



Universidade Politécnica A Politécnica

**TEMA: O CONTRATO DE FACTORING NO DIREITO
MOÇAMBICANO**

**TRABALHO DE PROJECTO APRESENTADO À UNIVERSIDADE
POLITÉCNICA PELO LICENCIANDO FERNANDO GONDE, SOB A
ORIENTAÇÃO DO SENHOR DR BOAVENTURA GUNE**

Maputo, Dezembro de 2011

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

0.1. O Tema: delimitação.....	1
0.2. Justificação.....	2
0.3. O problema.....	3
0.4. Razões da escolha do tema.....	3
0.5. Objectivos.....	4
0.6. Metodologia.....	5
0.7. Estrutura.....	5

CAPÍTULO I

O FACTORING EM GERAL

1.1 ETIMOLOGIA DA PALAVRA FACTORING.....	7
1.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA.....	8
1.3 NOÇÃO.....	10
1.4 ELEMENTOS.....	13
1.4.1 SUJEITOS.....	13
1.4.2 O OBJECTO DO FACTORING.....	16
1.4.3 INSTRUMENTO TÉCNICO-JURÍDICO DE ACTUAÇÃO DO FACTORING.....	17
1.5 CUSTOS DE FACTORING.....	18
1.6 MODALIDADES DO FACTORING.....	20
1.7 FUNÇÃO ECONÓMICA.....	24
1.7.1 GESTÃO E COBRANÇA DE CRÉDITOS.....	27
1.7.2. GARANTIA DE CUMPRIMENTO DO DEVEDOR.....	28
1.7.3. O FINANCIAMENTO.....	29
1.7.4A CONSULTORIA COMERCIAL.....	32
1.8 DESTINATÁRIOS.....	34
1.9. FIGURAS AFINS.....	34

CAPÍTULO II

DO CONTRATO DE FACTORING EM MOÇAMBIQUE

1.DIREITO APLICÁVEL.....	36
2. REGIME DO FACTORING NO DIREITO MOÇAMBICANO.....	41
3. SITUAÇÃO DAS EMPRESAS MOÇAMBICANAS.....	48
4. VANTAGENS E DESVANTAGENS DO RECURSO AO FACTORING PARA O EMPRESARIADO MOÇAMBICANO.....	51

CAPÍTULO III
CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

1.CONCLUSÕES.....	55
2. RECOMENDAÇÕES.....	56
BIBLIOGRAFIA.....	57

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, **Tenson Gonde** (que Deus o tenha) e **Luísa Jange**, pela amabilidade indulgente.

À minha esposa, **María Luísa Uele Alexandre Gonde**, pelo carinho e compreensão aquando das minhas aulas na Universidade.

AGRADECIMENTOS

Aos meus filhos **Fausto, Denise, Júnior e Frence**, pela compreensão e incentivo.

Aos docentes da minha Universidade, pela transmissão de conhecimento e acima de tudo pela responsabilidade para com os seus discentes.

Ao Supervisor, pela paciência, discernimento e aconselhamento.

A todos muito Obrigado.

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Declaro que esta dissertação nunca na sua essência foi apresentada para a obtenção de qualquer grau e que ela constitui minha investigação pessoal, estando indicadas no texto e na bibliografia as fontes que utilizei.

Fernando Gonde

LISTA DE ABREVIATURAS E EXPRESSÕES USADAS

1. Abreviaturas

C.C - Código Civil

C.Com - Código Comercial

ANFAC - Associação que promove assistência a empresas de factoring

PRES - Programa de Reabilitação Económica e Social

2. Expressões

Factoring – cessão financeira;

Old Line Factoring – antiga linha de factoring

New line Factoring – nova linha de factoring

Leasing - contrato bancário de compra e venda de bens na base de financiamento bancário

Facere - fazer

Common Law – Comunidade dos países de língua inglesa

Notification factoring – factoring com notificação

No notification factoring – factoring sem notificação

Plafond – limite dentro do qual se compromete a aceitar o risco.

O CONTRATO DE FACTORING NO DIREITO MOÇAMBICANO:

Trabalho de Projecto apresentado à Universidade Politécnica, pelo Licenciando **Fernando Gonde**, sob a orientação do Senhor Dr. Boaventura Gune.

INTRODUÇÃO

0.8. O Tema: delimitação

O tema que nos propomos a tratar versa “ **o Contrato de Factoring no direito moçambicano**”.

O Contrato de FACTORING é uma figura contratual que cumpre uma função económica própria, reunindo elementos que o aproximam de figuras típicas, mas que no seu seio perdem individualidade, surgindo o seu todo como um contrato perfeitamente individualizado distinto dos demais.

O contrato de FACTORING em Moçambique não é uma figura típica ou legal.

Esta atipicidade deste contrato de FACTORING suscita problemas particulares e característicos que se distinguem dos normalmente suscitados pelos outros contratos atípicos, como sejam o de adaptar-se ao direito vigente em cada país, e concretamente, ao Direito Moçambicano.

Da especificidade da função cumprida pelo FACTORING, da matéria sobre que incide, assim como do carácter de empresa comercial dos sujeitos que aqui intervêm, com os dados económicos e financeiros que a organização empresarial postula, resulta uma multiplicidade de pontos de vista sob os quais este fenómeno pode ser estudado.

O presente Trabalho de Fim de Curso tem por fim abordar este contrato de FACTORING na perspectiva de prestador de serviços e Intermediário Financeiro, incluindo - se nesta análise o estudo sobre o mercado e os custos das mesmas.

O trabalho analisará ainda o contrato de FACTORING no que diz respeito aos seus elementos, à sua forma e ao seu objecto, ao seu regime jurídico, as suas classificações, e por último as suas vantagens e desvantagens.

Vamos ainda analisar o FACTORING na modalidade de FACTORING INTERNO, que ocorre quando o Aderente e o devedor cedido têm os seus domicílios legais ou sedes administrativas no mesmo país onde opera o FACTOR, no âmbito do Direito privado comum moçambicano, uma vez que não tem objecto de atenção da nossa doutrina e jurisprudência. Porque o tema é vastíssimo, optamos por restringir a nossa abordagem.

Assim, excluído do presente Trabalho de Projecto fica o FACTORING INTERNACIONAL, que se caracteriza por o aderente e o devedor desenvolverem as suas actividades em países distintos, o que envolve operações que, embora idênticas às do FACTORING INTERNO, são mais complexas e levantam problemas teóricos e práticos específicos, que reclamam soluções diferentes das do factoring interno.

Excluído do presente trabalho fica também, o NON - NOTIFICATION FACTORING, que se caracteriza por as secções de créditos não serem norificados aos devedores, incumbindo - se o próprio aderente da sua cobrança.

Excluído desta análise fica ainda o NEW LINE FACTORING, que se caracteriza por incorporar, além dos serviços tradicionais, outros serviços que o tornam mais útil e atractivo.

Nesta modalidade, os FACTORS integram o OLD LINE FACTORING, num quadro creditício mais alargado, onde este coexiste com outras técnicas financeiras em virtude, sobretudo, da forte concorrência do mercado financeiro norte - americano.

Por último, analisaremos a situação das pequenas e médias empresas em Moçambique, e as vantagens e desvantagens do recurso ao FACTORING do empresariado nacional e aos

aspectos a ter em conta pelo legislador na regulamentação desta figura contratual com vista a garantir o equilíbrio e a prevalência das expectativas e interesses dos contraentes.

0.9. Justificação

Como defendeu Aristóteles no passado, o homem é um animal político e, nesta medida, feito para viver em sociedade, daí que é um ser social e pluridimensional.

A vida em sociedade pressupõe diversas formas de colaboração com vista a satisfação das necessidades do homem.

No que concerne às necessidades económicas, uma das formas que o homem encontrou no intercâmbio social é o financiamento, que consiste, de uma forma geral, na facultação de capitais necessários a um empreendimento. A forma clássica de obtenção do financiamento é através do recurso ao crédito bancário.

O crédito bancário apesar de ser a forma mais conhecida de obtenção do financiamento, reveste-se de grandes entraves para grande parte dos necessitados, em especial, as pequenas e médias empresas que não têm condições para transpor as barreiras colocadas pelos bancos para concessão de crédito.

Da prática comercial desenvolveram-se formas de obtenção de financiamento sem os entraves do financiamento bancário.

O factoring e o Leasing, constituem alguns dos exemplos das novas técnicas de financiamento fácil, assumindo no mundo mercantil, um papel cada vez mais ascendente.

O surgimento destas formas de financiamento mais acessíveis que o bancário, cria para o indivíduo com vista desarmada, a expectativa de encontrar uma forma de financiamento que substitua o financiamento bancário.

0.3. O problema

O surgimento do factoring na nossa ordem jurídica, como um contrato financeiro e que tem como uma das vocações mais exaltadas a concessão de crédito a pequenas e médias

empresas¹, pode ou cria, aos titulares destas, a sensação de se encontrar no factoring, um meio alternativo ao Banco, ao ponto de o substituir.

O factoring, apesar de ser uma forma de financiamento, assume contornos bem diferentes dos que são assumidos pelo financiamento bancário e, por esse motivo, urge esclarecer estes contornos por forma a dissipar os equívocos que possam surgir de uma interpretação errada.

0.4 Razões da escolha do tema

O factoring é descrito como um contrato que tem natureza comercial na medida em que se entende que é celebrado entre comerciantes ou sociedades comerciais, no exercício do seu giro comercial, e também, por nele se ver um contrato objectivamente comercial.

Este facto contribui para nutrir a minha paixão pelo ramo comercial.

Contudo, o que mais me influenciou na escolha do tema é o facto de o factoring ser considerado um contrato bancário porque estruturalmente está ligado à actividade das instituições de crédito²

No domínio bancário o factoring tem uma função financeira visando facilitar liquidez monetária a uma das partes. Este facto de o factoring pertencer ao direito bancario, contitui o inicio da realização de um dos objectivos de qualquer jurista diligente que é o estudo do Direito Bancário.

O carácter novo do factoring na nossa ordem jurídica, fez surgir a necessidade de fazer a respectiva divulgação e esclarecimento sobretudo aos seus utentes sobre os contornos que o factoring assume fazendo-os compreender que o financiamento através do factoring tem contornos diferentes do financiamento bancario.

Mais adiante diremos a razão de ser deste tipo de empresas que beneficia dos serviços das sociedades de factoring.

Em suma, são razões da escolha deste tema:

¹ Sobre o conceito e a tipologia de empresas, vide Manual Jurídico da Empresa, 3ª Edição, 1998, Almedina.

² Sobre a noção e tipologia de instituições de crédito, vide o artigo 3, alinea d) da Lei n.15/99, de 1 de Novembro publicada no BR n.43, Iª Serie.

- O facto dele ser actual;
- A necessidade da sua divulgação;
- O interesse de o estudar.

0.5 Objectivos

0.5.1 Objectivo Geral

O objectivo geral a alcançar é compreender o factoring como contrato que, apesar de ser uma forma de facilitar a liquidez a uma das partes, tal como acontece no contrato bancário, assume contornos bem diferentes.

0.5.2 Objectivos específicos

Os objectivos específicos em vista são, entre outros:

- explicar o que é contrato de factoring;
- apresentar as suas características e elementos;
- demonstrar a sua necessidade e utilidade

Dar a entender ao empresariado nacional, que apesar de o factoring não substituir o crédito bancário continua a ser uma alternativa para o crescimento económico das empresas que tem dificuldades em recorrer ao crédito bancário alcançando as vantagens e desvantagens do recurso ao factoring.

0.6 Metodologia

Para a elaboração deste trabalho, recorreremos a obras bibliográficas onde fizemos a selecção do material que consideramos relevante para o efeito, em especial, escritos que relatam a forma como as sociedades de factoring nos outros países, articulam a sua actividade no âmbito do financiamento.

Como não poderia deixar de ser, foi também utilizada a legislação nacional, sem contudo ter muita influência no objectivo final do nosso trabalho na medida em que o factoring mercê da sua natureza atípica e da falta de uma sociedade de factoring onde possamos colher

experiência, acrescida da falta de regulamentação que verse sobre a forma como é efectuado o financiamento e os respectivos contornos.

No trabalho em análise todas questões sobre o factoring serão abordadas tais como, o direito comparado, a maior parte das modalidades.

0.7. Estrutura

O trabalho está estruturado em dois capítulos.

No **Primeiro Capítulo**, trataremos do do factoring em geral, em que falaremos da etimologia da palavra, da evolução histórica, da noção, dos elementos do objecto, dos custos e das modalidades, para além da função económica, dos destinatários e de figuras afins.

Portanto, neste **Primeiro Capítulo**, do presente trabalho de fim de curso nos ocuparemos do estudo dos antecedentes históricos do FACTORING, da operação de FACTORING, e ainda da tipologia ou modalidades que esta figura contratual pode revestir, além da função económica, dos destinatários e das figuras afins.

No **Segundo Capítulo** vamos falar do direito aplicável ao FACTORING em Moçambique, do seu regime, da própria operação de FACTORING, da situação das empresas moçambicanas e das vantagens e desvantagens do FACTORING.

No termo deste Capítulo, vamos apresentar as nossas conclusões e recomendações sobre o trabalho e por fim indicaremos a bibliografia.

CAPÍTULO I

O FACTORING EM GERAL

1.1 ETIMOLOGIA DA PALAVRA FACTORING

A origem etimológica da palavra factor, que é a empresa que tem por objectivo o factoring, provem do verbo latino **facere**, que significa fazer. Em tempos atrás, a palavra factor denominava os agentes comerciais como uma espécie de comissionistas e vendedores ambulantes.

A partir de certa altura o mercado empresarial mundial foi inundado por um conjunto de instituições contratuais, muitas delas oriundas da CommonLaw e desenvolvidas pelo laboratório negocial norte – americano.

O FACTORING, o LEASING, o FORFAITING, o SWAP são contratos transplantados da fértil prática económica – financeira norte – americana para o mundo.

Todos estes contratos, embora em áreas diferentes, têm em comum o facto de encerrarem operações económicas que permitem, de uma forma ou de outra, satisfazer as necessidades de financiamento das empresas.

Dentro deste conjunto, um lugar especial, por méritos próprios, ganharam o LEASING e o FACTORING.

Estes negócios financeiros despertaram, desde logo, principalmente na Europa, um interesse na doutrina e na jurisprudência, entre outras razões, pela sua rápida expansão nos últimos anos nos mercados mundiais, incluindo no africano.

A África do Sul é um exemplo africano e país vizinho em que a actividade de FACTORING e LEASING atingiu um volume considerável.

Entre nós, o FACTORING é pouco conhecido e ainda não é praticado no nosso país. A nossa literatura jurídica quase nada se tem interessado pela figura.

Tão pouco são conhecidas decisões de jurisprudências em que os contornos da figura tenham estado em causa.

E as disposições legais que a versam também não permitem, como veremos adiante, que para elas, se remeta.

Da definição da alínea n) do nº 2 do ar. 2 da Lei nº 15/99 de 1 de Novembro (Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras), parece faltar referência aos serviços que os FACTORS prestam, isto é, ao conteúdo material da sua actividade, já que a aquisição de créditos não passa de uma forma jurídica pela qual tais serviços são prestados.

Juridicamente, apesar de terem sido recolhidos e regulados pelo legislador (por exemplo: LEASING e FACTORING, designadamente, a Lei nº 15/99, o Decreto nº 45/94 e o Decreto nº 11/2001), na sua maior parte, constituem o que Umberto Breccia³ designa de «*um fenómeno de atipicidade standartizada de importação*».

As pequenas e médias empresas nacionais, especialmente as que estão em fase de expansão e as que se dedicam a exportar os seus produtos, têm no FACTORING uma valiosa alternativa de financiamento, distinta das oferecidas pelo sistema tradicional de crédito, e uma atractiva

³Cfr. Citação do Dr. Luís D. P. Pestana, in *Dos Contratos de Cessão Financeira*, Coímbra Editora, Lisboa, 1ª Edição, p. 66

técnica de alívio administrativo, necessários nestes tempos em que se buscam a eficiência e a competitividade empresarial.

1.2.EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Não existe unanimidade na doutrina quanto à origem mais remota do FACTORING. Contudo, interpretações de material arqueológico vieram a confirmar a existência de transacções comerciais noutras civilizações, designadamente na Babilónia, na Caldeia e na Fenícia.

As comunidades economicamente mais pujantes, para poderem fazer o comércio à distância, instituíram os designados “*Shangallu*” que possuíam características semelhantes a comissionistas ou vendedores ambulantes, os quais levavam as mercadorias cedidas por comerciantes para venderem noutras regiões.

A existência de FACTORS entendido como agentes comerciais foi também desenvolvida na civilização romana.

No séc. XVI, a expansão colonial dos países europeus mais desenvolvidos provocou o surgimento da actividade de FACTORING já com aspectos mais similares do conceito actual.

Mais concretamente, o FACTORING moderno é produto do comércio colonial inglês com a América do Norte, para onde inicialmente foram transportados os tradicionais mecanismos mercantis utilizados no continente europeu.

Deste modo, a fixação de colonos, pressupondo a manutenção de novos territórios ultramarinos exigia o envio de mercadorias de primeira necessidade. O comércio além - fronteiras era uma situação desconhecida que comportava riscos elevados devido a grandes distâncias, a precários meios de transporte e dificuldades de proteger mercadorias que ainda não estavam pagas.

Os principais comerciantes confiavam as suas mercadorias a terceiros que assumiam o dever de viajar tanto no interior do país como para o estrangeiro, com o fim de vender os produtos do principal em nome próprio, mas por conta deste último, recebendo em troca uma comissão pelas vendas efectuadas.

Com o aumento das transacções este indivíduo vê-se na necessidade de fixar residência num dos principais centros mercantis do continente europeu, onde se encarrega da transacção de mercadorias que o principal lhe envia.

Para além disso, torna-se necessário assegurar que as mercadorias entregues ao representante fossem armazenadas em boas condições, vendidas a clientela segura e pagas a tempo, esquemas de segurança que garantissem minimamente aos produtores e mercadores europeus, que receberiam os preços acordados pela venda dos seus produtos, efectuada através de terceiros.

Por isso os representantes, além de seleccionarem os clientes, assumem ainda perante os fornecedores a responsabilidade de que os seus produtos seriam vendidos nas melhores condições e que as cobranças seriam efectuadas atempadamente.

Com base na sua experiência local e conhecimento dos usos e costumes da região, estavam muito atentos aos riscos de insolvência dos compradores e aos atrasos nos pagamentos.

Gradualmente foram antecipando os fundos aos fornecedores por conta dos recebimentos, evitando – lhes a imobilização dos seus créditos e, em consequência, permitiu-lhes concentrar os seus esforços na actividade propriamente dita, poupando-lhes tempo e energias na perseguição dos recebimentos.

Foi este conjunto de serviços resultantes da necessidade sentida na época que passou em determinada altura a ser denominada FACTORING

A actividade de FACTORING propriamente dita e na sua formulação tradicional surgiu durante a Revolução Industrial onde dominava o mercado industrial do Reino Unido e dos Estados Unidos da América. Estes últimos são pioneiros na utilização do FACTORING.

O rápido desenvolvimento dos FACTORS durante o Séc. XX ficou a dever-se à sua expansão para novas indústrias e áreas geográficas, a aquisição dos principais FACTORS pela Banca a partir de 1964, do progresso tecnológico do sector electrónico e as agressivas campanhas de Marketing efectuados pelos FACTORS.

Em Moçambique, como se verá adiante, esta nova figura contratual ainda não é praticada, nem existe nenhuma sociedade constituída ou com pedido de constituição instruído perante o Banco de Moçambique.

1.3 NOÇÃO

Como dissemos, o termo ou origem etimológica da palavra “**FACTORING**” deriva do verbo latino “facere” que significa aquele que faz.

No léxico inglês designa “comissionagent”, aquele que age por conta de outrém. Desse termo deriva o termo “FACTORING” de origem anglo- saxónica.

A expressão “FACTORING” designa uma nova figura contractual que veio dar satisfação às necessidades de novas forma de comercialização, gestão e financiamento que as sociedades hoje postulam.

Tradicionalmente, o “FACTORING” é definido como sendo um conjunto de serviços especializados em oferecer aos seus clientes, afim de evitar preocupações administrativas, podendo os clientes das FACTORS⁴ dedicarem – se às tarefas produtivas e comerciais, otimizando – as, ficando tranquilos no que diz respeito ao fundo de maneiio.

Na linguagem dos negócios, o “FACTORING” é uma actividade com características administrativas, comerciais e financeiras, baseado na aquisição de créditos provenientes do fornecimento de mercadorias ou da prestação de serviços, na gestão de contas dos clientes e na cobertura dos riscos de créditos, ou melhor, é um produto financeiro que dá resposta a gestão de crédito de curto prazo, tendo como característica o serviço de cobrança, os adiantamentos sobre o montante da facturação realizada a prazo e a protecção contra o risco de insolvência do devedor.

Deste modo, o FACTORING visto como fonte alternativa de financiamento a curto prazo, assume uma dupla vertente:

- a) como agente cobrador de créditos contra terceiros (devedores);

⁴Designação atribuída às sociedades que desenvolvem esta actividade.

b) como antecipador do montante de uma dada factura com data de pagamento diferida.

Tradicionalmente, o factoring define-se por um conjunto de serviços especializados a oferecer aos clientes, a fim de evitar preocupações administrativas, contabilísticas, de política comercial, gestão financeira e organização de tesouraria podendo os clientes do factor dedicar-se as tarefas produtivas e comerciais otimizando-as ficando tranquilos no que diz respeito ao fundo de manuseio.⁵

A Lei n.15/99 de 1 de Novembro define o factoring ou cessão financeira no seu artigo 2, n.1 alínea n), como sendo o contrato pelo qual uma das partes o (factor) adquire, da outra, (aderente), créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços a uma terceira pessoa (devedor). Esta redacção manteve-se com actualização introduzida pela Lei n. 9/2004, de 21 de Julho, publicada no BR. N. 29, I Série.

A mera aquisição de créditos a curto prazo derivados da venda de produtos ou da aquisição de serviços, não é factoring.⁶

Por esta razão achamos que só a doutrina nos fornece um conceito mais esclarecedor de factoring e adoptaremos o seguinte conceito;

O factoring é uma técnica de mobilização de créditos de curto prazo, na qual o factor toma como seus os créditos cedidos pelo aderente (fornecedor) efectuando a sua gestão e cobrança, apoiando administrativamente o aderente, adiantando-lhe o pagamento conforme as necessidades de acordo com o contrato inicial, assegurando-lhe o risco total ou parcial, no caso de falência ou insolvência do devedor (cliente do aderente)”⁵

Para Luíz Lemos Leite factoring é uma actividade comercial mista atípica = serviços + compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis. Factoring é fomento mercantil, porque expande os ativos de suas empresas clientes, aumenta-lhes as vendas, elimina seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas à vista. É a prestação contínua e cumulativa de serviços de assessoria mercandológica, creditícia, de

⁵ Santos, Angela, “O factoring e a Gestão”, p.26

⁶ Cordeiro, Antonio Menezes, Da Cessão Financeira (Factoring), p. 16

seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços, conjugada com a aquisição pro soluto de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo.

Podemos assim definir o Contrato **de FACTORING (ou Cessão Financeira)** como o acordo pelo qual uma das partes (o Aderente) transfere ou se obriga a transferir ao outro contraente – o FACTOR – a totalidade ou parte dos seus créditos comerciais a curto prazo (30, 90 ou 180 dias), presentes ou futuros, resultante da venda ou prestação de serviços da totalidade ou de parte dos clientes (devedores)

Deste modo, o Contrato de FACTORING é uma técnica de mobilização de créditos de curto prazo, na qual a sociedade de FACTORING toma como seu os créditos cedidos pelo aderente, efectuando a sua gestão e cobrança, apoiando administrativamente o aderente, adiantando - lhe o pagamento conforme as suas necessidades e de acordo com o contrato inicial, assegurando o risco, total ou parcial, no caso de falência ou insolvência do devedor (cliente ou aderente)

1.4. ELEMENTOS

O factoring apresenta um conjunto de elementos que são os sujeitos, o objecto e o facto.

1.4.1. Sujeitos

a) O factor

A razão de constar em primeiro lugar é o facto de ser o ente que presta os serviços e que os outros sujeitos só aparecem quando existem serviços prestados por este ente.

Nos termos do artigo 2, da Lei n.º 9/2004, que introduz alterações à Lei n.º 15/99, de 1 de Novembro, que regula o estabelecimento e o exercício da actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras, **sociedades de factoring**, são instituições de crédito que têm por objecto principal o exercício da actividade de factoring ou cessão financeira. Diz-se principal porque as sociedades de factoring podem exercer outras actividades de natureza complementar previstas no artigo 61, do Decreto n.º 11/2001, de Março, publicado no BR n.º11, 1ª Série.

As sociedades de factoring devem adoptar a forma das sociedades anónimas, artigo 11, n.º1, alínea b), da lei n.º 15/99, e ter um capital não inferior ao mínimo legal, o qual foi estabelecido através do aviso n.º 3/ggbm/2002, publicado no BR n.º 16 III.ª Série do Banco de Moçambique, de 12 de Março de 2002, no seu artigo 1, alínea e), onde fixou-se em MZM 3.500.000.000,00. A sua constituição depende da autorização do Ministro das Finanças mas depois do parecer do Banco de Moçambique⁷.

b) O Aderentes

São fornecedora de bens ou serviços (titular do crédito a ceder) que celebrou o contracto de factoring com a sociedade de factoring.

Aderentes, são pequenas e médias empresas□ para as quais o factoring apresenta vantagens respeitantes ao exercício da função administrativa, contabilística, de política comercial, gestão financeira e organização da tesouraria.

São empresas em rápido desenvolvimento que registam um crescimento de facturação mas que possuem uma frágil estrutura financeira.□

Em regra, é titular de uma empresa, podendo no entanto, ser também um profissional liberal como já aconteceu na Alemanha.

Quem efectua vendas ou prestações de serviços mediante pagamento pronto não estará em posição de celebrar contractos factoring.

Considerando a dinâmica contratual do factoring, parece que as entidades melhor colocadas para recorrerem a este tipo contratual serão as sociedades comerciais. Não obstante, nada indica que o aderente tenha que ser exclusivamente comerciante. Veja-se o exemplo da Alemanha onde os profissionais liberais podem recorrer aos serviços de factoring.

Em suma, os elementos do factoring são:

⁷ Artigo 4 e 5, do Decreto n.º 11/2001, de 20 de Março, publicado no BR n.º 11, I.ª Série. Santos, Ângela, op. cit., p. 29.

1. O Aderente obriga-se a ceder ao FACTOR, que se obriga a adquirir a globalidade ou parte de créditos a curto prazo, presentes e futuros, provenientes da sua actividade de fornecimento de bens e prestação de serviços.
2. O FACTOR incumbe – se da gestão e cobrança dos créditos do aderente, podendo assumir o risco de incumprimento e insolvência do devedor (FACTORING sem recurso).
3. O FACTOR obriga – se ao “pagamento” do valor dos créditos cedidos, no seu vencimento, pelo seu valor nominal deduzido a retribuição acordada.
4. O FACTOR “normalmente” antecipa ao aderente a totalidade ou parte do valor dos créditos cedidos, recebendo, como contrapartida juros sobre a importância antecipada.
5. O FACTOR pode também prestar ao aderente serviços complementares, como sejam o de prestar garantias ou facultar outros meios com vista a possibilitar ao aderente a antecipação do valor dos seus créditos junto de instituições de crédito, serviços de contabilidade, estudos de mercado e análise de clientela.
6. O aderente obriga – se a pagar à sociedade de FACTORING uma comissão de FACTORING e uma comissão de garantia e a restituir – lhe as quantias antecipadas, acrescidas dos respectivos juros, quando o FACTOR lhe tenha antecipado o valor dos créditos ou possibilitado a sua antecipação junto de instituições de créditos nos termos referidos no nº 5 antecedente.

c) O Devedor

A colocação em último lugar deve-se ao facto de assumir dentro do contrato uma posição passiva.

É a entidade a quem o aderente forneceu os bens ou serviços, cujos créditos foram transmitidos à factor, é quem têm de pagar a factura transmitida à factor. É um terceiro em relação ao contrato, não intervindo directamente. É o cliente do aderente, devedor dos créditos cedidos. Os devedores são normalmente empresas. Isto deve-se ao facto de os factores, sobretudo quando

Nos termos do artigo 64, n.º 1, do Decreto 11/2001, de 20 de Março⁸, “O contrato de factoring é sempre celebrado por escrito e dele deve constar o conjunto de relações do factor com o respectivo aderente,” Segundo Ângela Santos⁹, apesar de ser este tipo de empresas que normalmente recorrem a este tipo de actividades, não existe nenhuma empresa que não possa usufruir deste tipo de serviços¹⁰.

querem assumir o risco de insolvência do devedor partem da análise da situação do mesmo e com a recolha de informações sobre quem no mercado apenas intervem como consumidor é impossível, ou pelo menos extremamente dispendiosa, os factores só tomam os créditos nascidos de vendas a empresas ou entes para-empresariais, já não os gerados por vendas a consumidores finais.

Contudo, são objecto possível do contrato de factoring o que é motivado pela necessidade de evitar a dispersão de devedores.

1.4.2 O OBJECTO DO FACTORING

Analisando a questão constante da Lei n.º 15/99, de 1 de Novembro, mesmo olhando para a alteração constante da Lei n.º 9/2004 que actualiza a anterior, podemos afirmar que o factoring tem como objecto a transmissão de créditos a curto prazo derivado da venda de produtos ou da prestação de serviços e só estes créditos é que podem ser transmitidos no âmbito da actividade de factoring.

A doutrina diz relativamente aos créditos que são créditos presentes e futuros que são transmitidos no âmbito do factoring.

São objecto de transmissão todos os critérios do aderente, em obediência ao princípio da globalidade que vamos desenvolver quando estivermos a falar da cessão de créditos como o instrumento técnico jurídico de actuação do factoring.

⁸ Publicado no BR n.º 11, I.ªSérie,

⁹ op. cit., p.34

¹⁰ Monteiro, mafalda de Oliveira, “O Contrato de Factoring em Portugal.”p. 38ss.Vasconcelos, Luís Miguel D.P.Pestana De, “Dos Contratos de Cessão Financeira (factoring)”, p.20.

1.4.3 INSTRUMENTO TÉCNICO-JURÍDICO DE ACTUAÇÃO DO FACTORING (A CESSÃO DE CRÉDITOS).

O factoring na sua actuação usa como instrumento, a cessão de créditos nos mesmos termos que está previsto no Código Civil, isto é, nos artigos 577º à 588º.

Nos termos do artigo 577º do Código Civil, o credor pode transmitir¹¹ os seus créditos independentemente do consentimento do devedor desde que essa transmissão não seja interdita nem por lei nem por determinação das partes ou convenção das partes e o crédito não esteja pela própria natureza da prestação ligado à pessoa do devedor¹¹.

Nos termos do artigo 64, n.º 2, do Decreto 11/2001, já citado, “A transmissão de créditos deve ao abrigo dos contratos de factoring ser acompanhada pelas correspondentes facturas, títulos cambiários ou suportes documentais equivalentes, jnomeadamente informáticos.”

Os créditos que são cedidos através do factoring, podem ser presentes e futuros.¹²

Quanto à proibição resultante da concenção entre o credor eo devedor no sentido de proibir a transmissão veja-se o n.º 2, do artigo 577º, do Código Civil. “Os requisitos e efeitos da cessão definem-se em função do tipo de negócio que lhe serve de base” artigo 578º do Código Civil. O devedor pode opor-se ao cessionário, os meios de defesa ainda que este os ignorasse desde que lhe sejam lícitos invocar contra o cedente, artigo 585º do Código Civil.

Quanto aos efeitos, dispõe o n.º 1, do Código Civil, que “os requisitos e efeitos da cessão definem-se em função do tipo de negócio que lhe serve de base.” Isto quer dizer que a validade da cessão depende da verificação de certos requisitos que variam em função do tipo de negócio que lhe serve de base.

Outros são comuns a todos contratos de cessão, seja qual fôr a causa, por respeitarem a transmissão do direito, que é a base constante de todos aqueles contratos, outros são específicos de cada contrato porque são aplicáveis a cada contrato em particular, regulados nos artigos 874º e seguintes do Código Civil.

¹¹ DUARTE, Rui Pinto, “Escrito Sobre Leasing e Factoring,” p.101.

Tanto uns como outros consoante as circunstâncias de cada caso devem considerar-se aplicáveis à cessão de créditos.

Em princípio, todos os créditos são transmissíveis, visto o poder de disposição, ser um atributo inerente à generalidade dos direitos patrimoniais. Mas porque estamos no âmbito do contrato de factoring os créditos que nos interessam são resultantes da prestação de serviços e os da venda de produtos a uma terceira pessoa.

Em relação ao devedor, a cessão só produz efeitos em relação a ele se tiver sido notificado ainda que extrajudicialmente ou desde que ele aceite, nos termos do artigo 583º, n.º 1, do Código Civil.

No âmbito do contrato de factoring, a cessão obedece alguns princípios a que não está sujeita quando se trata de outros negócios, falamos dos princípios da globalidade e da exclusividade.

O princípio da globalidade corresponde ao elemento positivo da cessão que é o facere, que consiste em ceder ao factor todos créditos presentes e futuros que advenham da sua actividade habitual, Esta exigência imposta pelo princípio da globalidade visa evitar o risco de o aderente cobrar ele próprio, as facturas “boas” transferindo para o factor as duvidosas. As partes podem limitar o princípio, seja a certo tipo de facturas, seja a um determinado patamar máximo.¹³

O princípio da exclusividade, que é o elemento negativo da cessão, impõe ao aderente a obrigação de não estabelecer relações de factoring, ocasionais ou continuadas, com outras sociedades de factoring, o que visa evitar que se possam estabelecer relações preferenciais com outros factores e acautelar os interesses do factor face a eventuais comportamentos dolosos do aderente.

Contudo, há que notar que o princípio da globalidade sofre outras limitações que não as resultantes da convenção das partes. São exemplos, o facto de a lei limitar a cessão aos créditos a curto prazo e também o facto de serem objecto de cessão de créditos provenientes da venda de produtos e da prestação de serviços.

1.5 CUSTOS DE FACTORING

No domínio mercantil, a regra geral é de que qualquer actividade prestada em benefício de outrem, implica custos que correspondem à contrapartida dos serviços que o prestador de serviços ou fornecedor de bens tem, da actividade que presta à sua contraparte.

Caracterizando-se o factoring por um conjunto de serviços desde a cobrança e gestão de créditos, a consultadoria comercial, a garantia de solvência até à antecipação de fundos que correspondem ao financiamento, o factoring assume-se de acordo com duas vertentes. Isto é, os custos do factoring são de dois componentes.¹ A primeira componente dos custos do factoring, é a que diz respeito às comissões, que irá incidir sobre o valor da factura a cobrar.

O valor da comissão é variável, dependendo do valor médio da factura sobre que incide, do volume dos créditos cedidos, das condições de pagamento, da qualidade dos devedores e do risco de crédito. A comissão de factoring oscila consoante os países, as empresas, os sectores e as próprias facturas, falando-se em margens que oscilam entre 0,5% à 3% e 3% à 5%. De referir que este valor é negociado com o aderente.

A segunda vertente dos custos de factoring recai sobre a antecipação do valor de um conjunto de facturas com data de pagamento deferida.

Neste caso é comum negociar com o aderente uma taxa de juro que deverá remunerar a parcela antecipável da referida factura. A taxa de juro a praticar é também variável dependendo do valor da operação e do risco dos intervenientes, aproximando-se das taxas médias praticadas pelo sector bancário e que podem ser inferiores consoante o risco iminente da carteira do aderente.¹ □

Em suma, o FACTORING assume-se de acordo com duas vertentes.

Numa actua com O prestador de serviços na qual vai cobrar uma comissão a negociar com o Aderente que irá incidir sobre o valor da factura a cobrar e vai este pagar um serviço que não se circunscreve ao esforço da cobrança; além da gestão e cobrança de créditos tomados, esta comissão respeitará também ao serviço de garantia de cumprimento da obrigação prestado pelo ente financeiro quando haja lugar, e ainda o autonomizado serviço de consultoria comercial que não cabendo uma retribuição específica, se encontra, como já havia dito, diluído nos serviços de gestão e cobrança e garantia de créditos.

O valor (calculado) da comissão é variável, dependendo do valor médio da factura sobre que incide, do volume dos créditos cedidos, das condições de pagamento, da qualidade dos devedores e do risco de crédito. O seu valor médio situa – se, na prática dos países europeus, entre 0.25% e 1.5% sobre a facturação cedida pelo aderente.

A outra vertente é assumida pelo FACTORING é a que diz respeito à antecipação do valor de um conjunto de facturas com data de pagamento diferida. Neste caso é normal negociar com o Aderente uma taxa de juro que deverá remunerar a parcela antecipável da referida factura, ou seja, os juros incidem apenas sobre o montante utilizado e em função do respectivo tempo de utilização.

As taxas de juro a praticar são também variáveis, dependendo do valor da operação e do risco dos intervenientes, sendo contados dia a dia, e estão normalmente indexados à taxa praticada pelo sistema bancário em operações até 90 dias, acrescida de um diferencial para a sociedade de FACTORING, que oscila normalmente entre os 0.5% e 1.5%

1.6. MODALIDADES DO FACTORING

Nesta parte referente as modalidades vamos apresentar a lista dos vários subtipos.

Vamos deixar de fora modalidades como, o serviço completo (FullFactoring), Factoring Confidencial, Bulkfactoring e MaturityFactoring¹².

¹²Cfr Cordeiro, António Menezes, op., cit., p. 54; Leite, Luís Lemos, op. cit., p. 139; Santos, Ângela, op. cit., p. 78.

A melhor doutrina¹³, de forma correcta, se refere a modalidades ou subtipos e não tipos de FACTORING.

Falar de tipos de uma constituição contratual é cometer um erro, pois o que realmente existe é um tipo, modelo de um determinado contrato, com algumas variantes que têm a sua explicação em atenção ao conteúdo ou evolução, por exemplo.

Em consequência, o FACTORING, sempre dentro da categoria tipológica, antes de conformar dois ou mais tipos, como sugerem alguns autores, constitui um só tipo, o FACTORING simples, com vários subtipos que estudaremos a seguir:

1. Se atendermos à evolução histórica e actividade desenvolvida pelas sociedades de FACTORING, podemos distinguir entre OLD LINE FACTORING, que corresponde ao tradicional esquema operacional no qual o FACTOR adquire os créditos do Aderente, abonando – lhe a importância dos créditos cedidos e assumindo o risco da sua não cobrança, eventualmente o FACTOR presta serviços de financiamento; e o NEW LINE FACTORING que se caracteriza por o FACTOR, além de prestar a gama de serviços tradicionais, incorpora ainda outros que o tornam ainda mais útil e atractivo.

Nesta modalidade, o FACTOR além de assumir os riscos de inadimplemento ou insolvência dos devedores e antecipação dos fundos, se obriga perante o Aderente a prestar outros serviços, como informação sobre mercados e potenciais clientes, entre outros.

2. Segundo um critério que atende a modalidade de execução do contrato, podemos também distinguir entre o NOTIFICATION FACTORING ou FACTORING COM NOTIFICAÇÃO, no qual o Aderente se obriga a notificar ao devedor da cessão de créditos à sociedade de FACTORING e que o pagamento dos créditos devem ser efectuados directamente ao dito FACTOR, pois ela é legítima titular dos mesmos; e o NON NOTIFICATION ou FACTORING SEM NOTIFICAÇÃO, que constitui uma modalidade de execução muito praticada nos E.U.A. (pelos empresários norte –

¹³Como defende o Prof. José Leyva Saavedra – Advogado, Professor de Direito Comercial e Direito Comparado na Universidade Nacional de Mayour, Barcelona, Espanha.

americanos que por diversos motivos não consideram conveniente que os seus devedores tenham conhecimento das suas relações com a sociedade de FACTORING).

Nesta modalidade, o Aderente transmite a sociedade de FACTORING a globalidade dos seus créditos, que assume o risco de insolvência do devedor e lhe concede antecipações dos valores dos créditos cedidos. A cessão não é, no entanto, notificada ao devedor, nem a sociedade de FACTORING se incumbe da cobrança, a qual fica a cargo do Aderente que actua como mandatário sem poderes representativos do FACTOR e se obriga a transferir lhe as quantias recebidas.

Pelos mesmos motivos difundiu-se na Grã – Bretanha, no início dos anos 60, o designado UNDISCLOSED FACTORING que consiste na celebração de dois contratos, um contrato de compra e venda, pelo qual o FACTOR adquire os créditos do Aderente, e um contrato de comissão, pelo qual o FACTOR nomeia o Aderente seu comissionário para providenciar a cobrança dos créditos ao devedor cedidos.

Nestas duas últimas modalidades, o FACTOR permanece oculto, prestando todos serviços, menos o de cobrança dos créditos cedidos.

3. Atendendo à assunção ou não pelo FACTOR do risco de insolvência dos devedores, podemos ainda distinguir entre FACTORING COM RECURSO e FACTORING SEM RECURSO. Na primeira modalidade o risco de insolvência dos devedores é assumido pelo Aderente. Na segunda, a sociedade de FACTORING assume o risco de insolvência (ou incumprimento) do devedor, excepto quando o incumprimento do devedor se tenha produzido por outras causas, como mercadoria em mau estado, desacordo com o pedido formulado pelo devedor, etc. A cobertura do risco de crédito é geralmente de 100%, salvo se as partes acordarem outra coisa.

No **factoring com recurso**, o risco é assumido pelo aderente.

O factor intervém procurando cobrar por via amigável os créditos cedidos.

Fracassando as diligências, o aderente é integrado nos seus direitos e adquire o poder de regular directamente as relações com o devedor em mora, pagando ao factor a

comissão de factoring e reembolsando-se-lhe as antecipações de pagamento eventualmente efectuadas, acrescidas dos respectivos juros ou pagando-lhe a comissão de garantia consoante for o caso.

Quando o devedor não paga nos termos estabelecidos para tal, o factor transfere o direito referido ao aderente, eventualmente debitando-lhe na conta corrente¹o valor do adiantamento na hipótese de lhe ter concedido.

No factoring sem recurso, o risco de incumprimento ou insolvência do devedor corre por conta do factor, o qual paga ao aderente o valor dos créditos cedidos ainda que não cobrados após compensação com o seu crédito, correspondente à comissão do factoring, à comissão de garantia e ao reembolso das quantias que eventualmente haja antecipado ao aderente acrescidas dos respectivos juros. Nos casos em que o devedor não paga, o factor só pode recorrer aos serviços jurídicos da sociedade factoring, para fazer valer judicialmente os seus direitos. Nesta modalidade o factor pode assumir o risco de apenas uma parte do crédito, nessa medida, irá responder no caso de falência ou insolvência do devedor.

4. Atendendo ao seu conteúdo, a doutrina económica ensina que o FACTORING pode estipular – se com ou sem financiamento (antecipações financeiras) pelo que podemos distinguir entre o CONVENTIONAL FACTORING ou CREDIT CASH FACTORING e MATURITY FACTORING ou FACTORING INCOMPLETO.

Na primeira modalidade, como a própria designação indica, é o tipo mais completo de FACTORING, prevendo, por um lado, a cessão global e em exclusividade ao FACTOR dos créditos do Aderente, e por outro lado, a gestão dos créditos cedidos, a assunção pelo FACTOR do risco de insolvência do devedor e também, a concessão de antecipações totais ou parciais do valor dos créditos cedidos, mediante o pagamento pelo Aderente de uma comissão e de juros contado sobre as quantias antecipadas até ao vencimento dos créditos.

Aqui, como se pode observar, o serviço de financiamento é essencial e prevalece sobre os demais. Na segunda modalidade, ou seja, no FACTORING SEM FINANCIAMENTO ou INCOMPLETO, se incorpora exclusivamente a oferta de um

serviço não financeiro de gestão e garantia do bom fim da operação, portanto, a importância dos créditos cedidos não se antecipa: o FACTOR paga ao ADERENTE no vencimento médio dos créditos cedidos.

5. Atendendo à área geográfica, temos de distinguir o FACTORING INTERNO, que se verifica quando o Adernete e o devedor cedido têm os seus domicílios legais ou sedes administrativas no mesmo país onde opera o FACTORING, e o FACTORING INTERNACIONAL, no qual o Aderente ou o devedor cedido desenvolvem actividades ou têm as suas sedes administrativas fora do território onde se encontra o FACTOR;
6. Atendendo ao critério da fonte o FACTORING apresenta as seguintes espécies.
 - a) Convencional – ou 'conventional factoring' é a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços mediante notificação feita pelo vendedor (endossante-cedente) ao comprador (sacado-devedor). Não há antecipação ou adiantamento de recursos. O pagamento é feito à vista pela sociedade de fomento mercantil.
 - b) Trustee – Trata-se da gestão financeira e de negócios da empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa zero, otimizando sua capacidade financeira.
 - c) Exportação – serve para comercializar no exterior bens produzidos por empresa-cliente do factoring. Largamente utilizado na Europa e no Extremo Oriente.
 - d) Compra de matéria-prima – a empresa de factoring faz a intermediação da compra de matéria para seu cliente, negociando diretamente com o fornecedor, visando obter melhor preço de compra.

1.7. FUNÇÃO ECONÓMICA

O que visamos aqui é o estudo desta operação económica para, na sua parte final, conseguir compreender as reais vantagens oferecidas por esta nova figura contratual, com vista a satisfazer os interesses das partes, em particular, e do Aderente no âmbito da sua autonomia de vontade.

Como sublinha o Prof. Luís Miguel D. P. De Vasconcelos, citando C. Scognamiglio “é somente recordando a operação económica (...) que o conceito de operação (em sentido jurídico) adquire contornos verdadeiramente precisos e fiáveis”¹⁴

Conforme se pode verificar anteriormente, existe uma dualidade bem vincada nas operações de FACTORING, pois, o FACTOR é um prestador de serviços e um intermediário financeiro.

Examinaremos esta dualidade de componentes, especificando o conteúdo e a função de cada um dos serviços prestados, ou potencialmente prestáveis, pelo FACTOR, dando especial ênfase, dada a sua enorme relevância na vida económica, ao financiamento ou a função de intermediário financeiro que estas entidades financeiras prestam, e faremos ainda uma análise sumária sobre o mercado e os custos do FACTORING.

Globalmente e como ficou assente na definição proposta, a Cessão Financeira (FACTORING) é entendida como aquisição pelo FACTOR de créditos comerciais ou não, a curto prazo (em geral, não mais de 180 dias) do Aderente, encarregando-se o primeiro de gerir e posteriormente cobrar, além da prestação de outros serviços de carácter comercial. Eventualmente poderá o FACTOR garantir o risco de Inadimplemento ou de insolvência do devedor e/ou conceder adiantamentos em relação ao valor nominal dos créditos e avencer (em geral até 80% do montante dos mesmos, podendo, porém, em alguns casos atingir mesmo a totalidade do seu valor nominal).

A função económica do factoring expressa-se em 4 serviços que presta:

- Gestão e cobrança de créditos;
- Garantia de cumprimento do devedor;
- O financiamento;
- Consultoria comercial;

A gestão e a cobrança de créditos só aparentemente formam o núcleo essencial do FACTORING. É que a antecipação de fundos e a cobertura de riscos de crédito, embora surjam nos clausulados contratuais como meramente eventuais são, na prática, razões determinantes do recurso dos clientes ao FACTORING e ambas, ou pelo menos uma delas ocorre na execução de todos os contratos. Os (4) quatro tipos de utilidade que o FACTOR

¹⁴Cfr. Dos Contratos de Cessão Financeira, Coimbra Editora, Lisboa, 1999, p. 66

propicia ao cliente – serviço de gestão de créditos, antecipação de fundos (outorga de crédito), cobertura de riscos de crédito e o automatizado serviço de Consultoria Comercial - são co-naturais ao FACTORING e as obrigações respectivas, elementos necessariamente integradores deste tipo contratual.

Actualmente é usual e constitui uma vertente importante na economia das Empresas transferir para outras empresas especializadas e realização daquelas tarefas que não constituem o seu núcleo central de actividade. Esta acção, além de levar a substituição de custos fixos por custos variáveis, permite ao empresário concentrar melhor as suas energias e do seu pessoal no rendimento e produtividade da organização.¹⁵

Complementar a esta função, a cessão financeira joga igualmente importante papel financeiro, monetarizando os créditos a curto prazo das empresas. Actualmente é frequente, especialmente em pequenas e médias empresas, a concessão de dilação de pagamento aos seus compradores, o que lhes acarreta, normalmente, sérios problemas de tesouraria. É a esta «inércia» na actividade produtiva corrente que o FACTOR visa dar resposta, concedendo aos seus cliente adiantamentos sobre o valor nominal dos créditos comerciais a curto prazo sobre terceiros que os Aderentes para o efeito lhe concedem.

O facto de o FACTORING consistir num conjunto heterogéneo, complexo, mas articulado, de serviços, constitui a chave de seu próprio sucesso, uma vez que se adapta às diferentes necessidades de uma larga gama de empresas com problemas específicos. Na realidade, esta operação constitui um todo, em si, mas concretiza, relativamente a cada Aderente (cliente) uma combinação diversa de funções traduzidas em serviços, de acordo com as necessidades deste. Contudo, isso não significa que o FACTORING seja uma fórmula mágica, que possa ser utilizada com sucesso por qualquer tipo de empresa. Efectivamente, dados os serviços que presta e as necessidades que satisfaz, a operação em análise está especialmente vocacionada para determinadas empresas. Porém, as vantagens e desvantagens do recurso a cessão financeira só poderão ser avaliadas perante cada organização em concreto.

¹⁵As vantagens do FACTORING resumem – se nos seguintes slogans: **simplificação, racionalização, especialização e informação.**

A seguir especificaremos o conteúdo e a função de cada um dos serviços prestados, ou potencialmente prestáveis pelo FACTOR, e posteriormente veremos o mercado e os custos desta operação.

A maioria dos autores divide a actividade dos FACTORS em (3) três grandes grupos (a cobrança e gestão de créditos, garantia da solvência do devedor e financiamento) Seguindo os ensinamentos do Prof. Dr. Luís Miguel D. P. Pestana Vasconcelos, resultante da análise rigorosa do fenómeno, fomos levados a concordar e autonomizar a estes serviços, um quarto, que se denomina de modo abrangente como Consultoria Comercial.

Caracterizemos cada uma.

1.7.1 GESTÃO E COBRANÇA DE CRÉDITOS

Uma vez cedido o crédito ao FACTOR (ou Sociedade de FACTORING), este encarrega – se, diligentemente, de o gerir e cobrar na data do seu vencimento.

O Aderente (cliente) deixa de ter um conjunto de contas, uma por cada uma dos seus devedores, para passar a ter uma só conta, junto da entidade financeira, da qual recebe extractos mensais. Permite-se, desta forma, que se transfiram para o FACTOR, grande parte dos seus serviços administrativos e de cobrança de sua contraparte, transformando-se importantes e pesados custos fixos em custos variáveis. Este aspecto é de vital importância para as pequenas e médias empresas, cuja única via de compensarem a sua frágil estrutura é a concentração de serviços indispensáveis através da utilização a custos competitivos de eficazes infra-estruturas e serviços comuns.

Porém, esta componente de serviços, ou seja, a componente de gestão de contas dos clientes, não tem sido apreciada no seu real valor pelos potenciais aderentes.¹⁶

¹⁶O motivo principal que impulsionou decisivamente a expansão da Cessão Financeira pelo mundo, especialmente na Europa, foi a necessidade das empresas obterem outra forma de financiamento para além da bancária, especialmente em épocas de restrição creditícia. Hoje em dia, apesar do peso relativo dos adiantamentos concedidos pelos FACTORS, no conjunto de serviços prestados ter diminuído, o financiamento continua a ser uma das principais razões do recurso ao FACTORING, de tal forma que alguns autores dividem mesmo o FACTORING em actividade de natureza financeira e não- financeira.

Com efeito, as contas dos clientes são um activo perecível que é necessário proteger ao mesmo nível dos stocks ou das imobilizações. É recomendável ter uma atenção permanente sobre estas contas e a sua antiguidade, o seu volume. Todavia, verifica – se que estes elementos são muitas vezes negligenciados pelos gestores, que estão frequentemente com a atenção postas na produção e nas vendas.

Ora, a experiência demonstra - nos que os créditos mais antigos vão - se tornando cada vez mais difíceis de cobrar, e que a incobrabilidade dos mesmos pode vir a ter consequências pesadas nas tesourarias das empresas.

Para o aderente, todas as contas dos clientes, através deste serviço, são suprimidas, passando a ter uma só conta a gerir - se: a do FACTOR.

Assim, as relações correntes com os devedores, o registo de facturas, a vigilância sobre as cobranças, a contabilização, os avisos aos devedores, as insistências nos casos de atrasos de pagamento, os recebimentos enviados pelos devedores para o pagamento dos créditos, e mesmo um eventual tratamento de natureza contenciosa de um crédito não pago, deixam de ser problema directo do Aderente, uma vez que é assumido pelo FACTOR. É aqui que a poupança nos custos administrativos ganha verdadeira importância.

Quando os créditos sejam cedidos ao FACTOR sem recurso (S/R) e o devedor não cumpre, nada mais restará ao primeiro que recorrer aos seus serviços jurídicos para fazer valer judicialmente os seus direitos. Porém, sendo o crédito cedido com recurso (C/R), se o devedor não pagar nos termos estabelecidos para tal, o FACTOR retransfere o direito de crédito para o Aderente, eventualmente, debitando - lhe o valor do adiantamento na hipótese de lho ter concedido.

1.7.2 GARANTIA DE CUMPRIMENTO DO DEVEDOR

Desde que estejam preenchidas determinadas condições estabelecidas no contrato de cessão financeira, que levem a sociedade de FACTORING a aceitar a Cessão Sem Recurso (S/R), o risco de insolvência, de falência (ou mero incumprimento) do devedor transfere - se para o ente financeiro.

Esta cobertura do risco de crédito verifica-se antes de efectuada a venda. Obtidas as indispensáveis referências acerca da idoneidade e da «saúde financeira» dos devedores propostos pelo aderente, estes são classificados pela sociedade de FACTORING, que fica então em condições de fixar os limites de crédito para cada um deles. É nesta fase que a sociedade de FACTORING (ou FACTOR) informa ao seu Aderente das aprovações efectuadas, com ou sem recurso, e este por sua vez passará a notificar cada um dos seus devedores de que os créditos foram cedidos a uma sociedade de FACTORING, pelo que esta, nos termos do ar. 577 à 588 Código Civil, é a cessionária dos referidos créditos e só ela deles poderá dar a respectiva quitação.

É que se é negociavelmente concebível assumir a obrigação de cobrar créditos sobre terceiros¹⁷ e até antecipar os respectivos valores sem os fazer depender do prévio conhecimento da identificação dos devedores, já a cobertura de risco de crédito relativos a terceiros implica naturalmente a respectiva avaliação e, portanto, a dependência daquele conhecimento. É com efeito, impensável, em termos de lógica empresarial, que alguém se obrigue a garantir a solvabilidade de outrém que ainda não está determinado.

Daqui, decorre como necessária a devolução para momento posterior ao da celebração do contrato de FACTORING, da decisão do FACTOR de assumir ou não os riscos de crédito. Convém sublinhar que a aceitação dos créditos sem recurso pelo FACTOR é o culminar duma análise cuidada, por parte deste, da situação económico-financeira desse particular cliente do Aderente¹⁸, o que leva normalmente a fixar o limite ou “*plafond*” dentro do qual se compromete a aceitar o risco de insolvência (ou incumprimento) do mesmo. A fixação desse limite por parte do FACTOR condicionará, sem dúvida, o volume de negócio que o seu cliente se disporá a realizar com comprador analisado pela entidade financeira. Temos, então, que a assunção de garantia de insolvência do devedor por esta última, para além de tornar previsível e certo o fluxo financeiro do Aderente, proporciona-lhe também um melhor conhecimento de todos os seus devedores (actuais e potenciais.)

¹⁷ Entenda-se, para efeitos do presente TFC- devedores do Aderente- cliente da Sociedade de FACTORING

¹⁸ Como recolha sistemática de informação sobre quem no mercado intervém como consumidor é impossível ou pelo menos é extremamente dispendiosa, bem se compreende que os créditos que os FACTORS tomam sejam apenas os nascidos de vendas a empresas, ou estes para- empresariais, e já não os gerados por vendas a consumidores finais.

1.7.3 O FINANCIAMENTO

A doutrina tanto económica como jurídica estão de acordo que um dos serviços mais importantes que os FACTORS prestam aos seus clientes é o financiamento. Na opinião de alguns, representa o principal, senão exclusivo, de conteúdo económico do contrato de FACTORING. Além do mais, o financiamento é o que mais terá contribuído para a sua aceitação e desenvolvimento do mercado internacional.

O financiamento será aqui entendido em sentido económico, ou seja, como uma forma (ampla) de se proporcionar meios pecuniários a uma empresa. Actualmente, um dos aspectos mais marcantes dos contratos de venda ou prestação de serviços consiste na concessão por parte do credor (ou prestador de serviços) de um determinado prazo para o pagamento, após a entrega das mercadorias ou da prestação de serviços. Tal dilação tornou - se numa prática usual com tendência a generalizar-se, constituindo ao mesmo tempo um elemento preponderante na celebração, ou não , do contrato por parte do adquirente.

Semelhante uso no comércio pode causar sérios embaraços de tesouraria, por falta de liquidez em especial quando as empresas estão numa fase de expansão¹⁹ e/ou tem dificuldade em recorrer ao crédito bancário, particularmente em períodos de restrição creditícia. Foi, aliás, a procura de novos meios de financiamento que nos finais dos anos 70, principalmente nos países europeus quando o crédito bancário estava bastante limitado, que levou muitas empresas a recorrerem a cessão financeira, popularizando-a.

Esta componente de antecipações de fundos é, como dissemos, frequentemente confundida com a acção única do FACTORING, numa visão simplista do âmbito da actividade. Como já tivemos a ocasião de afirmar, o FACTORING não é apenas um meio de financiamento dos créditos a curto prazo. Embora não sendo efectivamente único, é porém, essencial porquanto os créditos cedidos ao FACTOR podem ser objecto de antecipações financeiras nas condições estabelecidas no contrato.

Assim, a sociedade de FACTORING expande os activos da sua clientela, transformando vendas a prazo em vendas a pronto, sem criar novas exigibilidades, eliminando o seu

¹⁹Podendo, neste caso, as empresas cair no chamado OVERTRADING. A empresa necessita, então, de recorrer ao crédito bancário, o que é caro e difícil, especialmente para empresas com uma frágil estrutura financeira e não podem conceder suficientes garantias patrimoniais.

endividamento e reduzindo todos os seus custos. Através deste serviço consegue - se também facilitar uma melhor liquidez do Aderente e, com isso, uma considerável redução do ciclo de rotação do fundo activo circulante.

Na realidade, ao poder conceder adiantamentos que podem ir de 80 a 100% do valor nominal dos créditos que lhe são cedidos, o FACTOR tem na sua mão a fórmula mágica capaz de proporcionar liquidez imediata às empresas, monetarizando os créditos comerciais a curto prazo que estas têm sobre os seus devedores.

Assim, o FACTORING, como qualquer outro instrumento financeiro, tem uma função própria e satisfaz um tipo de necessidades que outras formas de financiamento não o conseguem, pelo menos de maneira adequada. Esta forma de financiamento constitui, a par da estabilidade no relacionamento e da colaboração na gestão, um exemplo de um novo tipo de relações que tende a estabelecer – se entre o financiador e a empresa financiada. De facto, através do recurso ao FACTORING permite – se que o Aderente tenha acesso a uma fonte de financiamento segura e constante, ao passo que o FACTOR, conhecendo melhor a empresa, poderá avaliar de maneira precisa a sua solvabilidade e, conseqüentemente, dos riscos que corre. Cria – se entre as duas entidades uma relação mais estreita ao nível da gestão da empresa financiada, através da prestação de serviços de consultoria comercial por parte do FACTOR.

De qualquer forma, o Aderente está em condições de reduzir drasticamente os débitos a curto prazo, especialmente junto dos bancos, sem ter que recorrer ao caro endividamento a longo prazo.

A diminuição de créditos a curto prazo das empresas tem sempre efeitos positivos no balanço, constituindo este, um elemento na atribuição do próprio crédito bancário. Na verdade, o financiamento obtido através da cessão financeira é complementar e não substituto do crédito concedido pelos bancos, até porque a referida operação, embora implicando a mobilização de créditos a curto prazo, só estes mobiliza e, na maior parte das vezes, de forma parcial (geralmente o adiantamento cobre só até 80% do valor nominal do crédito concedido).

Estamos perante uma técnica de financiamento que consiste em ajustar os meios de pagamento a disponibilidade e características de determinado elemento do activo do balanço;

neste caso, a qualidade de créditos comerciais do Aderente. É portanto, perfeitamente possível que uma determinada empresa com escasso património e frágeis garantias para oferecer a banca, possa recorrer ao financiamento oferecido pelo FACTOR, em virtude da qualidade dos seus devedores.

O FACTORING é, efectivamente, uma técnica original de financiamento que pouco de comum tem com as mais usuais formas de financiamento. É um produto do mercado para - bancário²⁰, isto para dizer que é um negócio que nasce “fora dos muros” da banca tradicional. Por fim, e como decorre do anteriormente exposto, a cessão financeira não pode nunca ser considerada como um financiamento de último recurso para as empresas em má situação financeira²¹

1.7.4 A CONSULTORIA COMERCIAL²²

Além dos três serviços (anteriormente analisados) prestados pelo FACTOR, é necessário destacar, concedendo - lhe autonomia, a função de Consultor Comercial, função que embora não corresponda a uma retribuição específica (uma vez que se encontra diluída no triplicado de serviços já analisados). Segundo o Prof. Dr. Luís Pestana D. P. Vasconcelos, esta função é desempenhada “... *junto das pequenas e médias empresas, servindo quer de farol para as alertar do perigo de navegação, quer como piloto, traçando o melhor rumo para estas chegarem a bom porto, isto é, sobreviverem, crescendo e gerando lucros...*”

O FACTOR dada a posição estratégica em que se insere e graças às actividades que desenvolve dispõe de uma multiplicidade de informações importantíssimas sobre as empresas de dado mercado, como ainda sobre a estrutura, carências e formas de penetração deste.

Por seu turno, as pequenas e médias empresas que recorrem ao FACTORING têm, regra geral, uma estrutura frágil e limitados conhecimentos de um mercado cada vez mais complexo e mutável.

²⁰É designada actividade para - bancária (Nearbankingactivity) porque surge com o objectivo de dar resposta às novas necessidades dos clientes, no que diz respeito aos pedidos de serviços e instrumentos financeiros diversos dos tradicionais. O termo para - bancário indica uma série de serviços que se modificam e se desenvolvem com as variações da actividade económica.

²¹Má fama, oriunda dos E.U.A. uma vez que o FACTORING está muito ligado à indústria têxtil, tradicionalmente frágil, mas este argumento é injustificado. Até porque seria irracional por parte das sociedades de FACTORING celebrar contratos deste tipo após terem concluído pela má situação financeira do Aderente.

²²O Prof. Luís M. P. Vasconcelos chama - lhe CONSUTADORIA COMERCIAL. p. 105

As únicas informações disponíveis sobre a solvabilidade dos seus clientes são fornecidas pelos bancos ou pelo próprio mercado, sendo que os dados sobre a situação patrimonial que uma empresa consiga obter sobre outrém são, na maioria dos casos, colocadas no mercado pelos próprios interessados. O risco que estas empresas correm é, deste modo, muito elevado.

Acresce a este facto, que por si só já é uma dificuldade a normalidade das suas relações comerciais, as pequenas e médias empresas vêm o seu desenvolvimento muito dificultado por um conjunto de condicionalismos que vão desde a ausência de políticas de marketing a métodos de gestão de organização e distribuição inadequados, passando pela inexistência de uma planificação eficaz.

Consequentemente, o recurso aos serviços das sociedades de FACTORING é crucial para as empresas acima descritas, uma vez que dificilmente poderiam obter os mesmos serviços de outras entidades a custos competitivos. Desta forma, a sociedade de FACTORING, ao analisar os devedores do Aderente e ao estabelecer os “*plafonds*” para cada um deles, estabelece, também, linhas de rumo seguras para as futuras relações contratuais a estabelecer entre as contrapartes e os clientes destas. Contudo, a actividade das sociedades de FACTORING não se limita à análise da situação financeira dos devedores contratantes do Aderente.

Aproveitando o seu enorme conhecimento do mercado e potencial consultor ao nível dos mais variados aspectos da gestão de uma empresa, o ente financeiro passa a ser um elemento central na promoção (fomento mercantil) de vendas e aumento da rentabilidade do Aderente, com o qual estabelece uma relação íntima e participação na gestão da empresa Aderente. O FACTOR presta, ainda, um sério apoio ao empresário que pretenda racionalizar a sua organização e preparar um eficaz desenvolvimento da mesma²³

Autores há que consideram ainda, quanto a esta função, que o elemento impulsionador do FACTORING, pelo menos na Europa, foi o financiamento prestado pelo FACTOR aos Aderentes, mas o que estabilizou e fez crescer este negócio foi a progressiva consciência por

²³Argumenta neste sentido a cultura empresarialística mais avançada que, face à complexidade acrescida dos problemas, prefere soluções “intra – sectoriais” do que “parcelares” nas estruturas singulares de cada empresa. Neste sentido ainda, diz que a secção financeira contribui para um racional da economia no seu conjunto e no seu crescimento em bases sólidas.

parte dos operadores económicos das vantagens ligadas aos serviços de administração e consultoria que o ente financeiro presta.

A gestão e cobrança de crédito, a garantia de cumprimento do devedor, o financiamento e a consultoria comercial constituem um conjunto heterogéneo mas articulado de funções, algumas permanentes, outras eventuais. Dum ponto de vista económico deve ser visto como um fenómeno unitário, mas extremamente moldável às exigências e necessidades das empresas contratantes que o concretizarão na prática.

Trata-se de uma operação unitária que, dado o seu carácter adaptável e diversificado, encerra em si um conjunto de funções típicas de outras operações económicas isoladamente consideradas.

1.8. DESTINATÁRIOS

O FACTORING tem um mercado ou destinatários.

Globalmente, o FACTORING no mundo empresarial surgiu e é utilizado pelas empresas do sector têxtil, as quais condicionadas às estações do ano, souberam encontrar no FACTORING um serviço que lhe permite financiar as colecções da próxima estação através de encomendas firmes angariadas na estação anterior. Este é o sector de actividade que desde sempre soube tirar vantagens dele. Hoje em dia o sector têxtil deixou de ser um factor determinante para a sociedade de FACTORING.

Dado os serviços que presta e as necessidades que satisfaz, a operação em análise pode ser aplicada a múltiplas empresas de quase todos ramos²⁴ fornecedoras de bens ou prestadoras de serviços, estando especialmente vocacionada para determinadas empresas como sejam: pequenas e médias empresas em fase de expansão que não disponham de liquidez necessária para acompanhar o ritmo da procura; empresas de recente constituição; empresas que pretendam ter rácios económico – financeiros mais favoráveis; empresas que vendem ao sector público estatal e precisam de antecipação de cobranças, afim de continuarem o seu ciclo produtivo; empresas cujos prazos de pagamento são curtos e os de recebimento são longos e/ou imprevisíveis; empresas com vendas sazonais que originam problemas de tesouraria; empresas que pretendem alargar os seus serviços a novos mercados internacionais.

²⁴Percorre desde as obras públicas, calçado, indústria alimentar e têxtil à construção e reparação naval, entre outros sectores de actividades.

1.9. FIGURAS AFINS

Como qualquer instituto novo no Direito, , há a tendência, por parte da doutrina, de identificar o o factoring com figuras já existentes. Próximo da cessão de créditos e do desconto bancário, o fomento mercantil identifica-se com diversos outros instrumentos comerciais, como o trustee, por exemplo.

Essencialmente, identifica-se com a cessão de créditos, visto que há, certamente, a venda do faturamento de uma empresa para outra. Se examinarmos a coleção de conceitos, teremos que factoring é um contrato comercial (a)típico que inclui a venda de serviços e a compra de créditos.

È justo que se considere o factoring como um contrato típico, pois já está consolidado em leis como o caso da Lei nº 15/99 de 1 de Novembro conjugando com a Lei nº 9/2004.

É de realçar ainda, que a figura mais parecida com o fating é a cessão de crédito compartilhado pelos arts. 577e 588 do Código Civil, distanciadas apenas porque o factoring é sempre uma cessão de créditos onerosa e por não ter importância a boa ou má-fé no que tange à solvência do devedor do título, pois a comissão integra o risco pelo negócio.

CAPÍTULO II

DO CONTRATO DE FACTORING EM MOÇAMBIQUE

1. DIREITO APLICÁVEL

A primeira abordagem legislativa sobre esta actividade, até onde pudemos apurar²⁵, foi efectuada, provavelmente²⁶ pela Leia n° 28/91²⁷ de 1 de Janeiro, que, definindo no seu art. 1 como “... Instituições de Intermediação Financeira não Monetária, toda a instituição que não sendo instituição de crédito ou qualquer actividade que possa efectuar de forma especial, o funcionamento do mercado monetário ou financeiro (...) tenham por objecto a efectivação da cobrança de créditos de terceiros...”

Por este diploma legal foi qualificada de actividade de intermediação financeira não monetária as entidades que desenvolvem actividades de FACTORING, sendo esta genericamente

²⁵Devido, sobretudo, à escassez de informações e fontes legais, acrescida de desorganização nos serviços competentes

²⁶Existe o Decreto n° 43/89 mas este não pretende regular, nem explícita nem implicitamente, nenhum aspecto ligado ao FACTORING. A doutrina portuguesa se refere ao Decreto – Lei n° 46 320 de 27 de Abril de 1965, como pioneira na regulamentação sobre o FACTORING, mas, infelizmente, não consegui recolher elementos que me permitissem confirmar a sua aplicabilidade no ultramar, especificamente em Moçambique.

²⁷Este diploma foi revogado pela Leia n° 15/99 de 1 de Novembro, que aprova o novo regime geral de actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras. Por este diploma, as empresas financeiras passaram a ser repartidas entre instituições de crédito, categoria em que se integram as sociedades de FACTORING, e sociedades de financeiras. Abandona – se, deste modo, a anterior classificação tripartida entre instituições de crédito, instituições auxiliares e as instituições de intermediação financeira não monetárias.

entendida como um meio de efectivação da cobrança de créditos de terceiros, noção demasiada ampla para caracterizar esta actividade.

Destinava-se este diploma a regular as instituições de intermediação financeira não monetárias, pelo que o contrato e a actividade de FACTORING permaneciam por regular.

A primeira disciplina específica desta actividade surge agora através do Decreto nº 11/2001 de 20 de Março, Regulamento da Lei nº 15/99 de 1 de Novembro, que institui o regime geral das instituições de crédito e das sociedades financeiras. Na alínea n) do nº 2 do art. 2 da Lei nº 15/99 se define a actividade de FACTORING, estendendo -se o resto dos diplomas a regular aspectos institucionais legados às Sociedades de FACTORING, incluindo ainda algumas disposições inerentes ao contrato.

Dispõe a alínea n) do nº 2 art. 2 da Lei nº 15/99 que por actividade de FACTORING “... entende – se 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)...” e no arr. 61 do Decreto nº 11/2001 se dispõe ainda que a actividade de FACTORING compreende “... actividades complementares de colaboração com os seus clientes, nomeadamente de estudo de riscos de crédito e de apoio jurídico, comercial e contabilístico adequados a boa gestão dos créditos transaccionados...”

Como o vimos, o regime geral das Instituições de crédito e sociedades financeiras, aprovado pela Lei nº 15/99 de 1 de Novembro, inclui as sociedades de FACTORING entre as instituições de crédito, ficando estas, por conseguinte, sujeitas a disciplina aí traçada (arts. 1 e 3 da citada lei) remetendo no demais para o regime geral.

O Decreto nº 11/2001 de 1 de Março veio nesta matéria regular alguns aspectos essenciais do regime das sociedades de FACTORING, a saber, a exclusividade (art. 62) e a obtenção de recursos (art. 63). Regulou ainda nos arts. 64 e 65 aspectos que se inserem nas disposições relativas ao contrato de FACTORING, nomeadamente a exigência de que o conjunto das relações entre o FACTOR e cada um dos seus Aderentes se encontre reduzido a escrito, ou seja, titulados por contratos de FACTORING, na terminologia do diploma (art. 64 nº 1) a exigência de que os créditos cedidos se encontrem titulados por facturas, títulos cambiários ou suportes documentais equivalentes (art. 64 nº 2); Temos ainda à disposição de que os

créditos serão pagos na data do seu vencimento ou na data do seu vencimento médio presumido (art. 65 n° 1), podendo também o FACTOR antecipar a totalidade ou parte dos créditos cedidos ao Aderente, ou possibilitar – lhe, mediante a prestação de garantia ou outro meio idóneo, a sua antecipação por intermédio de outra instituição de crédito (art 65 n° 2 e 3)

Aquela noção legal de FACTORING (art. 2 n° 2 alínea n) da Lei 15/99 peca por insuficiência ao definir esta actividade como transmissão de créditos a curto prazo, a qual não é mais do que um dos aspectos desta actividade. Por outro lado, optou o legislador por não qualificar juridicamente a figura através da qual a transmissão se realiza e, por conseguinte, por não determinar as normas reguladoras de tal transmissão, limitando – se a uma mera remissão genérica pra a “... demais legislação aplicável...”

A verdade é que o nosso legislador só se preocupou, nestas disposições, em evidenciar os aspectos económicos e financeiros do FACTORING e regular as sociedades que a exercem, negligenciando as particulares questões jurídicas que a propósito do contrato de FACTORING se suscitam.

Resulta do exposto que a actividade de FACTORING encontra uma regulamentação especial incidindo essencialmente sobre as sociedades que a praticam, relegando para segundo plano o contrato de FACTORING, o qual é considerado, sobretudo, nas implicações económicas e financeiras que deles derivam. Não pretendeu o legislador moçambicano, tipificar legalmente o FACTORING, no sentido de o caracterizar juridicamente e traçar o seu regime jurídico.

Logo, o contrato de FACTORING em Moçambique, embora seja um contrato nominado, por possuir um *nomem iuris* é ainda um contrato a que não corresponde uma disciplina legal directa e própria, isto é, trata – se de um contrato atípico.

A remissão genérica para a “demais legislação aplicável” leva – nos a indagar sobre as restantes normas aplicáveis a cessão financeira, ou seja, ao restante do seu enquadramento legal. É que os elementos obtidos por força da alínea n) do n° 2 do art. 2 da Lei n° 15/99 não são suficientes. A mera aquisição de créditos a curto prazo derivados da venda de produtos ou

da prestação de serviços não é FACTORING. Assim, como vimos²⁸, e a semelhança da maioria dos países europeus, especialmente Portugal, tivemos que recorrer a uma noção doutrinária. Como adiante ser verá, no FACTORING assiste – se, em princípio, sempre uma cessão de créditos, pelo que será de aplicar as normas do Código Civil dos arts. 577 a 588 referentes a Cessão de Crédito.

Aplicam – se ainda a actividade de FACTORING os Avisos do Banco de Moçambique, entidade que supervisiona as instituições de crédito.

Entre estes se destacam:

- **Aviso nº 06/GGBM/98** – Relativo aos fundos próprios;
- **Aviso nº 01/GGBM/99** – Fixa os fundos mínimos, limites de crédito e o regime de taxa de juros aplicáveis;
- **Aviso nº 05/GGBM/99** – Estabelece rácios e limites prudenciais a observar pelas Instituições de Crédito;
- **Aviso nº 03/GGBM/2002** – Fixa o capital social mínimo para as Instituições de crédito e Sociedades Financeiras, e em especial para as Sociedades de FACTORING, que se integram na 1ª categoria.

Pelo que respeita ao direito a constituir, em matéria ligada ao FACTORING, a Proposta do Novo Código Comercial procura garantir a igualdade das partes, entre outros aspectos jurídicos que suscitam relativamente a esta figura.

Da análise a Proposta do Novo Código Comercial, do art. 625 à 637 podemos verificar que pela noção avançada apontam – se como essenciais os serviços de cobrança e garantia de solvabilidade do devedor (art. 625) e como eventuais os serviços de financiamento e de consultoria (art. 626). Fixa o valor negativo de nulidade, ao contrário de FACTORING celebrado sem observância da forma escrita (art. 629 nº 1) e ainda a presunção de exclusividade sempre que os contraentes não especifiquem a abrangência dos créditos cedidos (art. 630). Não havendo cláusula de exclusividade, é permitido ao Aderente celebrar de novo um contrato de FACTORING com terceiros, desde que seja respeitado o critério de limitação previsto no contrato (art. 631)

²⁸ Noção avançada no Cap. I do presente TFC.

Indica de forma expressa os meios técnico – jurídicos a serem usados na transmissão dos créditos, conforme resulta do art. 632. Não admite a proposta do Novo Código Comercial, a modalidade de FACTORING COM RECURSO no que diz respeito à solvência do devedor e pontualidade do devedor (art. 635).

Estabelece ainda sanções ao Aderente e ao devedor no caso de acto simulado, como se vê no art. 634.

Parece que o legislador quer abster-se de regular aspectos como a remuneração do FACTOR, impondo, por exemplo: limites às comissões e taxas de juro por estas aplicadas.

Na nossa opinião, deveria o legislador regular tal matéria de modo a tornar acessível e atractiva esta figura contratual para os Aderentes, sem contudo, ignorar as expectativas e interesses prosseguidos pelos FACTORS.

Ideal também para esta secção seria o recurso para um contrato fornecido por um operador autorizado, mas como já se sabe, não existe em Moçambique nenhuma sociedade de FACTORING em funcionamento. É que mera aquisição de créditos decorrentes da venda de produtos e prestação de serviços a terceiros não é FACTORING.

O Código Civil Moçambicano admite, sem restrições, a transmissibilidade das obrigações, como resulta da análise do art. 557. Pela ausência de regulamentação específica torna - se necessário recorrer a um mecanismo jurídico eficaz para proceder a tal aquisição de créditos entre o FACTOR e o ADERENTE, conforme postula a alínea n) do nº 2 do art. 2 da Lei nº 15/99 de 1 de Novembro.

Nos termos anteriormente expostos, não é possível, face à definição avançada pela Lei nº 15/99, recorrer a sub – rogação, que pressupõe (o cumprimento ou) assunção de dívidas que tem haver com o lado passivo da relação obrigacional, e também a cessão da posição contratual que se prende com a transmissão dum posição complexa que envolve direitos e obrigações.

Dada as funções desempenhadas pelas sociedades de FACTORING, não nos parece viável o recurso a sub – rogação e à cessão da posição contratual. À semelhança da legislação portuguesa, parece – nos ser viável no sentido de que melhor tutela as finalidades prosseguidas pelas partes, o recurso à figura de cessão de créditos²⁹, como instrumento técnico – jurídico mais adequado à transmissão de créditos.

O FACTORING poderá aqui em Moçambique ser feito através da cessão de créditos válidas e eficaz entre as partes logo que acordada, embora, em regra, apenas eficaz perante o devedor cedido após a sua notificação, não se exigindo para esta formalidades especiais.

A cessão de créditos, mecanismo por excelência, de transmissão de créditos no FACTORING, tem a sua regulamentação nos arts. 577^a a 588 C. C.

2. REGIME DO FACTORING NO DIREITO MOÇAMBICANO

Ideal para a presente análise seria o recurso para um contrato de FACTORING fornecido pelos respectivos operadores, mas segundos dados recentes não existe em Moçambique nenhuma sociedade de FACTORING constituída ou com pedido instruído junto ao Banco de Moçambique³⁰

Para se proceder ao estudo dos sujeitos, forma e objecto do contrato de FACTORING e ainda os instrumentos técnico – jurídico de actuação do FACTORING em Moçambique teremos que recorrer a elementos fornecidos tanto pela Lei, com pela doutrina, esta última estrangeira. Sublinhar somente que este estudo será desenvolvido de maneira sumária, ou seja, sem grande desenvolvimentos.

A) SUJEITOS

Sendo sujeito de direito todo aquele que quer ser titular de uma relação jurídica, o problema se reconduz em saber quem terá a susceptibilidade de ser titular de direitos e obrigações numa relação jurídica de FACTORING. FACTOR e ADERENTE diz – nos a alínea n) do n° 2 do art. 2 da Lei n° 15/99 conjugado com o n° 2 do art. 64 do Decreto n° 11/2001.

O DEVEDOR deste (do ADERENTE) é um elemento estranho àquela relação contratual.

²⁹Convém assinalar, contudo, que a França recorreu a esta figura como meio de transmissão de títulos devido ao formalismo que norteia o seu instituto de cessão de créditos.

³⁰Banco de Moçambique – “Compilação de Legislação Bancária e Financeira. Junho/2002

No Direito Moçambicano, a actividade de FACTORING é uma actividade que só pode ser desenvolvida por instituições de crédito, as denominadas Sociedade de FACTORING que tem como objecto exclusivo o exercício desta actividade, que devem constituir – se como sociedades comerciais sob a forma de sociedade anónima com um capital social mínimo de Mts. 3.500.000.000,00 e que se encontram sujeitas à supervisão do Banco de Moçambique, e Aderente que terá de ser outro elemento do contrato de FACTORING, titular de créditos (normalmente pequenas e médias empresas) que os cede ao FACTOR.

Mas que tipo de créditos? Quaisquer créditos?

O art. 2 n° 2 alínea a) da Lei n° 15/99 vem dizer – nos que só podem ser objecto desta actividade os créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou prestação de serviços. Neste tipo de contratos, salvo exclusões expressamente acordadas entre as partes, o aderente tem a obrigação de submeter a aceitação do FACTOR a totalidade dos créditos a curto prazo decorrente da sua actividade comercial.

O Aderente deverá ser titular de um crédito a curto prazo (derivado da venda de um bem ou serviço), não estabelecendo, assim, a lei, qualquer limitação. Pelo que me parece, este sujeito de relação jurídica de FACTORING poderá ser uma pessoa singular ou colectiva, comerciante ou não, bastando, neste último caso, que venda bens ou serviços como aconteceria, por exemplo: com as profissões liberais, entendendo – se assim, o termo “actividade comercial” em sentido amplo, no sentido de actividade económica.

Razões estas pelas quais nos parece, pois que o Aderente, sujeito da relação jurídica de FACTORING, poderá ser uma pessoa singular ou colectiva, comerciante ou não.

Outra limitação ao universo potencial dos candidatos a sujeito da relação jurídica de FACTORING, como Aderentes, está em serem ou não titulares de um crédito a curto prazo. A lei em parte alguma estabelece uma definição deste tipo de créditos e sem créditos a curto prazo não há contrato de FACTORING e portanto não há sujeitos da relação contratual.

Com efeito, em termos gerais, poderemos considerar que uma operação de crédito a curto prazo não deve ser definida em termos rígidos porque pode ser variável de sector para sector económico.

O conceito de crédito baseia – se na idéia de troca de um bem presente por um bem futuro, ou seja, numa troca em que as duas prestações não são simultâneas, mas antes, em que uma delas é diferida no tempo. Será esse período de tempo que separa a prestação da contraprestação que poderá ajudar a distinguir um crédito a curto prazo e a longo prazo, mas não é suficiente. É que os créditos a curto prazo visam constituir ou reforçar os fundos de maneio das Empresas e constituir capitais circulantes aptos a um só processo produtivo e que deverão ser pagos com rendimentos desse mesmo processo produtivo.

Ora, a duração dos processos produtivos varia de sector económico para sector económico pelo que não faria muito sentido estabelecer um prazo fixo e rígido para definir um crédito a curto prazo. No entanto, pode – se dizer que são de 90 a 180 dias os prazos mais vulgares para os vencimentos das letras sacadas pelos fornecimentos aos retalhistas pelo que se poderá dizer que, em geral, será esse o prazo de um crédito a curto prazo.³¹

B) OBJECTO

Dada a extensão com que esta matéria é tratada na doutrina, farei somente uma descrição sumariíssima sobre os direitos e obrigações do ADERENTE e FACTOR – partes no contrato de FACTORING.

- Obrigação do ADERENTE de transmitir ao FACTOR todos créditos oriundos da sua actividade comercial;
- Obrigação do FACTOR de adquirir os créditos do ADERENTE. Aprovação dos créditos;
- Obrigação do FACTOR de pagar ao ADERENTE o valor dos créditos;
- Assunção pelo FACTOR do risco de insolvência (incumprimento) do devedor;
- Antecipações financeiras;
- Retribuição do FACTOR;

³¹Martinez, Soares, in Economia Política, Almedina, Lisboa, 2ª Edição. p. 666.

- Dever de informação recíproco e dever de colaboração;

C) FORMA

O contrato de FACTORING é, em Moçambique, por força do disposto no nº 1 do art. 64 do Decreto nº 11/2001 de 1 de Março, que estabelece a obrigatoriedade de uma forma escrita, um contrato formal. Esta exigência explica – se pela complexidade dos vínculos contratuais estabelecidos entre as partes. Pretende – se, ainda, com estas exigências, dar segurança a relação jurídica de FACTORING, servindo ainda o referido instrumento como meio de prova e mecanismo através do qual se precessará o controle efectuado pelo Banco de Moçambique, entidade que supervisiona a actividade dos FACTORS.

D) CLASSIFICAÇÃO

O contrato de fomento mercantil pode ser classificado como bilateral, pois há dois pólos, duas partes convergentes para o mesmo fim, por isso consensual, com obrigações e direitos recíprocos, comutativo, mediante remuneração, oneroso, por um serviço ou uma venda de forma continuada e personalíssima ou intuitupersonae. Entretanto, segue-se um contrato comercial atípico, como a melhor doutrina prefere. Apesar da atipicidade, o contrato de factoring tem objecto próprio e características que o identificam como tal.

Resumidamente encontramos os seguintes elementos:

- aquisição de créditos ou prestação de serviço discriminado;
- riscos para o faturizador de receber os valores cedidos pelo faturizado-cliente;
- cláusula expressa de não regresso contra o cedente dos créditos;
- liberdade de escolha por parte do faturizador das faturas ou títulos devido ao risco existente;
- a cobrança de comissão ou taxa de remuneração.

Quanto à 'cláusula expressa', sugerimos a inclusão desse elemento como forma de deixar bem claro a intenção dos acordantes, mesmo que seja da natureza do instituto aqui estudado o não regresso contra o cedente dos créditos. A assunção dos riscos, por parte do faturizador, é fundamental para caracterizar o contrato de fomento mercantil. Porém, na prática, tem-se adotado uma figura metamorfoseada entre o factoring e o empréstimo. Um comerciante traz ao factor 'cheques pré-datados' cujo vencimento é para 30 ou 60 dias para frente. Cobrando uma taxa ou comissão sobre o crédito, paga-se a quantia já descontada ao cliente, que acaba recebendo à vista os valores antes imobilizados. Ao depositar o cheque, o factor percebe que

não há 'fundos', retornando ao cliente, exigindo de volta uma parcela ou a totalidade do valor já pago. É comum acontecer tais transações quando o cliente prefere não perder na comissão descontada dos seus créditos, mas assume o risco de prestar contas ao faturizador. Diferentemente da figura do factoring, há uma espécie de agiotagem pela antecipação de valores.

E) OPERAÇÃO DE FACTORING PROPRIAMENTE DITA

Sujeitos da relação contratual: Como já foi dito anteriormente, a operação de factoring é complexa, envolvendo diversos serviços além da compra de créditos necessariamente. Poderíamos afirmar que o contrato de factoring, diverso dos demais, envolve três pólos, apesar da discordância doutrinária em geral. E as razões são toleráveis.

Vejamos a figura:

A identificação da operação é singela:

1º momento: o devedor(sacado) emite duplicata a favor do faturizado pela compra a prazo de mercadorias.

2º momento: com o título nas mãos, o faturizado recorre a uma empresa de factoring – faturizador – a fim de receber aquele título à vista, endossando-lhe o crédito. O faturizador compra o título à vista com um deságio ou desconto do valor nominal. É a comissão ou taxa pelos riscos do não pagamento, embutidos juros e correção monetária.

3º momento: o faturizador, no vencimento do título, busca os valores imobilizados no montante integral e nominal.

Relação entre faturizador e devedor existe pela sub-rogação dos créditos cedidos pelo faturizado, que se liberou, em termos, da responsabilidade do negócio. Poderá acontecer que a relação entre faturizador e faturizado seja 'dupla', ou seja, o direito de regresso. Permite-se o regresso quando não sendo certo, lícito e regular o crédito.

Como funciona o Factoring? O funcionamento do factoring nada tem de complexo! Numa relação comercial tradicional, o fornecedor dos bens e/ou serviços vende os seus produtos aos

seus clientes e, caso lhes conceda crédito, procede à gestão dessa carteira e efetua a cobrança dos mesmos. Ao optar pelo factoring, o fornecedor dos bens e/ou serviços, o Aderente, celebra um contrato de factoring com a Sociedade de Factoring. Nesse contrato são acordadas as condições de serviço a prestar e de financiamento por antecipação de fundos. O processo de Factoring inicia-se com a assinatura de um contrato de fomento mercantil entre a empresa e a Factoring onde se estabelecem os critérios da negociação. Basicamente o processo é composto por quatro etapas:

1. A empresa vende os seus bens a crédito ou serviço a prazo, gerando um crédito no valor correspondente.
2. A empresa negocia este crédito com o Factoring.
3. De posse deste crédito, a Factoring informa o sacado sobre o fato e a forma de cobrança (carteira ou banco).
4. Findo o prazo negociado inicialmente, a empresa sacada pagará o valor deste crédito à Factoring, encerrando a operação.
5. Como atestar a idoneidade de uma Factoring?

O indicador da idoneidade de uma sociedade de fomento mercantil é o fato de ser filiada à ANFAC, que promove ampla assistência jurídica, operacional, técnica, contábil, fiscal e política a mais de 750 empresas associadas. O factoring existe institucionalmente no Brasil desde 1982 com a criação da ANFAC. O factoring é uma atividade mercantil rigorosamente legal amparado nas normas do direito vigente no País. As empresas de factoring associadas à ANFAC são sociedades mercantis legalmente constituídas e registradas nas Juntas Comerciais, que seguem as normas e procedimentos sistematizados no nosso Código de Ética e Disciplina, que investem em equipamentos e recursos humanos, que celebram o Contrato de Fomento Mercantil com uma clientela, hoje composta de aproximadamente 70.000 pequenas e médias empresas, das quais 85% são do setor produtivo industrial, que contabilizam todas as suas operações, com um giro mensal de mais de R\$ 2 bilhões, cuja cobrança é efetuada por bancos, que pagam regularmente seus impostos, que geram riquezas e mão-de-obra, que concorrem para melhorar a liquidez do mercado de crédito e que, portanto, inibem a desintermediação financeira.

Factoring é empréstimo de dinheiro? Não! À sociedade de fomento mercantil é proibido, por lei, fazer captação de dinheiro no mercado e emprestar dinheiro. Quem capta dinheiro e empresta dinheiro é banco, que depende de autorização do Banco Central para funcionar. Quem pratica, sem autorização do Banco Central, qualquer actividade que legalmente é de banco, responde por processo administrativo e por processo criminal.

O factoring é instituto do direito mercantil. Presta serviços e compra créditos (direitos) de empresas, resultantes de suas vendas mercantis a prazo. A transação do factoring é mercantil. É uma compra definitiva em que a sociedade de fomento mercantil assume os riscos de insolvência.

O factoring é indicado para empresas com grandes dificuldades em aceder a outros meios de financiamento bancários ?

Não, com o factoring, ou melhor, através da cessão dos créditos (faturas emitidas sobre os clientes e decorrentes da venda a crédito de produtos e/ou serviços) as empresas podem solicitar antecipação de fundos sobre esses valores e, assim, dispõem de uma fonte de financiamento complementar aos meios de financiamento bancários.

Porém, o factoring é mais do que isso; ao cederem os créditos, as empresas beneficiam de um serviço de gestão e cobrança desses mesmos créditos.

O que é que não é factoring? Operações onde o contratante não seja pessoa colectiva.

- Empréstimo com garantia de linha de telefone, veículos, cheques etc
- Empréstimo via cartão de crédito
- Alienação de bens móveis e imóveis
- Financiamento ao consumo
- Operações privativas das instituições financeiras

- Ausência de contrato de fomento mercantil.

Quais as vantagens de se trabalhar com Factoring? São várias:

- Parceria: aconselhamento ao empresário em suas decisões importantes e estratégicas, além das atividades rotineiras.
- Menor envolvimento e preocupação do empresário com as atividades rotineiras de pagar, receber e prover recursos, liberando-o para tarefas que considera importantes para melhor gestão empresarial: novos produtos e mercados, maior produção e redução dos custos operacionais.
- Melhor fluxo de caixa, pagando à vista o que ele vende a prazo e propiciando a expansão segura das vendas. Transforma vendas a prazo em vendas à vista.
- Condições excepcionais de barganha com seus fornecedores.
- Crédito ampliado: limite concedido ao sacado.
- Análise do padrão creditício do sacado - devedor.
- Eliminação do endividamento.
- 100% de dedicação à sua empresa, permitindo aprimorar produção e venda e melhorar a competitividade no seu ramo de negócio.
- Racionalização de todos os custos da empresa-cliente.

Qual o público alvo das operações e quais os objetivos do Factoring?

O factoring é destinado exclusivamente às pessoas jurídicas, principalmente as pequenas e médias empresas. Oferece entre suas múltiplas vantagens: assessoria na compra de matéria-prima, na administração do caixa, na organização da contabilidade, na cobrança de contas, nas vendas (ajuda a aumentar seu volume), indicando mercados e clientes de menor risco, na obtenção de capital de giro ao transformar as vendas a vista e reduzindo os custos operacionais.

3. SITUAÇÃO DAS EMPRESAS MOÇAMBICANAS

As privatizações foram iniciadas em 1985 de forma não sistemática e ainda tímida.

A idéia, na altura, era libertar o Estado da gestão do grande número de pequenas e médias empresas e aumentar a participação do sector privado.

Com a introdução do PRES Programa de Reabilitação Económica e Social em 1987, a privatização passou a ser pilar da política económica.

A idéia já não era de “libertar” o Estado do excesso de carga mas “libertar” a economia do controle do Estado.

Volvidos 15 anos, o panorama empresarial em Moçambique é de crise generalizada.

O empresariado moçambicano ainda carece de experiência de capital, de história que lhe dê as bases para ser competitivo e dinâmico, de cultura de gestão e de enquadramento num ambiente de negócios que incentive o investimento produtivo.

Estudos recentes³² demonstram que 30% de pequenas e médias empresas do sector industrial fecharam ou mudaram para actividade não – transformadora no período compreendido entre 1998 e 2002.

Das que continuam a operar muitas estão moribundas e poucas investem em equipamentos para criar novas capacidades.

As indústrias com tradição no passado como os têxteis, vestuário e calçado quase desapareceram.

Entre as razões desta situação encontramos a existência de poucas alternativas de financiamento para as empresas fora do sistema bancário que se afigura problemático devido a demora processual, elevadas taxas de juro e um nível muito alto de garantias exigidas.

³²CTA Notícias. Boletim Informativo da CTA. Nº 5/Abril 2003, pág. 2

Numa recente discussão³³ havida entre os empresários e as instituições financeiras nacionais conclui - se que o sistema financeiro moçambicano é fraco tendo apresentado como sinais dessa fraqueza, entre outros pontos, a oferta limitada de produtos financeiros e a pouca criatividade por parte desse sistema na procura de soluções par o financiamento às empresas.

Acresce a isto que as medidas de ajustamento económico são inconsistentes com os objectivos de crescimento económico e, portanto, com os objectivos de desenvolvimento de um empresariado competitivo e dinâmico.

O recente agravamento dos impostos e a imposição de limites de crédito à banca e a consequente elevação das taxas de juro são claros exemplos de uma leitura inconsistente da realidade feita pelo executivo moçambicano.

O governo não tem uma estratégia clara de suporte a iniciativas empresariais. As poucas iniciativas de canalização de recursos financeiros para as empresas (como é o caso de fundos de fomento e outras) mostram – se inefectivos por um lado, por limitação de fundos e procedimentos inadequados e, por outro lado, devido a gestão ineficaz não profissionalizada.

A rentabilidade e a eficiência da propriedade alienada (ou a alienar) dependerão (a curto prazo) de duas variáveis: as políticas do governo e as condições de mercado.

Se as políticas monetária e fiscal continuarem a ser restritivas as condições do mercado só poderão piorar, o que agravarão a já péssima situação financeira das empresas, especialmente as pequenas e médias empresas, destinatários preferenciais do FACTORING.

Ao criar ou adquirir uma empresa, o empresário privado “compra” compra a propriedade e o ambiente em que a empresa maximiza os seus retornos. O produtor de bens ou prestador de serviços não pode aumentar os preços ao mesmo ritmo da taxa de inflação, pelo que a inflação é absorvida pelos custos, mas não é passada através das vendas. Isto explica em parte a crise financeira das empresas.

³³CTA, Boletim Informativo da CTA, N° 6/Maio 2003, p. 1

Daí que os empresários apelam ao Estado para apoiar a minimizar os seus custos e ampliar os seus mercados através da revisão das cargas fiscais e apoios para enfrentar os efeitos das políticas cambial e monetária restritivas e protecção contra exportações.

A forma mais eficaz (quanto aos resultados e com menos custos sociais) de incentivar o empresariado nacional, é o estabelecimento de um ambiente económico favorável ao seu desenvolvimento e ao desenvolvimento da economia nacional.

Como vimos, o actual estágio das pequenas e médias empresas é crítico, uma vez que tem necessidades de capital para fazer frente aos custos, encargos e as distorções de um processo inflacionário, tanto que este segmento de empresas não tem acesso as fontes tradicionais de crédito, quer pelo facto de já estarem muito endividadas, outras não oferecem garantias patrimoniais que a Banca exige.

Diante das dificuldades que as pequena e médias empresas atravessam, é oportuno lembrar que existe um mecanismo genuinamente de iniciativa privada, independente do governo, que pode contribuir decisivamente para o desenvolvimento económico, a modernização tecnológica das empresas, o aumento da produção e geração de postos de trabalho: o factoring.

4. VANTAGENS E DESVANTAGENS DO RECURSO AO FACTORING PARA O EMPRESARIADO MOÇAMBICANO

Ao FACTORING é comum aliarem – se vantagens directamente ligadas às funções que desempenha, nomeadamente:

A) Enquanto **FORMA DE FINANCIAMENTO**, ele apresenta, entre outras, as seguintes vantagens:

- ✓ Confere maior liquidez à empresa: uma vez que faculta imediata realização das facturas, o FACTORING dispensa ao Aderente meios de pagamento que, doutro modo, só lhe seriam atribuídos dentro de semanas ou meses;
- ✓ Incrementa a sua rentabilidade: dispondo de liquidez, o Aderente pagará de imediato aos seus fornecedores, conseguindo assim, preços mais favoráveis; além disso, pela

própria lógica operacional do FACTORING, ele tudo fará para colocar no mercado, rapidamente, os seus produtos, de modo a conseguir emitir almejadas faturas;

- ✓ Impulsiona a expansão: numa situação de perfeito equilíbrio, um contrato de FACTORING irá drenar, através das comissões e dos juros, para o FACTOR, meios de pagamento que, doutro modo, ficariam no Aderente; num cenário de expansão, porém, os custos do FACTORING serão repercutidos nas facturas emitidas e imediatamente liquidadas pelo FACTOR; explica – se, deste modo, como o FACTORING interessa empresas em expansão e, uma vez celebrado, impulsiona essa mesma expansão;
- ✓ Limita o endividamento: o Aderente não recorre, em princípio, a créditos a curto prazo, libertando, assim, os seus patamares bancários para as operações de fundo, como créditos imobiliários para investimentos em bens duradouros;
- ✓ Favorece o balanço: a apresentação as contas da empresa é favorecida pelo FACTORING; pese – se na diminuição/ supressão do passivo, pelo que a empresa surge mais atraente no giro comercial;
- ✓ Aumenta o fundo de maneio: é que pelo aumento de liquidez e pela su maior rentabilidade, o Aderente tenderá a apresentar um fundo de maneio mais amplo.

B) Enquanto prestador de serviço de **GARANTIA DE CRÉDITO CEDIDO**, apontam – se como suas vantagens especiais as seguintes:

- ✓ Supressão dos riscos do crédito para o Aderente;
- ✓ O Aderente pode trabalhar sem a insegurança das facturas não pagas; factura emitida é factura em caixa;
- ✓ O Aderente fica dispensado de recorrer a outros esquemas destinados a enfrentar incumprimentos: seguros de crédito, provisões para incobráveis e especiais assistências jurídico – económicos;
- ✓ O Aderente poupa nas medidas de emergência destinadas a enfrentar incumprimentos; não tem de recorrer, por exemplo, aos créditos de emergência, etc.

C) Enquanto **COBRADOR E GESTOR DE CRÉDITOS DO ADERENTE**, são de esperar dele as seguintes vantagens:

- ✓ Dispensa pelo Aderente de um Departamento de Cobranças, todas as tarefas inerentes, desde o envio da factura ao terceiro, até as interpolações, insistências e contenciosos passam para o FACTOR;

- ✓ A gestão das contas dos clientes do Aderente fica a cargo do FACTOR: a gestão de carteiras de clientes nos aspectos materiais passa para o FACTOR;
- ✓ Pode dispensar ou aligeirar o departamento de contabilidade.

D) Por fim, enquanto **CONSULTOR COMERCIAL**, o Aderente no FACTORING tem como principais vantagens:

- ✓ A avaliação da credibilidade dos terceiros devedores será feita pelo FACTOR que está melhor colocado para o efeito: que tem conhecimento, experiência e, sobretudo, acesso a informações que lhe permitem uma melhor apreciação;
- ✓ Pode dar o FACTOR informações sobre o mercado, sobre as tendências e sobre os potenciais clientes; no domínio de importação/ exportação, o FACTOR pode ter um papel decisivo, quer pelo conhecimento dos intermediários, transportadores, seguradoras e outros serviços de apoio, quer por facilitar a integração no espaço de origem, destino das mercadorias;
- ✓ O FACTOR, em princípio, integra –se, ele próprio, num grupo mais amplo, com outros operadores: banca, seguros, empresa de LEASING, etc: o Aderente passará a ter um acesso privilegiado aos inerentes serviços do grupo.

Mas o factoring tem também desvantagens.

Como **desvantagens**, a doutrina aponta para a existência de circunstâncias que podem inviabilizar a implantação do FACTORING ou desincentivar a recorrer a este produto financeiro, designadamente:

- ❖ **Custo elevado:** O FACTORING é um produto relativamente caro comparado com outros instrumentos financeiros. Desde logo, há que pagar uma comissão geral ao FACTOR sobre o volume das faturas tratadas, comissão essa que varia geralmente consoante as empresas, os sectores e as próprias facturas, falando – se de margens que oscilam entre 1% a 5%. Depois computa – se uma comissão de garantia que funciona como prémio pelo risco assumido pelo FACTOR e que pode ou não estar compreendida na comissão acima referida. Finalmente há que contar com os juros relativos às antecipações financeiras.

- ❖ **Gestão de empresas aderentes:** A lógica das empresas Aderentes tenderá a ser financeira e não comercial. Podem ainda perder valências e experiências no tocante à gestão das facturas e dos clientes, perdendo por isso independência face ao FACTOR.

- ❖ **Repercussões psicológicas.** Graças à ideia largamente difundida, segundo a qual recorrem ao FACTORING as empresas em dificuldades, diminuindo por este motivo a margem de manobra o Aderente com perdas, inclusive, para a credibilidade dos seus produtos. Este reflexo pode ainda dar – se junto do terceiro devedor que ficará desagradado quando, para o pagamento, seja interpelado por uma sociedade impessoal de FACTORING.

- ❖ **Posição dominante do FACTOR.** Uma vez que estes contractos são geralmente celebrados por Adesão, o Aderente fica sujeito ao facto do FACTOR poder aceitar só algumas facturas por si emitidas, ficando igualmente ao critério do FACTOR a avaliação dos riscos dos potenciais compradores.

CAPÍTULO III

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Chegados a este ponto, cumpre elencar as nossas conclusões, o que fazemos nos termos seguintes:

1. CONCLUSÕES

O FACTORING é uma actividade complexa cujo fundamento é a prestação de serviços que visa dar soluções aos problemas administrativos, financeiros e de mercado dos seus clientes (Aderentes) constituídos de empresas de pequena e média dimensão que devem receber apoio e acompanhamento desde a compra de matérias – primas até à venda final do produto ou do serviço.

Nasceu e se desenvolveu fora dos “muros” do sistema financeiro tradicional. É, sobretudo, um negócio financeiro que pouco de comum tem com as mais usuais formas de financiamento. É um produto muito útil e prático para as pequenas e médias empresas.

A filosofia operacional do FACTORING produz mudanças na estrutura organizacional, financeira e produtiva do Aderente: elimina o endividamento, o seu produto se torna cada vez mais competitivo no mercado, além dos seus custos se reduzirem.

O contracto de FACTORING em Moçambique não está definido na lei nem encontra nela uma disciplina jurídica directa e própria, limitando – se o legislador a regular alguns dos seus aspectos com relevância económica e financeira, pelo que carace de um regime jurídico a ser aplicado.

Cabe em especial um papel muito importante ao governo, na promoção de um ambiente de negócios favorável, na revisão das políticas monetárias e cambiais restritivas para a implantação e desenvolvimento desta figura contratual em Moçambique, tendo em conta os benefícios que pode proporcionar ao empresariado moçambicano para sair da crise em que se encontra, contribuindo assim para um desenvolvimento harmonioso da economia moçambicana.

Numa palavra: O FACTORING expande os activos dos Aderentes, transformando vendas a prazo em vendas a vista sem criar novas exigibilidades, eliminando o seu endividamento e reduzindo todos os seus custos, mas não mse encontra devidamente regulamentado.

2. RECOMENDAÇÕES

Em face das conclusões tiradas, somos de recomendar o seguinte:

- a) O Governo deve promover um ambiente de negócios favorável;
- b) O Governo deve rever as políticas monetárias e cambiais restritivas para estimular a implantação e desenvolvimento desta figura contratual em Moçambique, tendo em conta os benefícios que pode proporcionar ao empresariado moçambicano para sair da crise em que se encontra, contribuindo assim para um desenvolvimento harmonioso da economia moçambicana.

BIBLIOGRAFIA

1. Obras

1. CORDEIRO, ANTÓNIO MENESES, Da Cessão Financeira, (FACTORING), Lex Edições Jurídicas, Lisboa, 1994
2. VASCONCELOS, LUÍS MIGUEL D. P. PESTANA – Dos Contratos de Cessão Financeira, Coimbra Editora, Lisboa, 1996,
3. MONTEIRO, MAFALDA OLIVEIRA – O contrato de Factoring em Portugal, ECLA EDITORA, LISBOA, 1996
4. UVA, JOÃO DE SOUSA – Factoring – Um instrumento de Gestão, Texto Editora, Lisboa, 1991
5. BANCO DE MOÇAMBIQUE – Compilação sobre Legislação Bancária e Financeira, Maio de 2003
6. BRANCO, CARLOS NUNO CASTEL, - Moçambique – perspectivas Económicas, Universidade Eduardo Mondlane, Maputo, 1994
7. SANTOS, ANGELA DOS – Factoring e a Gestão, Lisboa, 1995
8. DUARTE, RUI PINTO, Escritos sobre o Leasing e o Factoring, in Novas Perspectivas do Direito Comercial, Lisboa, 1988

9. SAAVERDA, JOSÉ LEVYA, El Factoring, Um Negócio de Auto financiamento, VALLADOLID, 1997
10. COSTA, MARIO JÚLIO DA ALMEIDA- Direito das Obrigações, Coimbra, 1984
11. CORREIA, FERRER, Direito Comercial, LISBOA, 1992
12. CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, Direito das Obrigações, AAFDL, LISBOA, 1986
13. LEITE, LUÍS LEMOS, O Factoring, São Paulo, 1996
14. MINISTÉRIO DA JUSTIÇA, Proposta do Novo Código Comercial, Maputo Outubro de 2001

2. LEGISLAÇÃO

1. Constituição de 2004,
2. Lei n.º 15/99 de 1 de Novembro
3. Lei n.º 9/2004
4. Decreto n.º 11/2001, de 1 de Março
5. Código Civil 1966;
6. Código Comercial
7. Aviso n.º 6/GGBM/98
8. Aviso 1/GGBM/99
9. Aviso 05/GGBM/99
10. Aviso 03/GGBM/2002