workingpapers/pdf/1997/gemf97_9.pdf>. Acesso em 31 de Maio de 2007.

Cabido, Jacinto 1999. *Gestão do Crédito Bancário*. Ulmeiro.

De Vasconcelos, L. 1999. *Dos Contratos de Sessão Financeira – Factoring*. Coimbra: Universidade de Direito.

Dodl, A. 2006. A Actividade de Factoring no Mercado Brasileiro. Master diss., Curitiba. Disponível em:

<<http://www.google.com.br/search?hl=pt-BR&q=factoring+e+suas+aplicacoes&meta=>>. Acesso em 12 de Abril de 2007.

Duarte, Rui Pinto 2000. *Escritos sobre Leasing e Factoring*. Principia.

Gil, A. 2002. *Técnicas de Pesquisa em Economia e Elaboração de Monografias*, 4^a ed. São Paulo: Atlas.

Hallberg, K.. A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises. In *International Finance Corporation Discussion: Paper Number 40*. The World Bank: Washington, D.C.

ifb – Instituto de Formação Bancária de Moçambique 1995. Curso de Formação Técnica Bancária: *Sistema Financeiro Moçambicano*, 1^a ed.

Lall, Sanjaya 2003. Industrial Success And Failure In A Globalizing World. In *QEH Working Paper Series – QEHWPS102: Working Paper Number 102*. University of Oxford: Queen Elizabeth House.

Longenecker, J.; Moore, C. e Petty, J. 1998. *Administração de Pequenas Empresas*. São Paulo: Makron Books.

Lopes, Carlos & Rossetti 1988. *Economia Monetária*. São Paulo: Atlas.

Mishkin, F. 1998. *Moeda, Bancos e Mercados Financeiros*, 5^a ed. L.T.C. – Livros Técnicos e Científicos Editora S.A.

Mitchel, P. 2002. Explore Finance Techniques for Projects in África. In *Export América*.

Disponível em: <http://www.ita.doc.gov/exportamerica/NewsFromCommerce/nc_AfFinance.pdf

Acesso em 01 de Junho de 2007.

Monteiro, M. 1996. *O Contrato de Factoring em Portugal*. E.L.C.L.A.

Neves, A. 2003. Alocação do Crédito como factor de Desenvolvimento das PME's em Moçambique. In *Quaderni della Cooperazione Italiana*.

República de Moçambique. *Boletim da República 2001*. 3º Suplemento: I SÉRIE – Número 11

Santos, A. 2001. *O Factoring e a Gestão*. Publicações Europa-América.

Uva, J. 1991. *Factoring – Um Instrumento de Gestão*. Texto Editora.

Site <<http://www.anfac.com.br>>. Acesso em Abril de 2007.

Site <http://www.asfac.pt/archive/doc/asfac_p_e.mail.pdf>. Acesso em Maio de 2007.

Site <<http://www.bancomoc.mz>>. Acesso em Agosto de 2007.

Site <<http://www.bnpfactor.pt>>. Acesso em Junho de 2007.

Site <<http://www.cin.ufpe.br/~fabio/gestaodenegocios/artigos/postura%20estrategia.pdf>>. Acesso em Agosto de 2007.

Site <www.factors-chain.com>. Acesso Agosto de 2007.

Site <www.geniodalampada.com/trabalhos.prontos/swot.pdf>. Acesso em Agosto de 2007.

Site <www.geranegocio.com.br/html/geral.p6b.html>. Acesso em Abril de 2007.

Site <www.ita.doc.gov/exportamerica/NewsFromCommerce/nc_AfFinance.pdf>. Acesso em Maio de 2007.

Site <www.manuelteixeira.net/articles/documentos/analise/swot1.pdf>. Acesso em Agosto de 2007.

Site: <www.sinfac-pe.html>. Acesso em Maio de 2007.