



UNIVERSIDADE POLITÉCNICA  
A POLITÉCNICA  
INSTITUTO SUPERIOR ABERTO  
CURSO DE ECONOMIA

**IMPLEMENTAÇÃO DO FACTORING COMO FONTE DE FINANCIAMENTO  
NA GESTÃO DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE**

**LORA ISABEL ANTÓNIO XERINDA**

**CÓDIGO: 380893**

Maputo, Julho de 2021

**UNIVERSIDADE POLITÉCNICA**  
**A POLITÉCNICA**  
**Instituto Superior Aberto**

ÁREA DE FORMAÇÃO: Economia  
CURSO: Economia

TEMA:

Implementação do *Factoring* como fonte de financiamento na gestão de Pequenas e Médias Empresas em Moçambique

Monografia a ser submetida a Universidade Politécnica para cumprimento do requisito Parcial para a obtenção do grau de Licenciatura em Economia, sob orientação do supervisor Mestre José Leonardo João.

**Lora Isabel António Xerinda**

Maputo, Julho de 2021

## DECLARAÇÃO DE HONRA

*Eu, Lora Isabel António Xerinda, declaro que este trabalho de fim de curso foi exclusivamente realizado por mim e é agora submetido de acordo com todos os requisitos e exigências para a obtenção do grau de licenciatura em economia, na Universidade Politécnica, em Maputo.*

*Assinatura*

---

*Data*

---

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho, assim como cada conquista que granjeei no percurso académico, desde o seu início até a etapa que encerra, a todos os que directa ou indirectamente contribuíram para a concretização do sonho que se materializa, em especial aos meus pais, António e Ricardina Xerinda, pela confiança e pelo suporte material, moral e financeiro, aos meus irmãos, Nivaldo, Winnie e Wenzo Xerinda, aos meus avôs Cesartina Macamo e Graciano Cumaio pelo apoio abnegado que dedicaram na materialização desta monografia.

## **AGRADECIMENTOS**

Em primeiro lugar, agradeço a Deus por me ter iluminado e me abençoado neste percurso.

A todos os meus docentes do curso pela excelência da qualidade técnica de cada um.

Agradeço também ao meu supervisor Mestre José Leonardo João por aceitar conduzir o meu trabalho de pesquisa.

Deixo um agradecimento especial a minha avó pelo suporte e pela paciência.

E por fim, aos meus pais pelo apoio incondicional, pelo encorajamento e por terem sempre demonstrado fé e confiança em mim.

## **GLOSSÁRIO**

<b>ANFAC</b>	Associação Nacional de Fomento Comercial;
<b>AOV</b>	Aluguer Operacional de Viaturas;
<b>CEMPRE</b>	Censo de Empresa;
<b>INE</b>	Instituto Nacional de Estatística;
<b>PME's</b>	Pequenas e Médias Empresas.

## Índice

DECLARAÇÃO DE HONRA.....	i
DEDICATÓRIA .....	ii
AGRADECIMENTOS .....	iii
GLOSSÁRIO .....	iv
ÍNDICE DE TABELAS.....	vi
RESUMO.....	vii
ABSTRACT.....	viii
CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Justificativa.....	2
1.2 Relevância do Tema .....	2
1.3 Contextualização e formulação do problema de pesquisa .....	2
1.3.1 Formulação do problema de pesquisa.....	3
1.3.2 As Hipóteses.....	3
1.4 Objectivos da Investigação.....	4
1.4.1 Geral.....	4
1.4.2 Específicos.....	4
CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA.....	5
2.1 Pequenas e Médias Empresas .....	5
2.2 Financiamento .....	7
2.3. Capital de giro .....	8
2.4 <i>Factoring</i> .....	9
2.4.1 Vantagens do <i>Factoring</i> .....	10
2.4.2 Desvantagens do <i>Factoring</i> .....	11
CAPÍTULO III: METODOLOGIA .....	13
3.1. Técnicas e Instrumentos de recolha de dados .....	13
3.2. População e amostra .....	14
3.2.1. População.....	14
3.2.2. Amostra.....	14
3.3 Análise e Validação de Dados .....	15
3.3.1. Limitações do estudo.....	15
CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS.....	16
CAPÍTULO V: DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....	21
CAPÍTULO VI: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES .....	25
6.1. CONCLUSÃO .....	25
6.2.RECOMENDAÇÕES.....	27
7.Referências Bibliográficas .....	28
Questionário as PME's .....	31

## **ÍNDICE DE TABELAS**

Tabela 1 – Número de empresas e trabalhadores, de acordo com a dimensão de empresa.....16

## **RESUMO**

Com este trabalho pretende-se abordar o financiamento para as empresas, numa situação em que as empresas necessitam de financiamento para investir na situação em que a empresa não tem disponibilidades para cumprir pontualmente os seus compromissos. O estudo demonstra ainda o *factoring* como uma fonte alternativa de financiamento para conseguir a necessária liquidez de tesouraria ultrapassando assim de forma opcional, o risco de insolvência do devedor, passando o crédito e as garantias á outrem, que é possível através da entrega dos documentos probatórios. Neste negócio não é necessário o consentimento do devedor, contudo, só produz efeitos em relação a este, após lhe ter sido notificado ou por ele aceite. O devedor não ficará prejudicado em circunstância alguma, por via da transmissão do crédito, do credor para o cessionário. Esta operação consubstancia vantagens e desvantagens para o credor, para além de abordar as dificuldades de obtenção do crédito tradicional que colocam às pequenas e médias empresas (PME's), com problemas do capital de giro, abordando assim, o *factoring* ultrapassa pontualmente os problemas de financiamento, assim, o estudo terá a finalidade de expor o *factoring* como fonte alternativo de financiamento das PME's, através de um inquérito aos gestores de PME's da cidade de Maputo, por forma a obter a importância desta fonte financiamento para PME's de Moçambique como meio de financiamento alternativo.

Em suma, o estudo tem como objectivo debruçar-se sobre o *factoring* como fonte alternativo de financiamento e atendendo as dificuldades que as empresas tem no acesso ao crédito em Moçambique.

**Palavras-chaves:** *Factoring*, Pequenas e Medias Empresas, Capital de Giro

## **ABSTRACT**

*With this work we intend to approach the financing for companies, in a situation where companies need financing to invest in a situation where the company does not have availability to fulfill its commitments on time. The study also demonstrates factoring as an alternative source of financing to achieve the necessary cash flow, thus optionally surpassing the risk of insolvency of the debtor, passing credit and guarantees to others, which is possible through the delivery of supporting documents. In this business, the debtor's consent is not necessary, however, it only takes effect in relation to the latter, after having been notified or accepted by him. The debtor will not be harmed under any circumstances, through the transfer of the credit, from the creditor to the assignee. This operation embodies advantages and disadvantages for the creditor, in addition to addressing the difficulties of obtaining traditional credit that pose to small and medium-sized companies (SMEs), with working capital problems, thus addressing, factoring occasionally overcomes financing problems, thus, the study will aim to expose factoring as an alternative source of financing for SMEs, through a survey of SME managers in the city of Maputo, in order to obtain the importance of this source of financing for SMEs in Mozambique as a means of financing alternative. In short, the study aims to look into factoring as an alternative source of financing and taking into account the difficulties that companies have in accessing credit in Mozambique.*

*Keywords: Factoring, Small and Medium Enterprises, Working Capital*

## CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

Com os mercados agitados e a conjuntura internacional, uma das grandes dificuldades que os empresários sentem nos dias de hoje está relacionada com o acesso ao crédito. As maiores organizações têm grande apoio das instituições financeiras, o que não acontece com as pequenas e médias empresas (PME's).

As instituições financeiras limitam a sua concessão devido a cobertura de risco que muitas vezes é assumida por estes organismos. As empresas são obrigadas a melhorar a sua gestão, por forma a ser eficiente e, por outro lado, persistirem na procura de produtos alternativos e adequados às suas necessidades, dentro dos mercados financeiros. Dos vários produtos que este tem disponível, salienta-se o *Factoring*.

É nesse âmbito que o trabalho vai debruçar-se sobre o impacto de *factoring* no impulsionamento do papel das PME's na economia de Moçambique.

A partir dos anos 1980, o mundo teve uma nova visão acerca das PME's por ocasião do surgimento de evidências empíricas de que em diversos países, o desempenho destas empresas estava superando a das grandes firmas (PUGA, 2002).

De forma introdutora, o trabalho irá conceituar o *Factoring*, que deve ser esclarecido por ser a peça chave desse estudo. Demonstrar-se-á as origens do *Factoring* e a sua importância para as Pequenas e Médias Empresas de Moçambique. Por outro lado, o estudo vai abordar o conceito de empresa, por forma a destacar as PME's e as estatísticas de clientes de *Factorings* em Moçambique.

Por fim, o trabalho tem como intento, sugerir o uso de *factoring* como meio de financiamento de Pequenas e Médias Empresas em Moçambique, demonstrando as vantagens e desvantagens das PME na procura da actividade *Factoring* como meio rápido para obtenção de recursos financeiros.

## **1.1 Justificativa**

O presente trabalho pretende levar ao conhecimento a utilização do *factoring* como meio de financiamento das PME's em Moçambique, como forma de alavancá-las no mercado nacional. A escolha do tema deve-se necessidade de Moçambique reduzir a taxa de falência das PME's nos dois primeiros anos de actividade, sabendo que o principal motivo é a falta de capital de giro.

## **1.2 Relevância do Tema**

As PME's são componentes importantes na composição do parque empresarial dos países e à medida que estes avançam em seu processo de desenvolvimento, as PME's não são substituídas simplesmente por empresas maiores, uma vez que possuem características próprias que asseguram o seu lugar em qualquer nível de industrialização.

O estudo é importante e justifica-se pelo facto de ser um tema actual e de interesse para as organizações de porte pequeno, como forma de melhorar a sua competitividade no âmbito económico.

No âmbito académico o trabalho pode ser importante na medida em que constituirá uma fonte de informação e oportunidade de aprendizagem no que se refere a créditos financeiros e desenvolvimento organizacional.

## **1.3 Contextualização e formulação do problema de pesquisa**

Segundo Bernardo (2015 *apud* GODINHO, 2016:1), nos últimos anos, a crise financeira internacional (2008), as crises vividas pelos bancos nacionais, entre outros, dificultaram o acesso ao financiamento por parte das PME's e levaram as Instituições de Crédito a reduzir a sua exposição ao risco e a reconstruir os seus rácios de capital próprio de forma a garantir uma melhor solvabilidade das suas instituições.

Conforme relata Bernardo (2015 *apud* GODINHO, 2016:1), “Num país onde a maioria do tecido empresarial é composto por PME’s, é importante encontrar soluções de financiamento que permitam que as mesmas obtenham os recursos necessários ao seu desenvolvimento.”

As PME’s, devido à sua reduzida dimensão, não dispõem dos instrumentos de financiamento necessários à obtenção de fundos, disponíveis para as grandes empresas, tais como a emissão de obrigações ou a abertura do capital. Efectivamente, estes teriam um custo insustentável para as mesmas, pois o prémio de risco exigido pelos investidores seria enorme, (ALMEIDA, 2014 *apud* Godinho, 2016:1).

Assim, torna-se necessário solucionar esta problemática, que afecta o acesso das PME’s ao crédito. O *Factoring* é um instrumento que pode desempenhar um papel fulcral no financiamento das PME’s, sendo que, com a cedência de créditos, possibilita a entrada imediata de capitais, proporcionando dilatação nos prazos de pagamento.

### **1.3.1 Formulação do problema de pesquisa**

Na acepção científica, “o problema e qualquer questão não solvida e que e objecto de discussão, em qualquer domínio de conhecimento” (GIL,1999 *apud* Vilela:1).

Neste contexto o presente trabalho de investigação consiste em aferir o papel do *factoring* na gestão e financiamento das PME’s, na perspectiva das instituições financeiras que colocam à disposição este tipo de crédito.

Face ao acima exposto coloca-se a seguinte questão de pesquisa:

***Poderá o Factoring ser uma fonte de financiamento alternativo para as PME’s em Moçambique?***

### **1.3.2 As Hipóteses**

Silva e Menezes (2001:82) são unânimes em afirmar que as hipóteses são suposições colocadas como respostas plausíveis e provisórias para o problema de pesquisa.

Acrescentam ainda que as hipóteses são provisórias, porque poderão ser confirmadas ou refutadas com o desenvolvimento da pesquisa. Neste contexto, um mesmo problema poderá ter muitas hipóteses que são soluções possíveis para a resolução do problema, que são de natureza criativa e requerem experiência na área. Neste âmbito, as hipóteses de trabalho nula H (0) e alternativa H (1) foram formuladas, respectivamente, como a seguir se indica:

H0. O *factoring* pode ser o meio de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique.

H1. O *factoring* não pode ser o meio de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique.

## **1.4 Objectivos da Investigação**

### **1.4.1 Geral**

- ✓ Discutir como o *Factoring* poderá ser uma fonte de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique.

### **1.4.2 Específicos**

- ✓ Explicar o papel do *factoring* no financiamento das PME's;
- ✓ Descrever o *factoring* como um método conveniente para satisfazer a necessidade de capital de giro das PME's; e
- ✓ Evidenciar a utilidade da actividade de *factoring* em empresas de pequeno porte.

## **CAPÍTULO II: REVISÃO DA LITERATURA**

A empresa é um organismo vivo, busca vida, a sobrevivência, a longevidade e a melhoria contínua é nesse âmbito que as organizações estão na busca incessante de sobrevivência, optando por várias alternativas não tradicionais. Harrington (1997) corrobora essa ideia, comentando que as organizações entraram em uma era de grandes desafios e incertezas sem precedentes, pois cada vez mais os empresários estão buscando alternativas, visto que os modelos funcionais e tradicionais não parecem ser eficazes.

As PME's africanas são limitadas pela falta de acesso ao financiamento, assim sendo, recorrer ao *factoring* poderia permitir as mesmas a obter o financiamento.

### **2.1 Pequenas e Médias Empresas**

A definição de pequena e média empresa é feita de acordo com o nível de seu desenvolvimento. As empresas variam consideravelmente, tanto no tamanho como na estrutura, em função do nível de desenvolvimento de uma economia nacional.

Internacionalmente, muitas vezes o tamanho de uma empresa é definido com base no número dos trabalhadores ou das receitas, mas também pode ser baseado no capital aplicado ou do “*market share*”. (Vandenberg, 2005).

Segundo CEMPRE (2004), existem em Moçambique 28.870 empresas, das quais 28.474 são PME's, sendo 2.621 médias empresas e as restantes 25.854 pequenas empresas. Segundo o mesmo censo, estima-se que 35% das empresas registadas na conservatória, no período 2000 a 2006, abandonaram as suas actividades.

**Tabela 1: Número de empresas e trabalhadores, de acordo com a dimensão de empresa**

Dimensão	Unidades Económicas		Trabalhadores	
	Nº	%	Nº	%
<b>Pequena</b>	25,853	89.50	60,149	20.00
<b>Média</b>	2, 621	9.10	69,176	22.90
<b>Grande</b>	396	1.40	171,920	57.10
<b>Total</b>	<b>28,870</b>	<b>100.00</b>	<b>301,245</b>	<b>100.00</b>

*Fonte: INE- Tabela 19, (CEMPRE 2004)*

Embora, as PME's sejam preeminentes em relação as grandes empresas, apresentam fragilidades em vários âmbitos, que levam a falência prematura, é assim que SMALLBONE; ROGUT, (2005), afirma que, apesar do papel crucial que as PME's tem na economia dos países, essas organizações geralmente enfrentam varias fragilidades e barreiras, principalmente as de micro e pequeno porte, tais como as taxas de mortalidade.

Segundo LUMES (2007), foram entrevistadas dezoito micros e pequenas empresas no município de Ministro Andreazza, com o objectivo de analisar se essas empresas encontram dificuldades em relação ao capital de giro. Chegou – se a conclusão que 50% das empresas tem dificuldades em relação ao capital de giro, apontando como principal problema a inadimplência.

Em termos gerais, em Moçambique, existem dois tipos de instituições financeiras a que as PME's podem recorrer que são os bancos e as instituições financeiras não bancárias.

Os bancos são a fonte tradicional de financiamento das actividades das empresas. Porém, a maior parte das PME's, normalmente não usa créditos bancários como fonte de financiamento devido ao elevado custo e ao problema de acessibilidade.

Por outro lado, existem as instituições não financeiras, tais como os fundos e as instituições de micro -crédito, que se posicionam como actuais principais fontes financeiras para as PME's, mas com um âmbito limitado.

## 2.2 Financiamento

O acesso ao financiamento é um factor determinante para o desenvolvimento e crescimento das PME's as quais apresentam necessidades de financiamento muito diferentes das grandes empresas.

É importante referir que existem duas fontes distintas de financiamento para as empresas que são: financiamento interno e financiamento externo.

No financiamento interno, destaca-se o auto financiamento, correspondente a uma fonte de financiamento gerada internamente, através da retenção dos lucros obtidos, que ficam disponíveis na empresa para financiar a sua actividade e investimentos futuros, (Rocha, 2008).

Por outro lado, o financiamento externo provém do capital próprio e capital alheio. O primeiro (capital próprio) refere-se aos fundos disponibilizados pelos sócios ou accionistas. Já o capital alheio provém dos credores financeiros, através do recurso ao mercado de capitais (obrigações e papel comercial), ou através de financiamentos bancários (empréstimos bancários, crédito a fornecedores, linhas de crédito, *leasing* e *factoring*), (Rocha, 2008).

A decisão de recorrer ao financiamento assenta sobretudo na identificação de oportunidades que permitam às empresas, aumentar o seu valor. As escolhas do prazo de financiamento e do produto de crédito devem ser ponderadas, uma vez que ambas as escolhas apresentam vantagens e desvantagens, devendo ter-se em conta que o prazo do financiamento bancário é uma das principais características, as razões citadas, permitem a que as PME's possam optar pelo crédito menos oneroso.

Embora não se saiba ao certo o efeito da crise sanitária originada pela Covid-19 nas PME's, devido a falta de um estudo, sabe-se que a Covid-19 esta a deixar a economia moçambicana em “ponto morto” criando impactos económicos com proporções diferentes em quase todos os sectores da economia moçambicana sem exceptuar as PME's.

O sector da banca poderá ressentir-se dos efeitos da Covid-19 a partir do incumprimento do pagamento da dívida por parte dos tomadores de créditos devido a paralisação total ou parcial das actividades que irão impossibilitar a geração do fluxo de caixa suficientes para honrar com a obrigação de funcionamento de curto prazo.

Por outro lado, os tomadores de crédito ou a banca vão fazer renegociações dessas dívidas, o que pode desencadear uma crise económica e financeira. Embora tenham sido recentemente anunciadas medidas de autoridade monetária, Banco de Moçambique para conferir maior liquidez a banca e permitir aos seus clientes, os mais expostos, que consigam pagar as suas dívidas num período mais longo.

Eis aqui mais uma razão para a pertinência de uso do *factoring* como fonte de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique, dado que o *factoring* garante a entrega imediata do capital de giro, ou seja, não há dívida, nestes termos as empresas utilizadoras do *factoring* não teriam que renegociar a dívida e continuariam com o fluxo de caixa suficiente para o seu funcionamento.

Diante da dificuldade do acesso ao crédito pelas PME's, há necessidade de identificar-se outras fontes de financiamento que possam fazer papel na gestão e financiamento das PME's, por forma a garantir a sua continuidade.

Para esse efeito, o presente estudo elegeu o *Factoring* pelo facto de impulsionar o fomento mercantil, uma vez que expande os activos das empresas clientes, suas vendas, elimina o seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas à vista, com vista a crescer o capital de giro da empresa. De uma forma geral, o *Factoring* ira garantir a boa gestão de capital de giro.

### **2.3. Capital de giro**

Para melhor compreender a importância do *factoring* é necessário entender o funcionamento do capital de giro nas empresas, para isso, deve-se primeiro definir o capital de giro como um

conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem, isso significa que, se a empresa não tiver o capital de giro não irá aumentar as suas vendas, conseqüentemente, não irá também proporcionar maior liquidez.

O termo giro refere-se aos recursos correntes (curto prazo) da empresa, geralmente identificada como aqueles capazes de serem convertidos em caixa no prazo máximo de um ano (ASSAF NETO, 1993:14).

Segundo Vieira (2005) um dos temas que vêm, recebendo crescente interesse é o da administração do capital de giro, devido a sua implicação sobre o equilíbrio e a estabilidade financeira da organização. Por causa disso, é uma actividade que vem consumindo uma parcela significativa do tempo dos executivos financeiros. Essa é uma das funções do *factoring*.

## **2.4 Factoring**

O *Factoring* é um instrumento de financiamento, no qual as empresas (aderentes) cedem os créditos dos seus clientes (devedores) a uma Instituição Financeira (factor), recebendo um adiantamento sobre os créditos concedidos, em detrimento do recebimento directo do cliente na data de vencimento do crédito, que deste modo será para o factor, (Klapper, 2004).

O conceito de *factoring* pode ser expresso como sendo a compra parcial ou total das contas a receber de uma empresa por outra, denominada factor, a qual assume o risco de crédito mediante a uma remuneração, além da possibilidade de prestação de serviços no âmbito da gestão financeira.

Segundo Leite (1999p, 17) o *factoring* “é uma actividade mista, pois envolve serviços e compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis”.

Existem outras definições expressas por diferentes autores, conforme se segue, iniciando pelo entendimento de Phelps (1992) ao expressar o seu conceito de *Factoring*, definindo-o como um acordo contínuo, em que uma instituição financeira assume o crédito e função de cobrança para o seu cliente, compra seus recebíveis, sem recorrer a ele no caso de inadimplência, e, devido a essa

relação, actua em outras funções auxiliares (geralmente financeira ou de consultoria) para seu cliente.

Deve-se notar que os recebíveis adquiridos em uma operação de *factoring* são contas, e às vezes vindo de aceites de negócios e notas de pagamentos não parceladas, contratos de vendas.

Para Rizzardo (2000:11) o *factoring* é definido como a relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contrapartida, o valor constante no título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.

Montezano (1983), define *factoring* como a oferta de serviços diversos através da compra de créditos de curto prazo que as empresas, geralmente pequenas e médias, tenham (ou venham a ter) em carteira.

Destacados os diferentes conceitos sobre o tema aqui desenvolvido, a definição que melhor configura o *factoring*, nos dias actuais, é a de Leite (1999), a qual abrange todas as actividades que podem ser desenvolvidas pela empresa de fomento mercantil, como a compra de direitos de crédito e a prestação de serviços para suas empresas-clientes, assim como a diferença entre empresas de fomento mercantil e instituições financeiras.

Deve ser destacado que, para Luiz Lemos Leite, presidente da ANFAC (Associação Nacional de Fomento Comercial) e autor de inúmeras obras sobre o tema em questão, as empresas de *factoring* não cobram juros, pois não são empresas financeiras, e sim, comerciais, prestadoras de serviços diversos.

#### **2.4.1 Vantagens do *Factoring***

O *factoring* é antes de mais, uma forma de financiamento de curto prazo, do aderente ou cedente financeiro, (Cordeiro, 1994). Pode ser vantajoso em comparação com outros tipos de

financiamentos, em relação às PME's e novas empresas, em mercados emergentes, que muitas vezes têm dificuldade de recorrer a financiamento bancário, (Klapper, 2004).

Para Lemos (2019), o *Leasing* é um contrato que envolve o arrendador (banco ou instituição de arrendamento mercantil) e o arrendatário (pessoa ou empresa). O arrendador compra o bem escolhido pelo arrendatário, e este usufrui do bem durante o prazo do contrato, pagando prestações estabelecidas.

As vantagens assentam essencialmente no facto de as empresas de *factoring* prestarem um conjunto integrado de serviços. As seguintes vantagens do *factoring* são baseadas na Associação Portuguesa de *Leasing, Factoring e Renting*, em (Silva, 2010), em (Cordeiro, 1994) e (Dias, 2014):

- ✓ Adiantamento de créditos;
- ✓ Aumento da capacidade de financiamento e melhora os rácios de endividamento;
- ✓ No caso de a cedência ser efectuada sem recurso, há possibilidade de retirar do seu balanço o valor correspondente aos créditos cedidos;
- ✓ Redução de custos administrativos pela transferência das cobranças para a factor;
- ✓ Análise da carteira de devedores;
- ✓ Simplificação das operações de gestão de créditos;
- ✓ Proporciona liquidez imediata através de financiamento do montante de vendas;
- ✓ Permite uma melhor planificação de tesouraria;
- ✓ Redução dos custos administrativos de pessoal e de comunicações;
- ✓ Segurança das vendas a crédito;
- ✓ Aumento da eficácia da área comercial;

#### **2.4.2 Desvantagens do *Factoring***

Embora sejam menores comparativamente com as vantagens, também existem desvantagens associadas ao *factoring*, segundo (Silva, 2010):

- ✓ Custos: pagamento de diversas comissões associadas ao serviço cujo valor será proporcional ao valor dos créditos cedidos pela Aderente. Esta deve-se aos serviços de gestão e cobrança de créditos desenvolvidos pelo factor e à garantia de cobertura de risco.
- ✓ O cálculo da comissão tem por base os seguintes elementos: montante dos créditos a ceder; número de facturas; número e qualidade dos Devedores; condições de pagamento; risco do crédito e o tipo de serviços complementares pedidos.
- ✓ Outro tipo de custo é o pagamento de uma taxa de juro devido ao adiantamento realizado pela factor.
- ✓ A Factor pode, mediante o incumprimento persistente dos clientes da Aderente, efectuar uma suspensão do crédito.
- ✓ Relativamente à totalidade dos créditos que a Aderente possa propor, a *factoring* reserva-se o direito de aceitar apenas alguns deles de acordo com o critério de selecção que utiliza para a sua avaliação.

***A gestão das sociedades de factoring podem perder independência, porque o factoring é um contrato total e exclusivo, que traduz uma associação duradoura entre o factor e o aderente.***

## **CAPÍTULO III: METODOLOGIA**

Conduziu-se uma investigação de carácter exploratório, no âmbito do paradigma fenomenológico, com a condução de um questionário semi-estruturado, conforme abaixo se indicam, com perguntas que levassem à compreensão da opinião e pensamento dos entrevistados sobre a problemática.

As pesquisas exploratórias são como explicam Gil (1991: 45) e Gil (2008: 27), desenvolvidas com o objectivo de proporcionar visão geral, do tipo aproximativo, especialmente quando o tema escolhido é pouco explorado ou constitui a primeira etapa de uma investigação mais ampla.

Este tipo de estudos têm por objectivo proceder ao reconhecimento de uma dada realidade pouco ou deficientemente estudada e levantar hipóteses de entendimento dessa realidade, referem Sousa e Baptista (2011: 57).

### **3.1. Técnicas e Instrumentos de recolha de dados**

O levantamento de dados foi feito pelo método de estudo de caso, caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo do objecto em estudo, de maneira a permitir o seu conhecimento.

O meio utilizado para obter dados foi a técnica do questionário que, segundo Lakatos e Marconi (2003:201) “constitui uma técnica de observação directa extensiva”, pois acredita-se que, com esta ferramenta, pode-se recolher informações aceitáveis e com um elevado índice de credibilidade.

Os dados foram levantados usando o tipo de amostragem por acessibilidade ou por conveniência.

Este método é menos rigoroso e destituída de qualquer rigor estatístico, onde o pesquisador selecciona os elementos a que tem acesso, admitindo que estes possam, de alguma forma, representar o universo, (Gil, 2008: 94).

## **3.2. População e amostra**

### **3. 2. 1. População**

O trabalho de campo da presente monografia foi realizado na Cidade de Maputo. É convicção empírica de que a actividade empresarial sobretudo no que se refere as PME's, que Moçambique é fortemente influenciado pelas acções desenvolvidas na Cidade de Maputo.

De acordo com o Censo Empresarial (CEMPRE) realizado pelo INE em 2004, existem em Moçambique cerca de 28.474 PME's.

O mesmo documento refere para Cidade de Maputo, um universo de a cerca de 817 PME's

### **3.2.2. Amostra**

A recolha de dados da presente monografia foi feita em trinta empresas, para onde foram enviadas *online* 30 questionários a responder pelos gestores ou contabilistas de PME's da Cidade de Maputo.

As categorias de respondentes foram definidas com objectivo de obter informação dos dois actores do processo que lidam com o processo de gestão financeira dentro das PME's.

Piovesan e Temporini (1995: 323) argumentam que é recomendável entrevistar pessoas diferentes a fim de obter novas informações.

O levantamento de dados foi feito pelo método de estudo de caso, caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo do objecto em estudo, de maneira a permitir o seu conhecimento.

Este tipo de estudo vem sendo utilizado com frequência para explorar situações da vida real cujos limites não estão claramente definidos, (Gil, 2008: 58).

De acordo com Yin (2005: 32) citado por Gil (2008: 58), o estudo de caso é um estudo empírico que investiga um fenómeno actual dentro do seu contexto de realidade, quando as fronteiras

entre o fenómeno e o contexto não são claramente definidas e no qual são utilizadas várias fontes de evidência.

### **3.3 Análise e Validação de Dados**

Os resultados dos inquéritos e das entrevistas foram resumidos numa tabela simples para uma melhor compreensão.

Com base nas tabelas elaboradas *Microsoft Office Excel* foram elaborados os gráficos que traduzem os resultados obtidos em percentagens do total da população amostral.

Para questões de carácter qualitativo, foi usada a dimensão subjectiva que permitiu fazer no nível formal, a análise estrutural do conteúdo em especial a análise explicativa de conteúdo.

Mozzato e Grzybovski (2011: 735) afirmam que para a análise de conteúdo, podem-se considerar os seguintes passos: síntese da análise de conteúdo por meio da omissão de enunciados; análise explicativa de conteúdo com o esclarecimento de trechos difusos, ambíguos ou contraditório e por fim; a análise estruturadora de conteúdo, por meio da estruturação no nível formal relativo ao conteúdo.

#### **3.3.1. Limitações do estudo**

Alguns contactos para o envio de questionários não estavam actualizados, o que não permitiu aceder às respostas dos 30 questionários enviados, por um lado, mas, por outro lado, o custo e o tempo necessário para administração de mais inquéritos com vista a alargar a população amostral, como era desejado.

## CAPÍTULO IV: APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

### 4.1 Leitura e Interpretação dos resultados

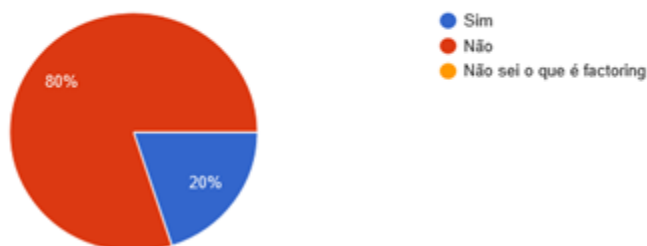
O resultado do inquérito efectuado aos gestores das PME's, da Cidade de Maputo, confirma a hipótese H0. Que afirma que o *factoring* pode ser o meio de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique, embora os inquiridos demonstrassem pouco entendimento sobre o *factoring*, talvez seja esse o motivo de pouca aderência ao inquérito, que foi efectuado através da plataforma de *Google forms*, que permite compilar e sistematizar todos os resultados obtidos.

#### Questão 1.

Do total de inquiridos, 80% responderam “não utiliza o *factoring*”, esse resultado leva a concluir que em Maputo as PME's não utilizam o *factoring*, por outro lado, os restantes inquiridos responderam positivamente, o que pode levar a entender que há pouco entendimento ou desconhecimento do mesmo, por outro lado, pode ser que seja um conhecimento teórico ou uso de *factoring* internacional.

1- Sua empresa utiliza factoring?

15 responses



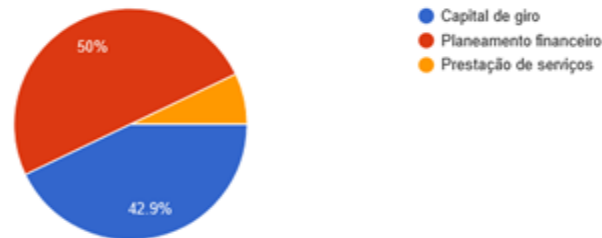
#### Questão 2.

De acordo com as respostas obtidas, 42,9% respondeu que a vantagem que traria o *factoring* para a sua empresa seria o aumento do capital do giro, com vista a fazer seus negócios acontecerem, para equilibrar e criar estabilidade financeira da organização. Entretanto, dos remanescentes inquiridos 50% responderam que optariam pelo Planeamento financeiro, dado que consome parcela significativa do tempo dos executivos financeiros, assim abdicariam essa actividade para a empresa de *factoring*, e por fim, 7,1% dos inquiridos elegeram a prestação de serviços, visto

que o *factoring* “é uma actividade mista, pois envolve serviços e compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis”.

2- Qual é a vantagem que faria diferença para o seu negócio olhando para a situação actual da sua empresa?

14 responses



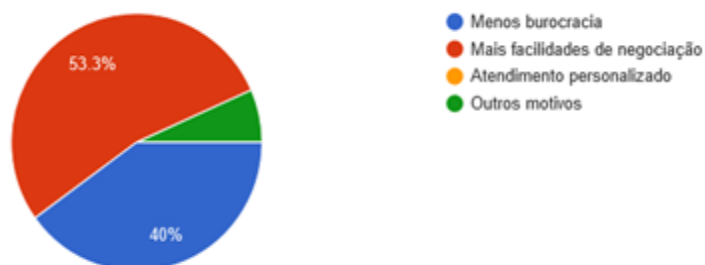
### Questão 3.

Relativamente a questão da opção pelo *factoring* e não aos bancos, 53,3% dos inquiridos responderam que recorreriam ao *factoring* por ter mais facilidade de negociação, devido as facilidades que esta apresenta, dado que, para consumação do negócio entre o *factoring* e a empresa concessionária basta a compra de direitos de crédito e a prestação de serviços para suas empresas-clientes, trazendo assim a diferença entre empresas de fomento mercantil e instituições financeiras.

Entretanto, 40% recorreriam ao *factoring* por este apresentar menos Burocracia, Porém, a maior parte das PME's, normalmente não usa créditos bancários como fonte de financiamento devido ao elevado apego a formalismos, requisitos jurídicos, exigência de actividade económica organizada. Os restantes 7% responderam que optariam pelo *factoring* por outros motivos, pelo facto do *factoring* não cobrar juros de uma forma resumida entende-se que o *factoring* reúne mais vantagens do que as instituições financeiras tradicionais.

### 3- Porque a sua empresa recorreria ao factoring e não aos bancos?

15 responses



#### Questão 4.

Segundo o questionário aplicado, 53,3% dos inquiridos esperaria negociar com o *factoring* usando duplicatas, dado que, o *factoring* é uma instituição financeira que assume o crédito em função de cobrança para o seu cliente, compra seus recebíveis. 13% Dos inquiridos optaram pelos cheques pré-datados, a forma mais rápida, pratica, segura de conseguir dinheiro a vista e a contratação dos *factorings*, que oferecem linhas de crédito com muito mais facilidade que as instituições financeiras existentes no mercado, isto porque os *factorings* são empresas especializadas em antecipação de recebíveis.

Os restantes 33,3% de inquiridos optariam por outros documentos tais como títulos de crédito embora sejam pouco conhecidos no universo comercial, notas promissórias, letra de câmbio. Resumidamente, os inquiridos optariam por negociar, usando as duplicatas.

### 4- Quais os documentos que esperaria para negociar com essas empresas?

15 responses

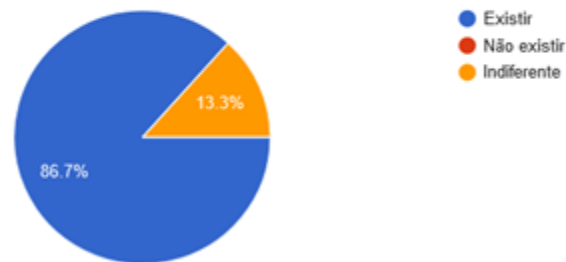


### Questão 5.

De uma forma geral, as respostas levam a concluir que *factoring* é uma boa solução de financiamento para PME's e pode-se concluir que o *factoring* é a ferramenta mais rentável, ágil e eficaz para qualquer empresa que venda a crédito, talvez, seja por isso que 13.3%, tenha ficado indiferente, o que pode se dever ao facto de parte das PME's proceder vendas a pronto.

5- Em Moçambique essa actividade deve:

15 responses



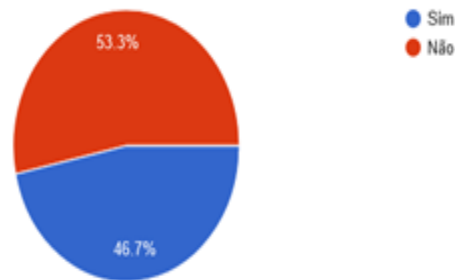
### Questão 6.

53.3% Dos inquiridos, consideraram conhecer outros serviços que *factoring* presta adicionalmente, isto é, análise e monitorização da carteira de clientes, gestão integral de cobrança e o financiamento com taxas competitivas.

Adicionalmente, deverá considerar que o *factoring* representa crédito comercial (resultante do financiamento das vendas resultantes da sua actividade) enquanto outro produto representa crédito financeiro. Enquanto 46.7% não conhecem outros serviços do *factoring*, para além do adiantamento de recursos financeiros, o que pode se dever ao facto de essa actividade não existir em Moçambique.

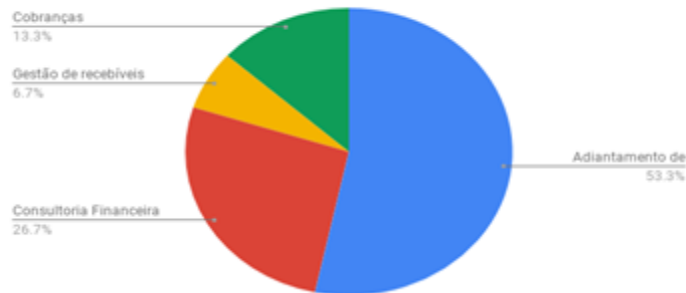
6- Conhece outro serviço do factoring para além de adiantamento de recursos financeiros?

15 responses



**Questão 7.** Conforme as respostas dos inqueridos, as PME's, estaria interessada em todos os serviços oferecidos pela *factoring*, só que se nota maior aderência ao adiantamento dos recebíveis tendo em conta que 53.3% responderam positivamente, talvez seja porque liquidez e o risco de crédito são muito importantes para a sustentabilidade de qualquer negócio, por outro lado há interesse na componente de consultoria financeira, talvez seja para que a empresa se foque ao negócio principal e por outro lado há uma preocupação nas cobranças para que a empresa não tenha que enfrentar a inadimplência.

Contagem de 7-Quais os serviços que a sua empresa utiliza no factoring?



## **CAPÍTULO V: DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

As PME's tem limitações no uso de *factoring* como meio de financiamento. De acordo com CHETTY e HUNT, 2003 citados por De Campos *et. Al*, verifica-se que, as PME's sofrem com a limitação de informações, finanças, experiência de gestão e são vulneráveis às mudanças ambientais (<http://sistema.semead.com.br>).

Um fenómeno global são os custos de financiamentos, facultados pelas instituições financeiras as pequenas e médias empresas, relativamente elevados quando comparado com as empresas de grande dimensão. Porém, o teorema da irrelevância do financiamento não é válido na realidade, dadas as imperfeições do mercado de capital segundo afirmam Miller e Modigliani (1958) citados por Kaufmann e Parlmeyer (2020: 99).

Quanto aos custos de transacção de capital, referem Kaufmann e Parlmeyer (2020: 100) que, os custos de transacção monetária, por exemplo, possuem a característica típica e comum de eles serem de natureza decrescente, isto é, quanto maior for o valor do empréstimo, menor serão os custos de transacção. Isto quer dizer que, para transacções de baixo porte, ou seja as realizadas pelas PME's, os custos são elevados.

Em certos casos são elevados também pelo carácter fixo dos custos, ou seja, independentemente de as transacções serem ou não elevadas, aplicar-se-ão custos fixos. O mesmo se verifica com os custos de transacção, originados por um pedido de crédito, que vão desde a verificação da bondade, a monitoria, o registo de garantias, entre outros. Eles variam relativamente pouco ou nada em função do volume de crédito.

Sendo assim, pequenas empresas, que tipicamente pedem pequenos valores, não-de contrair maiores custos de transacção por unidade de credito do que as grandes empresas. Por outro lado, sabendo isso, a banca oferece menos produtos para PME's, porque os seus custos administrativos são relativamente mais caros e tais produtos lucram menos (Kaufmann e Parlmeyer, 2020: 100).

WORLD BANK, 2003, citado por De Campos *et. al.*, afirma que as MPME's adicionam uma maior flexibilidade à estrutura industrial e promovem um grande dinamismo na economia de um país (<http://sistema.semead.com.br>).

Quanto as vantagens que traria o *factoring* para a sua empresa foi referido que seria o aumento do capital do giro, com vista a fazer seus negócios acontecerem, para equilibrar e criar estabilidade financeira da organização.

Para Cordeiro 1994 citado por Godinho (2016: 159, o *factoring* é antes de mais, uma forma de financiamento, de curto prazo, do aderente ou cedente financeiro.

Pode ser vantajoso em comparação com outros tipos de financiamentos, em relação às PME's e novas empresas, em mercados emergentes, que muitas vezes têm dificuldade de recorrer a financiamento bancário, refere Klapper 2004 citado por Godinho, 2016: 15.

Segundo Godinho (2016: 15) as vantagens assentam essencialmente no facto de as empresas de *factoring* prestarem um conjunto integrado de serviços tais como:

- Adiantamento de créditos;
- Aumento da capacidade de financiamento e melhora os rácios de endividamento;
- No caso de a cedência ser efectuada sem recurso, a possibilidade de retirar do seu balanço o valor correspondente aos créditos cedidos;
- Redução de custos administrativos pela transferência das cobranças para a Factor;
- Análise da carteira de devedores;
- Simplificação das operações de gestão de créditos;
- Proporciona liquidez imediata através de financiamento do montante de vendas;
- Permite uma melhor planificação de tesouraria;
- Redução dos custos administrativos de pessoal e de comunicações;
- Segurança das vendas a crédito;
- Aumento da eficácia da área comercial;

PUGA, 2000 citado por De Campos *et. al.*, refere que, para estimular o desenvolvimento das MPME's, os governos buscaram conceder empréstimos, facilitar o acesso destas empresas ao sistema financeiro, conceder assistência técnica antes e depois do início das actividades e incentivar a cooperação entre elas (<http://sistema.semead.com.br>).

Porém, uma boa percentagem em cerca de 33%, preferiam outras formas de financiamento em detrimento do *Factoring* devido a algumas desvantagens deste tipo de financiamento.

Embora sejam menores comparativamente com as vantagens, também existem desvantagens associadas ao *factoring*, segundo Silva (2010) citado por Godinho (2016: 15).

Godinho (2016: 15), elenca algumas desvantagens do *factoring* como:

- Custos - Pagamento de diversas comissões associadas ao serviço cujo valor será proporcional ao valor dos créditos cedidos pela Aderente.
- Esta deve-se aos serviços de gestão e cobrança de créditos desenvolvidos pelo factor e à garantia de cobertura de risco.
- O cálculo da comissão tem por base os seguintes elementos: montante dos créditos a ceder; número de facturas; número e qualidade dos Devedores; condições de pagamento; risco do crédito e o tipo de serviços complementares pedidos.
- Outro tipo de custo é o pagamento de uma taxa de juro devido ao adiantamento realizado pelo factor.
- A Factor pode, mediante o incumprimento persistente dos clientes da Aderente, efectuar uma suspensão do crédito.
- Relativamente à totalidade dos créditos que a Aderente possa propor, a *factoring* reserva-se o direito de aceitar apenas alguns deles de acordo com o critério de selecção que utiliza para a sua avaliação.
- A gestão das sociedades de *factoring* podem perder independência, porque o *factoring* é um contrato total e exclusivo, que traduz uma associação duradoura entre o factor e o aderente (16).

Amato Neto (2008) é referido por De Campos *et. al.*, e enfatiza a necessidade políticas públicas inteligentes que servissem como um “guarda-chuva organizacional” para que as MPME's se

tornassem competitivas e viáveis. Sugere ainda o autor que cooperativas poderiam ajudar a superar dificuldades à medida que estes organismos forneceriam sistemas comuns na área de marketing, logística, entre outros (<http://sistema.semead.com.br>).

Os incentivos governamentais dados às PME's chinesas, segundo o diário China Daily (2006), são: políticas preferenciais de financiamento às PME's junto a bancos estatais e privados, beneficiando também as estas instituições; apoio de grandes instituições financeiras e do governo para facilitar o processo de concessão de empréstimos; auxílio à capacitação de gestores e proprietários das PME's; e fomento à inovação tecnológica (<http://sistema.semead.com.br>).

Autores como Ayani (2013) e Finmarktrust (2013) citados por (Kaufmann e Parlmeyer, 2020: 100) referem que as próprias PME's em Moçambique, e sobretudo pequenas e micro empresas, raramente dispõem de contas bancárias, planos de negócio e estratégias transparentes. O nível de literacia financeira ainda está muito baixo.

No que se refere a falta de fungibilidade de títulos de financiamento, tipicamente, as PME's não têm acesso ao mercado de capital organizado. Não podem, por exemplo, emitir acções com vista a capitalização da própria empresa em casos de necessidades ou mesmo por motivos estratégicos, mesmo porque elas raramente se adoptam a este tipo de estatuto (Kaufmann e Parlmeyer, 2020: 101)

## CAPITULO VI: CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

### 6.1. CONCLUSÃO

O estudo desenvolvido foi orientado pela seguinte pergunta:

*Poderá o Factoring ser uma fonte de financiamento alternativo para as PME's em Moçambique?*

Observa-se que a maior percentagem dos clientes do *Factoring* são as empresas de pequeno e médio porte, desta forma, é possível visualizar que o *factoring* para os empresários de tais empresas é muito viável, pelo facto de o factor fazer o papel de administrador geral.

O *factoring* na maioria das vezes é uma saída para empresas que se encontram em crise financeira e necessita sair da mesma.

É de se ressaltar que a onerosidade desta actividade é justa, pois, é de alto grau de risco e requer uma administração impecável da parte do factor, contudo, é necessário que a empresa tenha disponível para a venda, uma grande carta de títulos de créditos a prazo para que com a venda á vista possa entrar bastante capital e ajudar no giro do mesmo.

Dentro da complexidade e vastidão da problemática da sustentabilidade das empresas, sobretudo das PME's, ainda pouco estudada, na realidade Moçambicana, o estudo limita-se a dar um pequeno contributo para a reflexão sobre o *factoring* nas PME's, em Moçambique tendo em conta o peso da província de Maputo, no contexto do país.

Desta forma, o questionário foi respondido levando a concluir que:

- Há pouco entendimento ou desconhecimento do *factoring*, por outro lado, pode ser que seja um conhecimento teórico ou uso de *factoring* internacional;
- Com relação a opção do *factoring* e não aos bancos, entende-se que o *factoring* reúne mais vantagens do que as instituições financeiras tradicionais;
- Os inquiridos esperariam negociar com o *factoring* usando duplicatas, dado que, o *factoring* é uma instituição financeira que assume o crédito em função de cobrança para o

seu cliente e há uma preocupação nas cobranças para que a empresa não tenha que enfrentar a inadimplência.

Por fim, é necessário reforçar que a actividade de *factoring* tem sua principal vantagem, que é a rápida obtenção de capital, e também possui desvantagens que são os custos. Portanto, se esta actividade for feita por profissionais devidamente qualificados, com os devidos cuidados e um bom planeamento pode ter o sucesso imediato.

## 6.2. RECOMENDAÇÕES

Face às conclusões a que se chegaram, com o presente trabalho de investigação, o autor no sentido de se mitigar o problema em questão suscitado pela pergunta de partida, recomenda o seguinte:

- Moçambique deveria optar pela implementação do *factoring* na gestão de pequenas e médias empresas;
- Mais estudos para melhor compreensão da complexidade e vastidão da problemática da sustentabilidade da PME's em Moçambique;
- Divulgar e ou massificar o conhecimento e os benefícios ou vantagens do uso e implementação do *factoring* pelas PME's em Moçambique.
- Estabelecer incentivos governamentais junto a bancos estatais e privados, beneficiando também as estas instituições; apoio de grandes instituições financeiras e do governo para facilitar o processo de concessão de empréstimos; auxílio à capacitação de gestores e proprietários das PME's.
- Massificar a educação financeira as próprias PME's em Moçambique, e sobretudo pequenas e micro empresas, de modo a disporem de contas bancárias, planos de negócio e estratégias transparentes.

## 7. Referências Bibliográficas

1. ALMEIDA, 2014 *apud* Godinho, 2016. “*A Importância do Factoring e Confirming para as PME's*”.
2. Bernardo, D. G. 2015. “*Instrumentos de Financiamento para a PME. 2015*”. Dissertação de Mestrado em Gestão e Estratégia Industrial. Universidade Técnica de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão.
3. Cordeiro, A M. (1994). “*Da Cessão Financeira Factoring.*”s.l. : Lex Edições Jurídicas, 1994.
4. De Campos, J. G. F., Nishimura, A. T., Ramos, H. R., Cherez, R. L., Scalfi, V. B. ( ). *As Pequenas e Médias Empresas no Brasil e na China: Uma análise comparativa.* Universidade de São Paulo. Brasil. (<http://sistema.semead.com.br>), (27/07/2021; 19:20 PM)
5. Dias, C. E. F. (2014). “*Modelo Operacional de uma Instituição de Crédito Especializado*”. Universidade Católica Portuguesa. Faculdade de Economia e Gestão, 2014
6. Gerhardt, T. E. & Silveira, D. T. (Org.) (2009). “*Métodos de Pesquisa.*”Porto Alegre: Editora da UFRGS
7. GIL, A. C.1999 *apud* Vilela. “*Problema e Hipóteses de pesquisa*”.
8. Gil, A. C. (1991). *Como elaborar projetos de pesquisa.* Atlas. São Paulo. Brasil.
9. Gil, A. C. (2008). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social.* Atlas. 6ª Edição. São Paulo.

10. Godinho S. C. (2016). *A Importância do Factoring e Confirming para as PME's*. Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Economia Monetária e Financeira. Departamento de Economia Política. Escola de Ciências Sociais e Humanas. ISCTE-IUL. Brasil
11. Kaufmann, F. (2016). *“Políticas centradas nas Micro, Pequenas e Médias Empresas.”* Situação, Justificação e Desafios. Maputo. Moçambique.
12. Kaufmann, F. e Parlmeyer, W. (2020). *As Particularidades do Acesso ao Crédito para PME's: Financiamento e Serviços Financeiros para PME's*. Em Pequenas e Médias Empresas em Moçambique. Situação e Desafios. Capítulo 6. 2ª edição. Maputo, Moçambique.
13. Klapper, L. (2004). *“The Role of Reverse Factoring. Supplier Financing of Small. s.l. : Development Research Group,”* World Bank, 2004.
14. Lakatos, E. M & Marconi, M. A. (2003) *“Metodologia do trabalho científico.”* 5ª.ed. São Paulo: Editora Atlas.
15. LEITE, L. L.. (1999) *“Factoring no Brasil,”* 6ª.ed. São Paulo: Atlas.
16. MIC – Ministério da Indústria e Comércio. (2007). *Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação, Perspectivas e Desafios*. Moçambique.
17. MONTEZANO, R. (1983). *Factoring*. Rio de Janeiro: IBMEC (Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais).
18. Mozzato, A. R. e Grzybovski, D. (2011). *Análise de Conteúdo como Técnica de Análise de Dados Qualitativos no Campo da Administração: Potencial e Desafios*. RAC, Curitiba, v. 15, n. 4, Jul./Ago. pp. (731-747). Passo Fundo, RS, Brasil.

19. PHELPS, C. W. (1992) The role o, “*Factoring in Modern Business Finance. 2ª ed. Baltimore: Commercial Credit.*”.
20. Piovesan, A. e Temporini, E. R. (1995). *Pesquisa exploratória: procedimento metodológico para o estudo de factores humanos no campo da saúde pública.* Departamento de Prática de Saúde Pública da Faculdade de Saúde Pública - Universidade de São Paulo – Brasil. Rev. Saúde Pública, 29 (4): 318-325, 1995.
21. Puga, F.P. (2000), *Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan.* Textos para Discussão n. 75. BNDES. Rio de Janeiro, 15 de Fevereiro.
22. Quivy, R. & Campenhoudt, L. V. (2008) “*Manual de investigação em ciências sociais. 5ª ed. Lisboa: Gradiva.*”
23. Rizzardo, A. (2000). “*Factoring. 2ª ed. rev., actual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais.*”
24. Silva, J. P. F. (2010). “*Produtos de Crédito Genéricos com especial relevo o factoring e confirming.*” Lisboa : s.n.
25. Sousa, M. M. & Baptista, F. (2011) “*Metodologia da Investigação. Guia para Autoaprendizagem.*” Lisboa: Universidade Aberta.

## Questionário as PME's

O *factoring* é o pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário. As vantagens do *factoring* são a garantia de pagamento de créditos comerciais, a ampliação do capital de giro das empresas, a redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes, o acesso seguro às exportações e a capitalização.

### 1. Sua empresa utilizaria o *factoring*?

- Sim
- Não
- Não sei o que é o *factoring*

### 2. Qual é a vantagem que faria diferença para o seu negócio olhando para situação actual da sua empresa?

- Capital de giro
- Planeamento financeiro
- Prestação de serviços

### 3. Porquê que a sua empresa recorreria ao *factoring* e não aos bancos?

- Menos burocracia
- Mais facilidade de negociação
- Atendimento personalizado
- Outros motivos

### 4. Quais os documentos que esperaria para negociar com essas empresas?

- Duplicada (É um título de crédito pelo qual o comprador se obriga a pagar dentro de prazo representado na factura)
- Cheques pré-datados
- Outros
- Quais?

**5. Em Moçambique essa actividade deve:**

- Existir
- Não existir
- Indiferente

**6. Conhece outro serviço do *factoring* para além de adiantamento de recursos financeiros?**

- Sim
- Não

**7. Quais os serviços que a sua empresa utilizaria no *factoring*?**

- Adiantamento de recebíveis
- Cobranças
- Consultoria Financeira
- Gestão de recebíveis