



UNIVERSIDADE POLITÉCNICA
ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO, CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

O *Factoring* como Alternativa de Financiamento das Empresas.

"Desafios e Oportunidades para as PME's Moçambicanas".

Sandra Maria da Silva Andrade

Maputo, 2010



UNIVERSIDADE POLITÉCNICA

ESCOLA SUPERIOR DE GESTÃO, CIÊNCIAS E TECNOLOGIAS CURSO DE ADMINISTRAÇÃO E GESTÃO DE EMPRESAS

O *Factoring* como Alternativa de Financiamento das Empresas.

"Desafios e Oportunidades para as PME's Moçambicanas".

Sandra Maria da Silva Andrade

Relatório apresentado a Escola Superior de Gestão, Ciências e Tecnologias, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Licenciatura em Administração e Gestão de Empresas .

Maputo, 2010

A dois seres maravilhosos, meus pais.

Com amor e saudades...

David do Rosario Andrade

Maria de Fatima Faustino da Silva

Os meus avós e irmãos.

À vós dedico este trabalho

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho de licenciatura é resultado do apoio de diversas entidades (colectivas e individuais) que estiveram sempre presente, desde a data do início, na transmissão e intercâmbio de conhecimentos á minha pessoa. Assim, agradeço a todos e com muita honra, á Deus.

Ao Magnífico Reitor, Prof.Dr. Lourenço do Rosário, também é credor da minha gratidão por tudo que tem feito, pela magnitude desta Universidade e o perfil profissional dos seus estudantes.

Ao Mestre Carlos Satomane por me ter conduzido a uma pessoa sábia, compreensível, cuidadosa e flexível.

O meu Tutor Dr. Nazir Khan, pela amabilidade e paciência, e pelas muitas horas que gastou a trabalhar comigo, mesmo com a distância que nos separava. Ficarei grata para sempre por tudo o que fizeste. Obrigado!

Os meus agradecimentos infinitos, como sempre, vão a minha família, Andrade. As palavras nunca serão suficientes para expressar o quanto fizeram por mim. Uma infância maravilhosa, adolescência fascinante e hoje, adulta, uma formação superior.

Com elevado respeito, aos docentes d' APolitécnica, desde o início do 1ºano do Curso até o último ano. Foi uma grande viagem!

Á Direcção do Instituto de Promoção de Exportação e Importação (IPEX), pela disponibilidade pontual da informação necessária para a realização do trabalho.

Aos meus colegas e amigos, em particular Mauro Castanheira, Gizela Mabote e Gerson Bazima; Egídio Hugo de Almeida e Sansão Vilanculos – todos eles conhecem o seu papel neste projecto e agradeço-lhes por tudo.

À Tuna Académica; ao Victor Chibanga pelo grande momento artístico e académicos vividos.

Grandes amigas que sempre acompanharam-me ao longo desta viagem boa e cheia de tragédias e que o tempo hoje minimizou – Videte Baptista, Aurora Glesy e Ercília Muianga. Formamos, graças a Deus, um grande Quarteto. Agradeço imenso!

RESUMO

Este trabalho tem como objectivo descrever os benefícios que podem resultar da prática de actividade de *factoring* para as PME's em Moçambique, enquadrado no horizonte temporal de 2001 a 2008, tendo a abordagem critério qualitativo, teve a PME como aquela que o gestor da empresa é normalmente o próprio dono da empresa, de tal modo que as relações laborais entre os trabalhadores e o dono da empresa, são muito próximas e directas.

Dados os pontos levantados e discutidos, constatou-se duas vertentes sobre a viabilidade da actividade de *factoring*: o primeiro é o desafio que recai sobre a (eventual) criação da Sociedade de *Factoring* em Moçambique e os produtos financeiros que podem ser colocados a disposição das PME's; e, o segundo são as vantagens (ou não) que as PME's podem tirar ao aderirem as modalidades de *factoring*, visto que outras alternativas de financiamento de curto prazo implicam riscos económicos e financeiros, e encargos de reembolso desencorajadores.

Estes factos foram sustentados por uma metodologia bibliográfica e documental, adoptada para descrever os dados quer internos, quer do *factoring* internacional, que concluiu que o *factoring* convencional é que melhor pode reunir consenso para implementação.

ÍNDICE

CAPÍTULO I.....	2
1 INTRODUÇÃO.....	2
1.1 Delimitação do Tema	5
1.2 Justificativa do Tema.....	5
1.3 Definição do Problema.....	7
1.4 Objectivo Principal	9
1.5 Objectivos Específicos.....	9
1.6 Metodologia do Trabalho	9
1.7 Hipóteses	11
1.8 Limitações do Estudo.....	11
1.9 Estrutura do Trabalho.....	12
CAPÍTULO II.	13
2 ENQUADRAMENTO TEÓRICO	13
2.1 Breve Historial do <i>Factoring</i>	13
2.2 Conceitos e Definições de <i>Factoring</i>	14
2.2.1 Intervenientes de <i>Factoring</i>	15
2.2.2 Financiamento da Actividade de <i>Factoring</i>	15
2.2.3 Custos de <i>Factoring</i>	16
2.2.4 Operação da Actividade de <i>Factoring</i>	17
2.3 Modalidades do <i>Factoring</i>	18
2.3.1 <i>Factoring</i> Completo.	19
2.3.2 Maturidade de <i>Factoring</i>	19
2.3.3 <i>Factoring</i> Confidencial	20
2.3.4 <i>Factoring</i> Convencional.....	20
2.3.5 <i>Factoring</i> com recurso	20
2.3.6 <i>Factoring</i> sem recurso	21
2.4 Atractivos e Constrangimentos do <i>Factoring</i>	21
2.5 Inconvenientes do Contrato de <i>Factoring</i>	23
CAPÍTULO III.....	24
3 Financiamento às PME's via Actividade do <i>Factoring</i>	24
3.1 A Situação Económica das PME's em Moçambique	24
3.2 Características Intrínsecas das PME's.....	27
3.3 Apoio as PME's por via de Actividade do <i>Factoring</i>	31
3.4 Enquadramento Legal das PME's e do <i>Factoring</i> em Moçambique.....	36
3.4.1 Enquadramento Legal das PME's	36
3.4.2 Enquadramento Legal do <i>Factoring</i>	36
3.5 Análise Comparativa do <i>Factoring</i> com outras Fontes de curto prazo.....	38
3.6 Análise Comparativa de <i>Factoring</i> Internacional.....	41
CAPÍTULO IV.....	48
4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	48
4.1 Conclusões.....	48
4.2 Recomendações.....	49
BIBLIOGRAFIA	52
ANEXOS.....	57

LISTA DE FIGURAS E TABELA

Figuras

Gráfico 1: Visualização da actividade de Factoring nos países, 2001 -2007..... 43

Gráfico 2: Visualização da actividade de Factoring no Mundo, 2001- 2007..... 44

Tabelas

Tabela 1: distribuição das PME's do sector manufactureiro, 1998-2002..... 28

Tabela 2: distribuição das PME's do sector manufactureiro, 1998-2002..... 30

Tabela 3: Acesso ao crédito Bancário..... 35

Tabela 4: Comportamento das Empresas no acesso de crédito formal e informal..... 35

Tabela 5: Volume de negócio do factoring de alguns países..... 42

Tabela 6: Volume de negócio do factoring em termos globais..... 44

Lista de Siglas

- ANFAC**- Associação Nacional Brasileira de *Factoring*
- BM**- Banco de Moçambique
- CTA**- Confederação das Associações Económicas
- CAE** - Comissão para Assuntos Económicos
- DNI** - Direcção Nacional de Indústria
- EGRSP** - Estratégia Global da Reforma do Sector Público
- FFPI** - Fundo de Fomento a Pequena Indústria
- FCI** - *Factoring Claim* Internacional
- GAPI**- Gabinete de Consultoria e Apoio a Pequena Indústria
- INE**- Instituto Nacional de Estatística
- IFG**- *International Factors Groups*
- IMF's** - Instituição Micro Financeiras
- MIC**- Ministério de Indústria e Comércio
- PIB** - Produto Interno Bruto
- PME's**- Pequenas e Médias Empresas
- PUE**- Pequenas Unidades Económicas
- RSA**- República da África do Sul
- SADC**-Comunidade de Desenvolvimento de África Austral
- SOCREMO**-Sociedade de Crédito de Moçambique
- TCHUMA**-Instituição de Microcrédito
- ONG's**- Organizações Nao-Governamentais
- VN**-Volume de Negócio
- WEF**- *World Economic Forum*

CAPÍTULO I

1 INTRODUÇÃO

As pequenas e médias unidades económicas, de produção de bens e/ou prestação de serviços, de um país ou região, constituem actualmente importantes fontes impulsionadoras da economia agregada e individual, proporcionando o bem-estar das pessoas e “(...) riqueza das nações” (MARX apud REIS, 2007:5).

A análise económica - na abordagem moderna - subdivide-se em dois ramos complementares: a análise micro-económica e a análise macro-económica. A análise micro-económica incide sobre os comportamentos dos agentes económicos individuais – empresas, consumidores, famílias – e nas suas relações em várias vertentes, em função dos seus interesses e oportunidades. Enquanto que a análise macro-económica preocupa-se com grandezas globais ou agregados, tais como o “(...) produto interno bruto, a taxa de inflação, a taxa de câmbio, a taxa de juro, o volume total de emprego, o rendimento nacional” (ANDRADE, 2002:1).

A abordagem do presente trabalho é essencialmente micro-económica, pois se insere na Pequena e Média Empresa (PME) e no financiamento de curto prazo. A PME reveste-se de uma enorme importância económica e social, pelo que a melhoria das suas condições de funcionamento é um dos requisitos para o desenvolvimento sustentável de qualquer país¹.

¹ Extraído do texto “A Problemática das Pequenas Unidades Económicas - PUE”, Grupo de Trabalho para as PUE, no âmbito da Comissão para Assuntos Económicos (CAE) da União Europeia, 2008.

Em Moçambique, a concessão de crédito bancário e de capital financeiro às PME's tem constituído em grandes constrangimentos para o desenvolvimento das suas actividades. E, esses constrangimentos não são só de natureza financeira mas também não financeira, excluindo, deste modo, as PME's do sistema (APSP GTZ, MIC, 2007:105; citando BORGARELLO *et al*², Worlbank³).

O financiamento da empresa pode ser feito ao nível interno e/ou ao nível externo. O financiamento interno significa existência de fundos na empresa sem que os seus proprietários e gestores contraíam dívidas à terceiros. Isto significa que a empresa tem “total” capacidade financeira – (auto-financiamento), que são recursos financeiros libertados pela actividade da empresa e que estão disponíveis para qualquer operação ou afectação que os seus donos ou gestores deliberem. Por outro lado, existe o financiamento externo, que a empresa opta para cobrir as suas necessidades. Isto ocorre, mas nem sempre, quando o financiamento interno não é suficiente. Efectivamente o financiamento externo significa uma abordagem de política de financiamento e pode ser de curto ou de médio e longo prazos.

O Financiamento de curto prazo, segundo Conso (1978:609), designa-se a “(...) um conjunto de técnicas de financiar uma empresa relativamente a operações que se referem ao funcionamento de actividades operacionais (de exploração) e as operações de caixa”. Qualquer que seja a sua origem é evidentemente caracterizada por um prazo não superior a 360 dias.

² Bargarello, A., Tite, A. *Overcoming Financial Sector Constraints to Private Sector Development in Mozambique*, presentation 22.2.2007, CTA.

³ Grupo Banco Mundial em Moçambique, 2007.

Convém, no entanto, distinguir dois tipos de mercados de capitais de curto prazo: “(...) o mercado monetário que é apenas acessível aos intermediários financeiros; e, o mercado dos créditos a curto prazo⁴ onde interagem as empresas e os bancos”. (CONSO,1978:609)

A PME, face à abordagem moderna, tem uma política activa na satisfação corrente das necessidades dos consumidores (famílias) e “(...) de lançamento de novos produtos e/ou de modernização dos processos utilizados” (SIMÕES, 1997:58). Quer com isso dizer que é de esperar que uma PME se depare com dois (de vários) aspectos essenciais: (i) o quadro competitivo em que a empresa opera; e, (ii) a capacidade interna da empresa criar e articular as suas relações com seus *stakeholders*. Neste âmbito, a produtividade, competitividade e a lealdade estão sempre presentes no binómio retorno/risco do negócio exercido pela empresa⁵.

Financiar a tesouraria das empresas constitui uma preocupação constante dos seus proprietários e gestores. E a disponibilidade do crédito para atender as necessidades das PME's moçambicanas tem sido condicionada e restrita pelos seus ofertantes — exclusivamente os bancos —, devido ao facto de existir factores desfavoráveis na articulação das ferramentas contabilísticas e inexistência de pessoal preparado para o controlo interno destas ferramentas (DAL MAS, *apud* ANDRADE, 2002).

Em Moçambique, actualmente, a concessão do crédito é caracterizada por elevadas taxas de juro que tendem a crescer, e as garantias reais exigidas (a esses empréstimos) chegam a ultrapassar as capacidades das PME's.

⁴ É neste Mercado onde o presente trabalho vai se focalizar.

⁵ A empresa é o conjunto de homens que se entregam, de uma forma sistemática, a uma actividade de criação de excedente — de produção ou de distribuição de bens e serviços (Silva e Matos, 1998:26).

Na abordagem do presente trabalho, uma PME é aquela em que o gestor da empresa é normalmente o próprio dono da empresa, de tal modo que as relações laborais com o dono da empresa são (muito) próximas e directas (APSP GTZ, MIC, 2007).

1.1 Delimitação do Tema

Financiamento de curto prazo às PME's via Créditos de Clientes – Factoring — da empresa aderente; um produto financeiro existente em Moçambique mas ainda não praticado. A pesquisa aborda desafios e oportunidades da operacionalização de *factoring* em Moçambique através da possibilidade de existir uma “Sociedade de Factoring”. O horizonte de estudo compreende os anos de 2001 a 2008.

1.2 Justificativa do Tema

Com a abertura ao mercado livre em Moçambique nos meados da década 80, seguida das privatizações das empresas estatais (no início dos anos 90), o Estado moçambicano passou a ter um papel regulador e promotor das actividades económicas. Estes factos possibilitaram a abertura e oportunidades para existência de entidades privadas, principalmente as de pequeno (e médio) porte, ou seja, as PME's, que têm vindo a crescer substancialmente com a globalização e as TIC's, nos últimos anos, criando oportunidades de crescimento da economia moçambicana e da região (APSP GTZ, MIC, 2007:5).

Entretanto, apesar do crescimento progressivo das PME's, a capacidade financeira de maior número delas está abaixo das suas necessidades⁶. O controlo para a sobrevivência ou manutenção delas está longe de suas capacidades e domínios, por vários motivos. O primeiro

⁶ Relatório de Mozambique Microfinance Facility, Junho de 2006.

motivo se deve ao facto das PME's se debaterem com problema de escassez de fundos e de gestão de recursos; o segundo motivo se deve as condições impostas pelas entidades que alocam empréstimos posteriormente reembolsáveis (em capital e juro). No entanto, estes constrangimentos assinaláveis, principalmente no tocante aos financiamentos para sustentabilidade das PME's, sem contar com a forte componente burocrática para a submissão de projectos à concessão de apoio externo (à banca), constitui quadro negro da actividade diária de muito delas.

Outrossim, a baixa produtividade dos trabalhadores das PME's, em parte, influenciada por altos custos que elas incorrem, não permite as mesmas se firmarem no actual mercado competitivo. A baixa solvabilidade, por seu lado, e quase ausência de auto-financiamento das PME's trazem consequências negativas para a economia nacional e criam desequilíbrio social do âmbito global.

A actividade de *factoring* pode servir de uma alternativa de financiamento de curto prazo das PME's (e não só), sem que elas incorram a custos progressivos e de vencimentos rígidos e sejam aconselhados nas abordagens operacionais, táticas de acção no mercado e na análise estratégica dos clientes e consequentemente nos resultados operacionais (SANTOS, A., 2001; UVA, J, 1991).

É neste contexto que o contrato de *factoring* ou cissão financeira pode ser visto como uma alternativa para o financiamento das PME's em Moçambique. E este estudo centrou-se mais nas micro empresas ou entidades individuais (formais e informais).

1.3 Definição do Problema

Segundo análise (mundial), para as metas de 2007, Moçambique ocupa a posição 140 entre 175 países para as metas de 2007 do “Facilidade para fazer negócios”. Ao nível da SADC, “o país teve colocação mais elevada” (APSP GTZ, 2007:77).

Segundo a mesma fonte, esta posição melhorou para o lugar 143 em 2008, mas não significou melhoria da situação das PME's nacionais. Segundo o Ministério de Indústria e Comércio (MIC), em 2008 o ambiente de negócio em Moçambique era mais severo para as PME's do que para as grandes empresas, e a burocracia governamental (regulamento) era um dos maiores motivos do desânimo empresarial, não encorajando as futuras PME's a entrar no mercado; embora esteja em curso a implementação da segunda face da Estratégia Global da Reforma do Sector Público (EGRSP)⁷, com forte abrangência de Programas de Impacto Imediato (*Quick-Wins*). Em 2008, Moçambique ocupou a posição 143, com enfoque para as reformas, aberturas de PMEs, entre outras⁸, mas ao nível de protecção do investidor e obtenção de crédito ocupou uma posição comprometedora, a 83^a.

O posicionamento actual, segundo a CTA (2008), em geral, traduz-se em: (i) fraca capacidade de gestão, institucional e infraestrutural; (ii) limitação no financiamento a PME à produção, serviços, e; (iii) todas outras actividades que geram emprego contribuem para a redução da pobreza. Isso torna as componentes de recursos humanos e de apoio interno e internacional diminutos, afectando as áreas prioritárias, desenvolvimento económico e social do país.

⁷ EGRSP tem um horizonte temporal de 10 anos (2001-2011) cujo objectivo principal é qualificar e motivar os funcionários públicos e agentes do Estado com enfoque para a melhoria das relações com público (sector privado e o cidadão).

⁸ http://www.doingbusiness.org/documents/Press_Release_08/DB_08_Global_Portuguese.doc. (acesso 25/11/2008).

Por outro lado, no ambiente financeiro às PME's encontram-se dois problemas básicos na relação com as instituições bancárias e não bancárias⁹: (i) custos elevados e falta de disponibilidade de crédito; (ii) insuficiência de serviços bancários. Por exemplo, na banca, os descontos de letras e livranças têm custos elevados a suportar, períodos rígidos de vencimento e possibilidade de reformas.

Na generalidade, a empresa tem-se deparado com muitos problemas. No dizer de Sousa (2007:19-22), os problemas mais frequentes nas empresas são:

- As vendas cíclicas, de tal forma que a administração deverá fazer um planeamento previsional dos recursos financeiros, materiais e humanos para o período de declínio de vendas.
- A concorrência quanto aos preços de compra e de vendas.
- Má formação de preços, resultantes de falta de estudo de mercado e o que pode prejudicar a viabilidade do negócio da empresa, criando prejuízos ou baixa rentabilidade.
- Custos fora de controle, em desacordo com valores de venda.
- Deficiente negociação com fornecedores e clientes.
- Falta de capital de giro próprio.
- Stocks mal dimensionados.
- Equipamento obsoleto, que eleva o custo de manutenção e pode até paralisar a actividade da empresa.
- Prazos de compra e de vendas desajustados, e incompatíveis com o tipo de negócio da empresa.

⁹ As instituições não bancárias que providenciam crédito às PME's incluem o Gabinete de Consultoria e Apoio à Pequena Indústria (GAPI) e o Fundo de Fomento à Pequena Indústria (FFPI), que se dedicam a sectores alvo específicos (APSP GTZ, MIC, 2007; MIC, DNI 2008).

- Elevada inadimplência de clientes.
- Distribuição antecipada de lucros por longo período, sem observância da política fiscal, visto que muito delas não tem contabilidade organizada.
- Mão-de-obra em desacordo com as necessidades.

A partir destas evidências, questiona-se:

Como potenciar os negócios das PME's através do financiamento em regime de factoring?

1.4 Objectivo Principal

- Descrever os benefícios que podem resultar da prática de actividade de *factoring* para as PME's em Moçambique.

1.5 Objectivos Específicos

- Descrever breve historial de actividade de *factoring*, suas modalidades, as partes operacional e financeira e, o respectivo processo;
- Analisar os atractivos, as oportunidades de negócio que advém da actividade de *factoring* e seus inconvenientes;
- Descrever a possibilidade das PME's moçambicanas se beneficiarem do financiamento de *factoring*;
- Comparar a viabilidade da prática da actividade de *factoring* com outras fontes de financiamento de PME's em Moçambique e fazer uma breve análise comparativa internacional.

1.6 Metodologia do Trabalho

A definição dos procedimentos usados no presente trabalho baseou-se na metodologia composta por seguintes componentes: tipo de pesquisa que mostra a natureza de estudo, as

técnicas de recolha ou procedimentos e análise de dados (Marconi e Lakatos, 1982; Gil, 2002; Lopes, 2006:23-25). Consistiu-se, também na pesquisa da bibliografia existente e documental, para sustentar a teoria abordada.

- I. **Pesquisa bibliográfica.** Esta é desenvolvida com base no material já elaborado, basicamente livros e artigos científicos escritos (em papel e em formato electrónico). Segundo Gil (2002:56) “são comuns, no campo económico, pesquisas implementadas, até exclusivamente, com apoio em fontes bibliográficas”. O mesmo autor acrescenta que a maioria das monografias de conclusão do curso pode ser consideradas como pesquisa bibliográfica. Logo, pretende-se com isso dizer que este foi um dos fundamentos deste trabalho.

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

A pesquisa é qualitativa, isto é, no trabalho não se pretendeu ter uma representação significativa de dados.

Procedimentos na colecta e na análise de dados compreenderam as seguintes fases:

Delineamento: consistiu no desenho do protocolo e dos instrumentos (meios) de trabalho. O protocolo de estudo englobou a metodologia da pesquisa. Nesta fase teve em conta as seguintes actividades:

- Elaboração do protocolo do projecto, e;
- Enquadramento dos dados obtidos à legislação vigente.

Trabalho do Campo: a pesquisa foi feita na capital do país (Maputo Cidade). E, a análise e interpretação de dados.

1.7 Hipóteses

H1. A partir de financiamento via *factoring* é possível abordar o desempenho real das PME's e melhorar a capacidade da sua estrutura e controlo de custos, assim como o seu ambiente interno, ou seja, de gestão. As PME's encontram constrangimentos de várias ordens, que as impossibilitam de competir no mercado moçambicano e regional. Como resposta aos seus problemas pertinentes, a criação de uma sociedade de *factoring* em várias modalidades pode encontrar lugar privilegiado com muitas vantagens relativamente aos bancos comerciais e instituições de microfinanças.

H2. Devido a problemas relacionados com a gestão de recursos das PME's moçambicanas, e tendo em conta a exposição de risco de negócio dum sociedade de *factoring*, o seu surgimento em Moçambique pode ser inviável, a não ser que determinado banco comercial possa fornecer este produto financeiro mas na modalidade de *factoring* convencional, que é puramente financeiro.

1.8 Limitações do Estudo

O facto de em Moçambique não existir uma sociedade de *factoring*, constituiu uma fragilidade factível, daí alguns dados/informações externos carecerem de alguns ajustamentos e/ou enquadramento da prática moçambicana. Outrossim, procurou-se realizar estudos em pelo menos cinco PME's o que não resultou, optando-se nos estudos abrangentes feitos pelo MIC e GTZ ASPSP, *Doing Business 2008*, legislação existente, internet, e; ao banco comercial *Standard Bank*, as PMEs Trans-narsem e Velmax, respectivamente. Sendo que o banco disponibilizou somente informações sobre garantias reais, a Trans-narsem apenas documentos que justifiquem os procedimentos da sua constituição (o que não releva ao tema)

e o segundo colocou a disposição da revista “Financiando Moçambique 2008”. Igualmente não foi objecto do estudo a análise financeira.

1.9 Estrutura do Trabalho

O presente trabalho compreende quatro capítulos, a saber:

O primeiro é a introdução, que compreende a delimitação do tema, a justificativa, a problemática da pesquisa, a definição dos objectivos geral e específicos, e as hipóteses. Também compreende a metodologia, composta por tipo de pesquisa, técnicas e métodos e procedimento e limitações da pesquisa.

O segundo capítulo comporta o enquadramento teórico composto pelo breve historial de *factoring* no mundo, conceituação/definição, modalidades, vantagens e desvantagens de *factoring*.

O terceiro capítulo é a parte que constitui a profundidade da pesquisa, composto pelas características das PME's em Moçambique, seus problemas, enquadramento legal de actividade de *factoring* e das PME's em Moçambique, análise da possibilidade de se praticar este tipo de financiamento de curto prazo em Moçambique, o estudo comparativo com outras alternativas de financiamento de curto prazo e análise internacional de *factoring*.

O quarto capítulo que compreende as conclusões e as recomendações resultantes do levantamento teórico em confrontação com o estudo prático.

CAPÍTULO II.

2 ENQUADRAMENTO TEÓRICO

2.1 Breve Historial do *Factoring*

A palavra *factor* deriva do Latim *facere* que significa fazer ou agir. O *factoring* evoluiu de um simples contrato de comissão para constituir um contrato no qual o *factor* assume a posição de financiador dos clientes, mediante aquisição dos seus créditos, pagando os fundos necessários mesmo antes ou (raramente) até ao vencimento destes.

Estudos indicam que alguns pesquisadores vão buscar no “Código de Hammurabi” as origens históricas dos bancos e diversas actividades comerciais relacionados com crédito (isto é, confiança), dentre os quais o *factoring*. Comprar créditos comerciais para levantar recursos é uma prática das mais épocas remotas da civilização, “na qual o agente mercantil nasceu com a civilização para facilitar e incrementar o comércio” (Leite, 1994:13).

O *factor* remota dos mais antigos registos acerca da actividade económica na humanidade (UVA, 1991). O *factor* teve a sua origem na Civilização Romana e Neo-Babilónia (SANTOS, 2001:18). Por volta de 1200 a.C., os fenícios, desejando ampliar o seu negócio, dominavam a actividade comercial onde nomeavam agentes nos mercados onde exerciam sua influência e, esses agentes eram de crédito, que actuavam para reduzir os riscos incorridos nas operações de comércio – as vendas de mercadorias alheias eram feitas em nome próprio. Isso ocorria mediante o pagamento de uma comissão pelos serviços prestados. Mais tarde os romanos seguiram os fenícios nomeando também os seus agentes¹⁰ – estes agentes passaram a ser designados por *factors* – fomentavam a actividade comercial, desenvolvendo e promovendo-as em diversas vertentes. Mas, na interpretação do material arqueológico

¹⁰ www.geranegocio.com.br/html/geral/p6b.html (Dezembro de 2008).

(Santos, A. 2001) vieram a confirmar que para além desses povos, existiam, noutras civilizações, transacções comerciais com características similares a *factor*, com desenvolvimento da actividade e relações comerciais, os *factors* expandiam os seus negócios passando a fornecer crédito a outros comerciantes, receber e armazenar mercadorias de outros vendedores ambulantes para posteriormente vendê-las.

Na abordagem moderna, a actividade de *factoring* surgiu no século XV, sendo desenvolvido com maior incidência entre os europeus e as suas colónias nos séculos XVI e XIX, concretamente entre a Inglaterra e a América do Norte¹¹ – os *factors* como representantes dos exportadores e responsáveis pela gestão e cobrança das facturas. No entanto, pode-se distinguir três etapas das actividades dos *factors*: (i) a protecção das mercadorias; (ii) a responsabilidade em cobrar dinheiro pela conservação das mercadorias; e, as vezes em simultâneo a esta; (iii) a antecipação parcial ou integral dos fundos aos fornecedores para prosseguirem as suas actividades.

A primeira sociedade de *factoring* surgiu em Nova Iorque no ano 1808¹² (Menezes *apud* Bruel, 2005) e, a oficialização desta actividade deu-se em 1823 nos EUA e nos anos 60 verificou-se a sua maior expansão.

2.2 Conceitos e Definições de *Factoring*

Factoring ou cessão financeira é uma técnica de mobilização de créditos de curto prazo, na qual o *factor* toma como seu os créditos cedidos por aderente (fornecedor), efectuando a sua gestão e cobrança, apoiando administrativamente o aderente, adiantando-lhe o pagamento

¹¹ Veja Monteiro 1996 e Santos 2001.

¹² Sociedade de Factoring “William Iselin & Co”.

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, (SANTOS, 2001).

Segundo a autora, a palavra *factoring* ou *factor* tem origem inglesa, como a empresa que tem por objecto o *factoring*.

2.2.1 Intervenientes de *Factoring*

Na óptica de Santos (2001:21), o contrato de *factoring* tem três tipos de intervenientes, a saber:

- **Factor é o operador no mercado, isto é, a entidade intermédia no processo, a sociedade de *factoring*, a quem o crédito vai ser cedido.**
- **O aderente é quem faz o contrato com a sociedade de *factoring* sendo também o fornecedor de bens e serviços e estabelecendo relações a nível administrativo ou financeiro com o *factor*.**
- **Devedor é o cliente do aderente, é quem terá de pagar o crédito adquirido pelo factor.**

2.2.2 Financiamento da Actividade de *Factoring*

A necessidade de existir uma sociedade de *factoring* em Moçambique é óbvia, tanto que devia existir uma lei específica definida para a actividade de *factoring*, e modo de obtenção de recursos necessários para o financiamento. Pois, ao contrário dos intermediários financeiros (como bancos comerciais), as sociedades de *factoring* não têm a possibilidade de adquirir por si próprias os capitais necessários para o seu funcionamento (SANTOS;2001:77).

No entanto, dessa autora, pode-se descrever que o seu financiamento provem de:

- Auto-financiamento (capitais próprios);
- Emissão de obrigações mediante autorização das entidades competentes ou mediante a transacção na BVM desde que se obedece as condições impostas;

- Obtenção de créditos junto de instituições de crédito a médio e longo prazos (nacionais e estrangeiros);
- Suprimentos ou outras formas de empréstimos e adiantamentos entre o *factor* e seus colaboradores.

2.2.3 Custos de *Factoring*

A actividade de *factoring* assume-se de acordo com duas vertentes (*Heller Factoring*, Documentos). (i) A primeira vertente, o *factor* age como agente cobrador, a negociar com a empresa aderente, na qual vai cobrar uma comissão que incidirá sobre “o valor da factura a cobrar e o seu produto vai pagar um serviço que não se circunscreve ao esforço de cobrança” (SANTOS, 2001:25). Este valor pode ser tanto fixo como variável de acordo entre as partes. (ii) A segunda vertente consiste na antecipação do valor de um conjunto de facturas com data de pagamento diferido, na qual se negoceia determinada taxa de juro que incide sobre a quantia antecipada da factura em causa., na qual a taxa de juro a acordar está dependente do valor da operação e o risco inerente.

A comissão e os juros cobrados pelo *factor* incidem sobre os serviços distintos não podendo ser comparado ao custo de financiamento bancário. Estes custos são referentes aos procedimentos e despesas procedentes da prestação de serviços.

A receita operacional é o total das comissões recebidas e o diferencial resultante da compra dos activos. Ou seja, a emissão de nota fiscal, neste caso, constitui a compra de prestação de serviços, que especifica os serviços prestados e o valor a ser pago pela empresa-cliente (assume-se como uma defesa do *factor*).

2.2.4 Operação da Actividade de *Factoring*

Na operação de *factoring* o aderente cede a título oneroso os seus créditos de curto prazo que resultem da sua actividade. O aderente dispõe do direito da antecipação da parte de totalidade de créditos, ficando por pagar juros. Isto é, como o aderente necessita de liquidez imediata, este coloca a disposição da sociedade de *factoring* os créditos dos seus clientes na quantia dos fundos recebidos, ficando apenas por pagar o preço pela retenção temporária do dinheiro alheio.

No caso de insolvência dos clientes do aderente o *factor* assume o risco. Assim, na óptica de Duarte (2001):

- (i) uma parte, o *factor*, cobra crédito de contraparte resultantes de vendas de bens ou serviços feita pelo aderente; por este serviço de cobrança, o cliente do *factor* paga uma quantia calculada em função do valor dos créditos que indica para cobrança;
- (ii) O *factor* entrega ao aderente, mediante solicitação deste, quantias correspondentes ao valor dos créditos a cobrar, não aguardando a data do respectivo vencimento. Esta antecipação de fundos tem como contrapartida o pagamento de juros;
- (iii) O *factor*, também mediante solicitação do aderente, assume o risco de os créditos a cobrar não serem pagos, essa assunção de risco que é obviamente também remunerada, ainda que essa remuneração possa não ser discriminada relativamente à do serviço de cobrança.

2.3 Modalidades do *Factoring*

A actividade de *factoring* abrange diversos serviços, a saber: (i) cobrança; (ii) gestão de créditos tomados; (iii) cobertura de riscos de insolvência ou falência do devedor a estes créditos; (iv) financiamento do *factor* ao aderente; (v) monitoria e gestão de diversos serviços ao aderente _ visto o *factoring* abranger áreas de gestão empresarial como a administrativa, a comercial e financeira (pela disponibilidade imediata dos fluxos de caixa).

O *factoring* compreende actividade que constitui a função de crédito seguintes:

- Recolha de informação sobre o aderente, através de análise de documentos técnico-financeiros complementados com a recolha de informação de crédito fornecido pela entidade bancária ou outros fornecedores, concorrentes, empresas especializadas, etc.;
- Negócio entre vendedor e comprador, onde tem lugar a confirmação das cláusulas contratuais;
- *Plafounds*, ou valor máximo de cobertura de risco de crédito aprovado pelo *factor* sobre cada um dos devedores, de crédito obtido pelo aderente à sociedade de *factoring* e do devedor ao aderente;
- Ficheiro actualizado sobre os seus aderentes, apurando o volume transaccionado, a capacidade de gestão e de solvabilidade, nível de crédito, etc.

No entanto, o montante de créditos negociados no contrato de *factoring* está associado a diversas funções do *factor*, evidenciado através da modalidade aplicada.

2.3.1 *Factoring* Completo.

O aderente do contrato de *factoring* obtém junto do *factor* um serviço de cobrança sobre os seus devedores, a cobertura de risco de crédito sobre as suas vendas e antecipação integral dos fundos sobre os seus créditos. Quanto ao *factor*, este, faz a gestão dos devedores do aderente cobrando, a estes, os créditos devidos e pagá-os na data definida ao seu cliente (aderente).

No entanto, a sociedade de *factoring* goza do direito em recusar alguns créditos (devedores) propostos pelo seu cliente, por suscitarem dúvidas (créditos de cobrança duvidosa). Nesta modalidade a prestação dos serviços é integral.

2.3.2 Maturidade de *Factoring*

Esta modalidade consiste simplesmente na gestão, por *factor*, dos créditos ou fundos do aderente e na sua posterior cobrança, pagando ao aderente na data de vencimento destes. A sua componente mais relevante reflecte na prestação de serviço e na definição de uma data de pagamento efectivo. A data acordada para o pagamento dos créditos pelo *factor* é rígido independentemente deste conseguir ou não efectuar as cobranças aos devedores do aderente, havendo comprometimento do *factor* em relação ao tempo.

Normalmente, os aderentes a esta modalidade são empresas com clientes fixos e cujos créditos devidos são de elevado nível de incerteza.

2.3.3 Factoring Confidencial

Como o nome o denuncia, o *factor* não é identificado, a esta modalidade não ocorre a cobrança e gestão de créditos dos clientes do aderente, ficando o *factor* apenas com duas evidentes responsabilidades: o pagamento antecipado dos fundos; e a cobertura de riscos inerentes aos créditos cobrados. Normalmente, o aderente opta por esta modalidade por vários motivos, um deles é pelo facto deste estar a lidar com novos clientes ou operando no novo mercado, não querendo correr o risco de perder seus clientes para o *factor*, isto é, o cliente do aderente não se apercebe da presença do *factor*.

2.3.4 Factoring Convencional

Esta modalidade é também conhecida por *Invoice Discount* ou *Bulk Factoring*. Aqui o *factor* não presta qualquer serviço adicional para além de proceder à antecipação de fundos, assemelhando-se a desconto de factura. Este tipo de contrato é puramente financeiro e é dirigido as empresas com elevado conceito económico-financeiro.

2.3.5 Factoring com recurso

O *factor* não assume o risco dos créditos que possam resultar do insucesso nas cobranças, incidindo todas as responsabilidades sobre o aderente. O *factor* faz o pagamento antecipado dos fundos e pode fazer a cobrança e gestão dos créditos notificados aos devedores (clientes do aderente). No caso de incumprimento por parte do devedor o *factor* pode recorrer ao aderente, devolvendo àquele o valor das facturas incobráveis.

2.3.6 Factoring sem recurso

Aqui o *factor* assume o risco de insolvência ou falência dos devedores, pelo menos na parte que lhe corresponde, pelo risco assumido nos termos definidos no contrato. O aderente não corre o risco de notificação para a devolução dos fundos (antecipados) recebidos por incapacidade ou impossibilidade do *factor* cobrar as facturas aos clientes visados.

2.4 Atractivos e Constrangimentos Resultantes da Actividade de Factoring

Atractivos (ou vantagens) de Factoring

O *factoring* é um instrumento de apoio às empresas actuante nas três vertentes: Seguro de crédito; Simplificação administrativa com ganhos de eficiência e antecipação de pagamento.

➤ Quanto ao Seguro de crédito

Para o caso de *factoring* sem recurso, o *factor* assume o risco de crédito das facturas notificadas ao devedor. O *factor* disponibiliza os fundos ao aderente quando este o desejar.

➤ Quanto a Simplificação administrativa com ganhos de eficiência

A acção do *factor* ao nível de cobranças das facturas tem beneficiado ao seu cliente, principalmente na redução da carga administrativa inerente às operações de controlo e cobrança, visto que a tarefa de cobrança e respectiva despesa são por conta do *factor*. Ao nível contabilístico, o aderente simplesmente controla a conta corrente do *factor* e, em parte, acompanha o comportamento dos seus clientes quanto aos créditos devidos.

➤ **Quanto a Antecipação do pagamento**

O aderente, ao solicitar a antecipação dos créditos ao *factor*, através do contrato de *factoring*, fica com maior liquidez e pode sem restrições de tesouraria tornar sustentável a sua actividade.

E ainda, para o aderente pode ocorrer¹³:

- Inexistência de esforço de cobrança;
- Inexistência de encargos com controlos atrasados;
- Gestão de Tesouraria;
- Garantia de recebimento na data acordada;
- Usufruto de descontos e gozo de valores antecipados;
- Financiamento das compras com condições preferenciais;
- Aquisição de serviços periféricos a fonte ou fornecedores externos (*outsourcing*) da gestão dos pagamentos, redução dos atritos com fornecedor;
- Redução de incertezas em relação a fornecimentos futuros, garantidos pelo *factor*; melhoramento da imagem da capacidade e credibilidade perante o fornecedor;
- Cobertura do risco de crédito;
- Boa relação com o *factor* quanto a relação preço/quantidade nos serviços que prestam.

A outra vantagem da actividade de *factoring* é o facto desta ser também praticada ao nível internacional, no qual os seus intervenientes (o *factor*, o aderente e o devedor) não se localizam no mesmo país e pode envolver a utilização de duas sociedades de *factoring*.

¹³ Santos (2001), Conso (1978) e Uva (1991).

2.5 Inconvenientes do Contrato de *Factoring*

Pelo facto deste tipo de contrato se celebrar entre duas entidades e no entanto a sua actividade envolver três tipos de intervenientes, pode se reflectir problemático devido as ausências de éticas empresarial e jurídica (para o aderente e ou devedor), inflexibilidade da capacidade de produção e ou de gestão da carteira de clientes (para o aderente, nos casos em que o *factor* não toma todas facturas daquele) e exercício abusivo da sociedade de *factoring* por falta de conhecimento doutros intervenientes ou inconformidade desta actividade com a lei vigente no(s) país(es) de acção. E ainda, para o aderente, ocorrem encargos com antecipações dos pagamentos, dependência do *factor* e despersonalização das cobranças.

Mas estes constrangimentos são resultantes, quando muito, por falta de informações duma das partes intervenientes. A actividade do *factoring* é aplicável a qualquer mercado e a qualquer tipo de actividade em conformidade com a lei e, acima de tudo, é flexível.

CAPÍTULO III.

3 Financiamento às PME's via Actividade de Factoring

Nesta parte pretende-se discutir aspectos mais focais da pesquisa, onde se aborda a situação económica das PME's e as suas características intrínsecas. Aborda-se também a necessidade de apoio às PME's seguido de enquadramento legal de *factoring* em Moçambique e a análise comparativa da viabilidade da actividade de *factoring* a estas empresas em Moçambique com outras alternativas de financiamento. E, finalmente, faz-se uma breve análise comparativa das práticas de *factoring* ao nível internacional.

3.1 A Situação Económica das PME's em Moçambique

A situação das PME's moçambicanas não se difere tanto de muitas existentes em África (ou de países em via de desenvolvimento), quanto a muitos aspectos: solidariedade familiar, étnica, religiosa e partidária, difícil distinção das funções de gestão e a do patrão, os contratos entre este(s) e seus empregados são mais de fidelidade e protecção (dependência). Em Moçambique, até no ano 2004 existiam cerca de 28.475 PME's (INE 2004 apud APSP GTZ, 2007 – veja o ANEXO 1).

Quanto ao conceito das PME's, segundo Pinheiro apud Souza (2007:47), os EUA foram o primeiro país a definir a pequena empresa. Em 1948, segundo mesmo autor, a *Selective Service Act* deu a primeira definição oficial e legal, que estabelecia alguns critérios para considerar uma entidade como pequena empresa, critérios estes centrados na "(...) ausência de domínio da posição na indústria ou comércio da qual faz parte, número de seus

subordinados que não seja superior a 500 e seja operada independentemente”. No entanto, existem vários critérios de classificação de PME's, alguns se baseiam nos indicadores qualitativos e outros quantitativos. Outras PME's, têm a sua classificação dependente de seu potencial económico-financeiro e do ramo de negócio.

Em Moçambique são usados basicamente dois critérios de classificação de uma PME's. O critério quantitativo é o que não reúne consenso, por existirem diferentes definições de dimensões de empresas (APSP GTZ, MIC, 2007:5). Segundo o ex-Ministério de Indústria e Comércio (MIC) designa-se: por micro empresa aquela que emprega até 25 trabalhadores; por pequena empresa aquela que absorve 125 trabalhadores; e, por média empresa aquela que possui 250 trabalhadores. Por outro lado, o Instituto Nacional de Estatística (INE), considera que pequena empresa é aquela que possui até 9 trabalhadores; e, média empresa é aquela que emprega mais de 9 e menos de 100 trabalhadores.

O critério qualitativo é o mais convergente e obtém consenso. Segundo este critério, a PME caracteriza-se “pela forte prontidão de enfrentar o risco, flexibilidade no mercado e desempenho”. E, normalmente o dono da empresa é ao mesmo tempo o seu gestor, e a relação laboral com os seus subordinados é individual e directa (APSP GTZ, MIC 2007:6).

Abordados os critérios acima, pode-se, para fins práticos, optar no critério qualitativo, visto que a dimensão de uma empresa não permite, só por si, identificar se a empresa é PME ou não, porque tudo depende do sector, do nível de desenvolvimento da economia e de outras estruturas dominantes (APSP GTZ, 2007:6).

Com o programa de reestruturação empresarial cujo objectivo consiste na transformação e no redimensionamento do sector empresarial do Estado, e nele estava enquadrado o programa de privatizações (através do Decreto nº 21/89, de 23 de Maio, Lei nº 13/91, de 3 de Agosto e seguintes como Diploma Ministerial nº 87/92, de 24 Junho que atribui a UTRE, a função de coordenação dos processos de privatização das grandes empresas), as receitas geradas pelo programa visavam, entre outros objectivos, apoiar as PME's (Decreto 20/92, de 5 de Agosto). Mas as PME's não têm tido apoio financeiro (sustentável), apenas uma pequena alavancagem e restrita para tornar descobertas algumas áreas estratégicas de identificação de investidores potenciais, ocorrendo, noutra cenário, uma vantagem no caso destas empresas disporem de recursos susceptíveis de ser hipotecados, ou seja, assumirem-se Como garantias reais.

Apesar disso, reconhece-se a sua potencial importância, de tal forma que foram criados os seguintes agentes e instrumentos de política de promoção as PME's (APSP GTZ, MIC, 2007:10):

- Agentes responsáveis: Estado, ONG's, região, município, cooperação entre o Estado e o sector privado, organizações de outorgada e grandes empresas.

- Instrumentos: marco jurídico, facilidades financeiras, facilidades reais.

As suas acções focalizadas são: créditos e subsídios, garantias, capacitação, assessoria, informação, facilidades, etc.

As PME's têm um lugar de destaque no contexto da economia moçambicana e internacional, pois estas empresas constituem maior número, e este fenómeno é sustentado pelas seguintes razões (LONGENECKER, MOORE & PETTY, 1998):

- Aumento da competição que exige maior flexibilidade, bastante actuante nas PME's;
- Os consumidores têm optado em produtos personalizados a bens de qualidade produzidos em larga escala, criando oportunidade para as PME's;
- Novas tecnologias que permitem eficiência numa escala menor e muitas PME's têm introduzido inovações, tal que as grandes empresas sofisticam a imaginação e criatividade daqueles.

No estudo realizado pela CTA, que relaciona a avaliação do desempenho organizacional da própria CTA e suas associadas, muitos gestores inqueridos reafirmaram a dificuldade de acesso ao crédito por instituições visadas quer nacionais ou internacionais (NEVES, 2003).

O estudo realizado sobre o sector micro-financeiro em Moçambique (Vletter, 2006), aponta que a situação das PME's é extremamente difícil. O estudo refere, igualmente, que as condições de empréstimos das instituições micro financeiras (IMF's) não foge muito a regra dos bancos e estas instituições têm enfrentando dificuldades de reembolso e/ou resgate do capital emprestado devido à problemas de gestão empresarial, na qual as sociedades de *factoring* podem ser a solução evidente.

3.2 Características Intrínsecas das PME's

As PME's são vistas como aquelas de pequeno porte e com funções de distribuição e de fornecimento, ligando os produtos e os clientes.

Os proprietários das PME's, as suas personalidades e os seus valores pessoais têm uma importância decisiva na definição e no funcionamento das empresas. Os seus negócios são as suas vidas, o que se por um lado significa que se lhes dedicam totalmente, também quer dizer

que lhes imprimem os seus valores e convicções. Pode-se apontar algumas características das PME's:

- Baixo potencial em capitais próprios;
- Mão-de-obra barata e não qualificada;
- Desperdício de criatividade e inovação dos seus funcionários devido ao baixo investimento em inovação tecnológica;
- Maior dificuldade de captação de financiamento do capital giro;
- Relações de subordinação e de complementaridade com as grandes empresas;
- É usada pelo Governo como descobridor de áreas atractivas para investimentos potenciais e viáveis;
- Poder de decisão centralizado no topo de hierarquia da administração.

Segundo a tabela abaixo, pode-se ver que as PME's ao nível do sector manufactureiro aumentaram em número considerável de 1998 a 2002, quase o dobro (1463 empresas), o que mostra a sua relevância em várias análises, quer a microeconómica, quer a macroeconómica. Mas este aumento não explica um crescimento médio anual deste sector em Moçambique (APSP GTZ, MIC, 2007:33), pode, sim, dar uma visão direccionada sobre os impactos políticos, económicos e sociais, e sobre a gerência financeira para PME's.

Tabela 1. Distribuição das PME's do sector manufactureiro (1998-2002)

Empresas	2002	1998	Diferença
Pequenas	2.310	1.200	+1,110
Médias	518	165	+353
Total	2.901	1.449	+1,463

Fonte: INE

As empresas têm geralmente as seguintes fases características, e as PME's não fogem a regra (SANTOS, 1994):

- Fases de criação da empresa (visão, profissionalismo no domínio da actividade a realizar e disponibilidade dos seus colaboradores);
- Fase de desenvolvimento e industrialização da empresa, caracterizadas pela “arrumação”, condução dos colaboradores e busca de financiamento;
- Fase de maturidade, caracterizado pela estabilização da oferta e demanda da empresa. Fase esta verificada por maior concorrência, menor retorno e maior produtividade;
- Fase de declínio. É a fase que pode obrigar a empresa a abandonar o negócio que pratica, abandono este causado por vários motivos nomeadamente custos elevados, insolvência, forte concorrência, alternativa das preferências dos clientes.

As PME's possuem também características próprias e exclusivas: (i) contribuição significativa na geração do PIB, absorção de mão-de-obra, flexibilidade ou sua disponibilidade ao consumidor final e predominância Como sector privado(CHER,1991).

Segundo Souza (2007), a estrutura menos complexa das PME's permitem que elas realizem trabalhos mais artesanais e personalizados por estarem mais próximas do consumidor final, enquanto as grandes empresas se deparam com processos de enxugamento em suas estruturas, ou seja, *downsizing*.

Quanto à dimensão, até o ano 2007, são 28.474 as PME's moçambicanas, com cerca de 2.621 médias empresas e 25.853 são pequenas empresas (APSP GTZ, MIC, 2007:33). Isso significa que constituem cerca de 98,6% do número total da empresa (sendo 9,1% correspondente as

médias empresas. E, destas 28.474 PME's empregavam 129.225 trabalhadores. Da tabela seguinte, pode-se visualizar que num intervalo de aproximadamente cinco anos, as PME's cresceram nove vezes relativamente as que existiam em 2002. E, dados indicam que as PME's, em especial as micro empresas (que na presente análise estão incluídas nas pequenas empresas), são as unidades mais predominantes em Moçambique, com uma média da massa laboral de cerca de 42,9%, isto é, com uma média de 5 trabalhadores por empresa. De tal forma que o valor acrescentado por trabalhador é 0,45 USD na micro empresa, 1,0 USD na pequena empresa e 1,53 USD na média empresa (APSP GTZ, MIC, 2007:33-36).

Tabela 2. Distribuição das PME's do sector manufactureiro (2002-2007)

Empresas	2007	2002	diferença
Pequenas	25.853	2.310	+23.543
Médias	2.621	518	+2.103
Total	28.474	2.901	+25.573

Fonte: Adaptado de APSP GTZ, 2007.

Em tempos de crise, as PME's têm a característica de desempenharem importante papel na diminuição do desemprego, admitindo como ressalva, que algumas políticas económico-financeiras podem condicionar a existência delas. Hoje as PME's têm a oportunidade e desafios, resultantes da recessão financeira mundial, onde a flexibilidade, a qualidade e produtividade serão postas em causa.

3.3 Apoio as PME's por via de Actividade do *Factoring*

Muitas pequenas empresas não têm contabilidade organizada, por ser considerado “puramente burocrática”. Mas as prescrições legais as obrigam, embora algumas consigam, eventualmente, ser geridas sem os instrumentos contabilísticos e financeiros fundamentais, facto que pode inferir na opção de financiamento. Em Moçambique, particularmente são atendidas solicitações de créditos para financiar aquisições de bens duráveis e mais demandados, e para disponibilidades de curto prazo das empresas aderentes. Por isso em muitos casos as relações entre as PME's e as instituições de crédito ou de financiamento não têm sido saudáveis. As PME's são impostas a adoptarem critérios de avaliação contínuas que, basicamente, centram-se em:

- Qualidade de gestão (integridade, competência, conhecimentos do ramo);
- Forma jurídica, contrato de sociedade, responsabilidade civil da empresa, situação financeira;
- Pontualidade nos negócios e pagamentos;
- Utilização das capacidades, avaliação do montante de negócio e emprego, encomendas em carteira, comparação com os índices do ramo, indicadores tendenciais dos produtos específicos;
- Situação e estrutura do balanço compreendendo a análise de alguns pontos importantes como:
 - ✓ Existências de mercadorias (avaliação, amortização, rotação)
 - ✓ Devedores (qualidade, repartição, atrasos de pagamentos)
 - ✓ Política de amortização do imobilizado

- ✓ Fundos próprios, meios de financiamentos efectuados, grau de auto-financiamento, tesouraria e reservas relacionadas com a natureza, montante e duração do crédito solicitado e eventualmente garantias
- ✓ Seguros existentes que cobrem a empresa e o seu proprietário, etc. (PUMPIN, 2003:109).

O contrato de *factoring*, em Moçambique, pode ajuda principalmente as PME's com menos recursos de natureza económico-financeira. O *factoring* promove o comércio misto, incrementa e faz crescer os activos do pequeno e médio investidor e mobiliza o capital que ficaria entesourado e sem ser capitalizado. Por exemplo, no Brasil, a Associação Nacional de *Factoring* (Anfac), fundada em 11 de Fevereiro de 1982, tem mais de 400 empresas filiadas e com cerca de 9000 empresas aderentes de diversas áreas de actividade desde a metalúrgica à têxtil (LEITE, 1994).

Todavia, o perfil das PME's moçambicanas é denunciado por não disporem de estrutura administrativa para suportar riscos e estabilidade económica e financeira. O *factoring* não serve de abrigo ou refúgio das insolvências das empresas. O perfil do aderente deve estar em conformidade com a sua actividade praticada e com a sua constituição de modo a permitir, junto do *factor*, expandir os seus activos, aumentar o seu volume de vendas, criar todas as condições indispensáveis para o seu crescimento e almejar desenvolvimento e eliminar o seu endividamento.

Assim, a possibilidade da operacionalização da actividade de *factoring* em Moçambique pode conduzir a quatro cenários para as sociedades de *factoring* bem como para as PME's: a sobrevivência; a manutenção; o crescimento; ou mesmo, o desenvolvimento. Estes cenários

são compreendidos através de estudos ao ambiente interno das PME's e *factors* (forças e fraquezas) e ao meio envolvente, em que elas estão inseridas (oportunidades e ameaças).

Estes cenários são discutidos a seguir:

- O cenário que conduz a **sobrevivência** do *factoring* em Moçambique pode ser quando a sociedade de *factoring* caracterizar-se por vários aspectos internos negativos (fraquezas) e encontrando imensas dificuldades de actuação e inserção no mercado devido a forte concorrência de outras instituições de créditos e sociedades financeiras nacionais e estrangeiras mais estabilizadas em Moçambique, assumindo-se, por isso, como ameaça. Isso ocorre frequentemente quando o *factor* tem de incorrer a custos elevados de implementação, barreiras burocráticas de âmbito institucional, financeira e infraestrutural, baixa aderência e/ou baixa reputação do *factor*, divergências entre os seus colaboradores, crise económica e financeira, ou calamidades naturais que tornam insolventes e de fraca rendibilidade do *factor* e das PME's.

- O cenário que conduz o *factor* para a sua **manutenção** (e conseqüentemente sobrevivência das PME's) é a convergência das potencialidades internas do *factor* (forças) com as ameaças existentes no seu meio envolvente. Ameaças essas de várias ordens (referidas no parágrafo acima). Podem constituir aspectos internos positivos do *factor*: existência de grande motivação dos seus colaboradores, elevada potencialidade de actuação com os seus clientes (e devedores destes), boa rendibilidade e elevada liquidez, capacidade de expansão de mercado nacional e estrangeiro, maior parceria e prestígio internacional (devido aos pressupostos do protocolo de integração regional da SADC).

- O cenário que possibilita o *factor* a revelar **crecimento** assinalável no mercado moçambicano é o caso em que a situação interna da sociedade de *factoring* caracteriza-se de modo debilitado (pontos internos negativos), mas em compensação o mercado mostra-se acessível, tanto que, verifica-se um clima de negócio promissor e os indicadores económicos e financeiros dos seus aderentes e da economia em geral, são favoráveis à actuação do *factor*, e ainda, os seus concorrentes (quase) não existem o que permite a liderança do mercado pelo *factor*.

- O último cenário é o **desenvolvimento** do *factor* no mercado moçambicano, resultante da convergência de aspectos internos positivos do *factor* e oportunidades de boa operacionalização e actuação no mercado (económica e geograficamente favorável).

Qualquer que seja a forma de financiamento ou contrato de empréstimo das PME's, deve constar o montante do financiamento, a duração, a modalidade ou forma de reembolso, taxa de juro ou comissão acordada, garantias oferecidas pela empresa e possibilidade de denúncia. E, como no contrato de *factoring*, o *factor* opera como parte integrante do aderente, este pode não estar condicionado a observar estes aspectos.

Outrossim, o projecto realizado por APSP GTZ em coordenação com o MIC, revela que 85% das empresas moçambicanas consultadas, 73,4% delas não tiveram acesso ao crédito nos três anos consecutivos até 2006. Dessas, 93,1% não se candidataram para ter créditos, cenário justificado pelos elevados custos – a tabela abaixo ilustra este facto.

Tabela 3. Acesso do Crédito Bancário

Ano	2002	2006
Acesso ao empréstimo de banco		
Sim	28,60%	24,70%
Não	69,80%	73,40%
Sem Resposta	1,60%	1,90%
Razões de não acesso ao crédito		
Não se candidatou	72,40%	93,10%
Pedido rejeitado	14,90%	6,90%
Sem Resposta	12,70%	0,0

Fonte: APSP GTZ, 2007.

Pode-se ainda visualizar o comportamento das empresas em relação a facilidades de empréstimo e acesso ao crédito, quer seja formal ou informal, para o ano 2006 através da tabela a seguir.

Tabela 4. Comportamento das Empresas no Acesso de Crédito Formal e Informal.

Descrição	Micro (%)	Pequena (%)	Média (%)	Grande (%)	Total (%)	Nº Empresas (unid)
Crédito Bancário	17,9	16,7	38,5	42,9	25,5	39
Sem Crédito Bancário	82,1	78,8	61,5	57,1	72,5	111
Total de Empresas	-	-	-	-	-	150
Crédito Informal	7,1	12,1	32,7	14,3	18,3	28
Sem Crédito Informal	92,9	83,3	63,5	71,4	77,8	119
Total de Empresas	-	-	-	-	-	147

Adaptado de APSP GTZ (2007:91).

Na tabela acima pode-se ainda verificar que a maioria das PME's não optam nem em crédito formal ou em crédito informal, quando comparados com as grandes empresas. Centrando-se nas PME's, a tendência pelo crédito formal é maior do que pelo informal. Das PME's, as médias empresas têm a taxa mais alta de crédito informal (32,7%) e, também, de crédito formal (38,5%).

3.4 Enquadramento Legal das PME's e do *Factoring* em Moçambique

3.4.1 Enquadramento Legal das PME's

Tratar de enquadramento legal da PME é o mesmo que considerar elementos de uma política de PME's. Em Moçambique, existe um regime específico concedido às PME's, que está em vigor (APSP GTZ, MIC, 2007:41-50).

O regime específico concedido às PME's tem diversas áreas de actuação e de legislação moçambicana. A Constituição da República, artigo 106 estabelece que o Estado reconhece a produção em pequena escala, a criação de incentivos para o empresariado nas zonas rurais pelo Estado (artigo 107.2 do mesmo documento) e a produção do sector familiar (art.105.2). O Código Comercial (Decreto-Lei nº 2/2005 de 27 de Dezembro), estabelece a possibilidade dos pequenos empresários estarem dispensados das obrigações comerciais especiais (art. 17.1) e dos livros para a escrituração mercantil (art. 43.5). O Código dos Benefícios Fiscais (Decreto nº 16/2002 de 27 de Junho), estabelece as regras gerais sobre isenções e benefícios, que são tratados consoante o tamanho da empresa.

3.4.2 Enquadramento Legal do *Factoring*

A actividade de *factoring* em Moçambique assim como em muitos países subdesenvolvidos e/ou em vias de desenvolvimento, principalmente africanos, é pouco expressivo e muito dispersa.

Em Moçambique o *factoring* ainda não é comumente aplicada¹⁴, mas a Lei nº 15/99 (sobre as Sociedades Financeiras e Instituições de Crédito) estabelece o contrato de *factoring*. A lei regula o estabelecimento e o exercício da actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras¹⁵. A referida lei no seu capítulo I, artigo 2, alínea n) estabelece que “Sociedades de *factoring* são instituições de crédito que têm por objectivo exclusivo o exercício da actividade de *factoring* ou cessão financeira o contrato pelo qual uma das partes (*factor*) adquire, de outra (aderente), créditos a curto prazo, derivados da venda de produtos ou de prestação de serviços a uma terceira (devedor)”.

A mesma lei, no artigo 3, estabelece a espécie de instituições de crédito que refere a sociedade de *factoring* como uma delas (alínea d)) e, no artigo 4 define as actividades dessas instituições, estabelecendo no número 2 “as restantes instituições de crédito”, como a de *factoring*, “só podem efectuar as operações que lhes sejam permitidas pelos diplomas legais específicos que rejam a sua actividade”. Assim, pela lei as sociedades de *factoring* são instituições de créditos.

A Lei nº 9/2004, de 21 de Julho, artigo 2, alínea r) define Sociedade de *factoring* como sendo “instituições de crédito que têm por objectivo exclusivo o exercício da actividade de *factoring*”, lei esta que actualiza a anterior (Lei nº 15/99). E esta matéria é continuamente monitorizada e actualizada pelo BM (Banco de Moçambique).

¹⁴ Pelo menos não explicitamente. Está em estudo a criação do Instituto Nacional de Desenvolvimento das PME's em Moçambique, com a missão de ajudar os empresários a acederem a financiamentos de baixo custo, através de uma linha de crédito (por ser criada) em que as PME's partilham o risco com esta instituição (DNI, Setembro de 2008 – FACIM).

¹⁵ Boletim da República, 1ª Série, nº43, de 1 de Novembro de 1999.

3.5 Análise Comparativa do *Factoring* com outras Fontes de Financiamento de curto prazo

A análise aqui proposta consiste no estudo comparativo da viabilidade da actividade de *factoring* à PME's em Moçambique com relação as outras alternativas de financiamento de curto prazo.

Em Moçambique as instituições de crédito e sociedades financeiras são reguladas pela Lei nº 15/99, de 1 de Novembro e actualizada pela Lei nº 9/2004, de 21 de Julho, todas supervisionadas pelo BM (como foi referido na secção anterior). Normalmente o crédito bancário é concedido pelos bancos e instituições de microfinanças, e só na província e cidade de Maputo existem mais de vinte instituições microfinanceiras (VLETTER, 2006). Existem para além de crédito bancário, o crédito especializado fornecidos pelas sociedades de locação financeira, sociedades de investimento e/ou de capital de risco, todas elas potenciais concorrentes nacionais de uma possível sociedade de *factoring*, tendo em conta que as abordagens políticas de financiamento diferem de empresa para empresa.

Em Moçambique existem essencialmente instituições bancárias e não bancárias, e que contemplam vinte e cinco alternativas de financiamento (Financiando Moçambique 2008). As instituições não bancárias que providenciam crédito às PME's, incluem o GAPI e o FFPI, que se dedicam a sectores alvo específicos (APSP GTZ, MIC, 2007).

Ao contrário dos bancos comerciais, entanto que instituições mais destacadas em Moçambique, devido, entre outros motivos, ao pagamento de salários e outras formas de remunerações feitas por muitas empresas privadas e públicas_ o chamado pagamento via ATM, que necessitam de clientes potenciais para utilizar suas estruturas de apoio e

instalações, o *factor* opera, normalmente, em outros países, com poucos aderentes e a maioria são as PME's dada a natureza da sua actividade, sendo o *factor* ágil e flexível. Segundo Leite(1994:122)

Isso induz alguns bancos a praticarem o *factoring*. Nota-se, ainda, que os bancos emprestam dinheiro, enquanto que o *factor* compra direitos, pode-se dizer, são servidores não compatíveis. O *factor* é um serviço completo enquanto que o banco é parcial. Nos bancos há retorno através dos juros com direito de regresso, o *factor* o retorno não tem direito de regresso.

O *factor* pode facilmente responder as inquietações das PME's moçambicanas e toda a sua actividade pode ser supervisionada pelo BM e regulado por lei, não existindo nenhuma possibilidade de agir com infracção, por exemplo no que tange a elevação de valores das comissões e prémios de antecipação dos fundos e de assunção de riscos. O *factor* ao contrário doutras sociedades e instituições de créditos investe bastante no aconselhamento aos seus aderentes quanto a conquista de novos mercados e clientes rendeiros e outras operações estratégicas empresariais, fazendo a efectiva monitoria, justificando deste modo a sua viabilidade em actuar no mercado moçambicano por via de mais valia em comparação a outras fontes de financiamento.

As PME's também têm outras formas de financiamento para além de instituições de crédito e sociedades financeiras estabelecidas na lei, eis algumas:

- ✓ Os fornecedores. Uma forma geralmente onerosa; o desconto por pagamento imediato já não pode ser deduzido.
- ✓ Os clientes, através de pedido de apoio de bens ou mesmo financeiro.
- ✓ Os colaboradores mais próximos, como famílias (PUMPIN, 2003).

Em Moçambique, as instituições de crédito e sociedades financeiras têm encontrado constrangimento no relacionamento com as PME's. Segundo Kaufmann (1997, 140:155), os factores instrínscos à PME, que jogam um papel chave no acesso ao crédito são:

- Os custos de transacção de capital;
- As assimetrias de informação;
- A falta de fungibilidade de títulos de financiamento [as PME's não têm um mercado organizado onde possam capitalizar e transaccionar os seus negócios];
- Falta de informação e planificação da própria empresa;
- Falta de poder de negociação;
- Os riscos;
- As garantias existentes.

Normalmente quando os bancos concedem crédito as PME's têm exigido garantias muito "pesadas" para as empresas, e por falta de outras alternativas de crédito, os custos têm sido elevados e conseqüentemente o negócio da PME torna-se mais arriscada e com pouca margem de lucro. Por sua vez as instituições micro financeiras como a SOCREMO e a TCHUMA têm um alcance que normalmente atinge apenas as micro-empresas, sem no entanto abranger integralmente as médias empresas, devido as categorias por elas aplicadas, comportando o seguinte escalonamento de crédito: a mais baixa inclui crédito até 327USD, a média de 327 USD a 868 USD e a alta, acima de 868 USD. Actualmente o Novo Banco e a SOCREMO estão a transcender o mercado micro financeiro, oferecendo um crédito que vai até 50.000 USD às PME's (APSP GTZ, MIC, 2007: 105-134).

Em Moçambique, praticamente todas instituições financeiras (de Desenvolvimento, de Capital de risco e Fundos de participação privada, bancos comerciais, etc.), operam motivados principalmente pelo lucro; os critérios usados para financiamento são, normalmente, muito rigorosos; apresentam uma estrutura de custos altos e variáveis. As diligências preparatórias são, comumente, difíceis e longas, sendo a estrutura da negociação

bastante burocrática e diplomáticamente exagerada¹⁶, isto é, inadequada racionalização e descentralização de estruturas e procedimentos na prestação e serviços.

3.6 Análise Comparativa de *Factoring* Internacional

Esta secção tem como objectivo fazer uma breve análise da actividade do *factoring*, em termos de volumes de negócio, ao nível mundial, procurando motivar as sensibilidades moçambicanas sobre a sua viabilidade. Esta comparação centra-se nos países que têm mais relações de cooperação com Moçambique.

Ao nível internacional existem várias entidades associadas que desenvolvem e congregam a actividade de *factoring*, destacando-se a ANFAC (Associação Nacional de *Factoring*), no Brasil, que para além de se centrar nas actividades nacionais interessa-se também com a internacional. Na Europa destaca-se a *FCI (Factoring Chain Internacional)* e *IFG (International Factors Groups)*, ambas associações muito ligadas ao comércio internacional.

Moçambique tem uma aproximação com Brasil em várias áreas, a destacar na área do comércio entre os dois países. Em parte, a legislação moçambicana está muito próxima da portuguesa, e historicamente Moçambique está muito ligado a estes dois países, especialmente por a língua ser comum. Os outros países como África do Sul (RSA), a China, a Itália, os Estados Unidos da América (EUA) e o Reino Unido (R.U.), respectivamente, não fogem a regra no universo das relações bilaterais e diversos acordos comuns¹⁷.

¹⁶ Financiando Moçambique (2008:10).

¹⁷ www.tvm.co.mz, 22,12,2008.

Os dados tabelados abaixo foram extraídos do *FCI*, no ano 2008 (veja o anexo 2), e apresentam volume de negócio de *factoring* nos últimos sete anos (2001-2007).

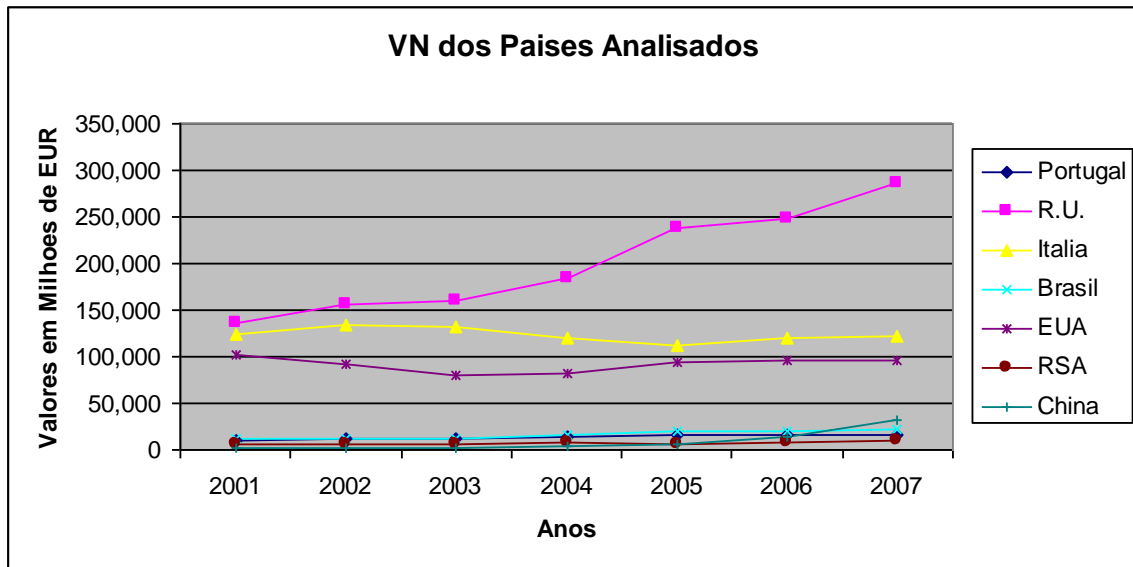
Tabela 5. Volume de negócio do *Factoring* de alguns países (em Milhões de EUR).

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Portugal	10,189	11,343	12,181	14,700	16,965	16,886	16,888
UK	136,080	156,706	160,700	184,520	237,205	248,769	286,496
Itália	124,823	134,804	132,510	121,000	111,175	120,435	122,800
Brasil	11,020	11,030	12,040	15,500	20,050	20,054	21,060
EUA	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160	96,000	97,000
RSA	5,580	5,860	5,470	7,100	5,580	7,800	9,780
China	1,234	2,077	2,640	4,315	5,830	14,300	32,976

Fonte: Dados extraídos da *FCI*, 2008.

O gráfico seguinte permite a visualização de aumento anual de volume de negócio (VN) dos países como o Reino Unido (UK ou R.U.) e a China, e o abrandamento de Itália. Os EUA começaram com um nível favorável, depois, nos anos 2002 a 2004, sofreram um decréscimo que se supera nos anos seguintes, não alcançando, todavia, o VN num nível igual ou superior ao ano 2001. Do gráfico 1 pode-se constatar ainda que Portugal e RSA situaram-se nos intervalos próximos das suas médias.

Gráfico 1. Visualização da actividade de *Factoring* nos Países, 2001-2007.



Fonte: Dados extraídos da *FCI*, 2008.

Tabela 6. Volume de negócio do *Factoring* em termos globais (em Milhões de EUR).

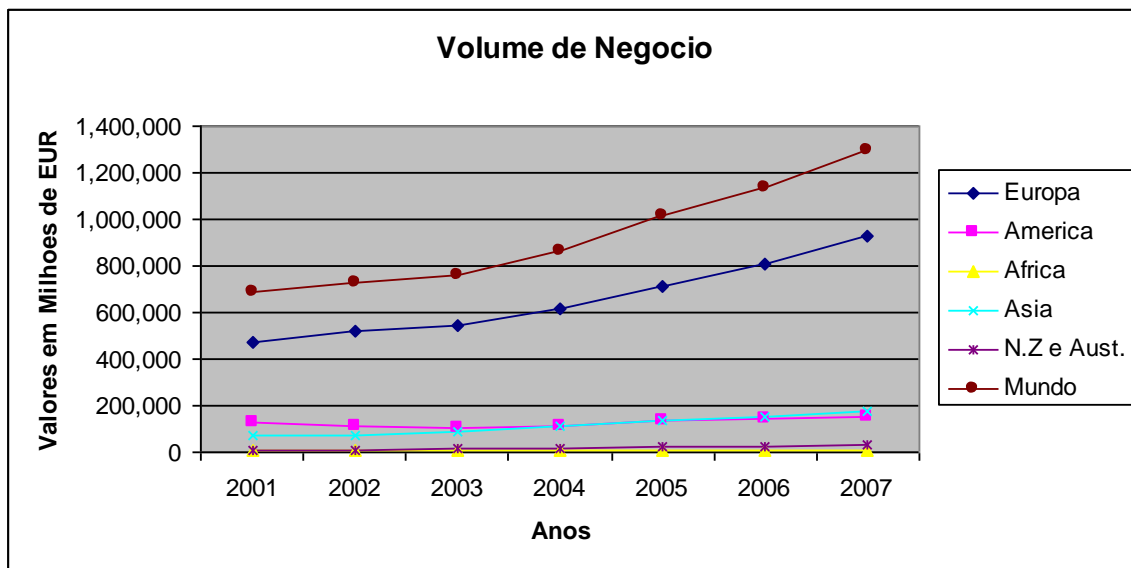
Continentes	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Europa	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	806,983	926,756
América	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630	140,944	150,219
África	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237	8,513	10,705
Ásia	70,078	69,850	89,096	111,614	135,814	149,995	174,667
N.Z e Aust. ¹	8,320	9,992	13,975	18,417	23,380	27,853	33,780
Mundo	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	1,299,127

¹ Nova Zelândia e Austrália.

Fonte: Dados extraídos da *FCI*, 2008(ver anexo).

A partir da tabela 5, pode-se visualizar no gráfico 2, a evolução do *Factoring* ao nível global, no horizonte em análise.

Gráfico 2. Visualização da actividade de *Factoring* no Mundo, 2001-2007.



Fonte: Dados extraídos da *FCI*, 2008.

Com base nas tabelas 5 e 6, e o gráfico 1, indicados nas páginas anteriores, é possível interpretar e analisar estes dados como se ilucida a seguir.

Ao nível europeu o UK e a Itália são os países com maior volume de negócio, com uma média anual de cerca de 201.497 M EUR (Milhões de euros), 30%, e 123.935 M EUR (19%), respectivamente. Enquanto que Portugal apresenta 14.165 M EUR de média anual (2,6%), isto é, apenas 8,7% do volume do UK., no total de 657.120 M EUR do continente europeu.

Ao nível do continente americano o Brasil se apresenta ligeiramente melhor comparado com Portugal mas igual em média anual (14.165 M EUR), e isso representa 11,2% em relação ao volume total do continente (americano), cuja média anual é de 126.270 M EUR. Enquanto que os EUA teve uma média anual de 91.800 M EUR.

Ao nível do continente africano tem-se a evidenciar a RSA que apresenta uma média anual de 6.739 M EUR, isto é, cerca de 93% do volume total do continente que ascendeu a uma média anual de 7.269 M EUR.

No continente asiático, devido a fortes relações existentes com Moçambique, tem-se a destacar a China, país que tem apresentado um crescimento económico assinalável com uma média anual de 9.053 M EUR, cerca de 8% de continente (114.445 M EUR), e no último ano, 2007, ascendeu a 32.976 M EUR , o que corresponde a cerca de 19% do volume do continente, no mesmo ano.

Em termos globais, a Europa apresenta uma média anual de 657.120 M EUR o que significa um peso de 71% da média mundial (925.778 M EUR); o continente africano tem uma média

de 2.769 M EUR ao ano, cerca de 0,3% da média anual mundial; o continente americano, o seu volume de negócio ascendeu a 13,6% da média mundial (isto é 126.270 M EUR); para a Ásia, a actividade de *Factoring* atingiu a média de 12,4% do globo; e finalmente, a Austrália e a Nova Zelândia apresentaram um nível de 19.388 M EUR de média anual, 2,1% do globo, isto é 7 vezes superior ao volume médio do continente africano.

Esta análise e interpretação demonstra a necessidade de se praticar a actividade de *Factoring* em Moçambique, visto que o mundo está a avançar progressivamente, e os países como Portugal, Brasil, RSA e China – países com cooperação com Moçambique, e incluídos os outros analisados acima –, transaccionam volumes de negócio via actividade de *Factoring*. De acordo com os dados fornecidos pela INE sobre as PME's (veja APSP GTZ, MIC, 2007) e a tabela 5 anteriormente referenciada, enquanto as PME's moçambicanas não ganharem maturidade e solidez financeira, devia-se esperar um cenário diferente, isto é, existência de Sociedade de *Factoring*, e não diferir-se deste fenómeno ou, grosso modo, da “globalização”. Mesmo que se reconheça que o perfil característico de uma PME é de não “(...) sinalizar com clareza as suas informações essenciais para o mercado ou entidade emprestadora de crédito, e que as informações financeiras são simplificadas, não existindo uma auditoria que confirme a viabilidade desta informação financeira” (REIS., 2007:74), o que pode-se dizer, dificulta a concessão de crédito pelo emprestador ou banca, devia existir uma sensibilidade em mobilizar recursos a custo baixo à essa empresa de pequeno e/ou médio porte.

A abordagem de *factoring* internacional é uma extensão do doméstico, e ao contrário deste, aquele prevê três agentes: (i) a empresa exportadora (o aderente – fornecedor); (ii) a empresa importadora (o devedor – cliente); (iii) a sociedade de *factoring* no país exportador.

Relativamente ao seu funcionamento, o aderente exportador entra de acordo com o seu *factor*, este por sua vez contacta o *factor* do país do importador, solicitando a cobertura de risco de crédito. O *factor* importador após analisar o pedido pode aprovar, informando ao seu homónimo exportador a sua decisão. Este informa ao seu aderente (exportador) e, no caso positivo, este notifica o seu cliente, obrigando-lhe a pagar o valor da factura ao *factor* exportador (na data do vencimento), por intermédio do *factor* importador. Após o pagamento, o aderente fica informado dessa operação através da cópia da factura (BATISTA, 1995:228, DODL, 2006:69).

CAPÍTULO IV

4 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Após as definições e abordagem dos conceitos, desde a introdução, passando pelo enquadramento teórico do tema proposto, seguiu-se a recolha de dados e o respectivo tratamento para análise e interpretação. Desta estrutura e processo de abordagem de pesquisa sobre a possibilidade de financiamento a curto prazo às PME's em regime de *factoring*, a pesquisa termina com conclusões, recomendações e sugestões descritos a seguir.

4.1 Conclusões

Com os avanços da globalização e tecnologia, as transacções comerciais tornam-se mais rápidas de serem realizadas. Moçambique não está excluído desses avanços tecnológicos de modo que existem cerca de vinte e cinco fontes de financiamento.

Todavia, embora legalmente o *factoring* exista, a sua prática e desenvolvimento em Moçambique é bastante relevante para a situação financeira das PME's, por forma a garantir a sua maturidade e solidez no mercado. Porque mais do que uma fonte de financiamento, promovendo liquidez, o *factoring* tem um âmbito de actuação mais amplo: assegura o crédito concedido aos clientes do aderente e simplifica a gestão administrativa (facturação, recebimento, expediente, contencioso e contabilidade) desse (aderente). O acesso pelas PME's dos produtos financeiros existentes em Moçambique tem custos elevados devido a insegurança da banca em ver os seus fundos garantidos. A diversificação interna de riscos numa PME torna-se difícil devido a reduzidos projectos por ela levados a cabo e fraca avaliação estratégica de seu negócio.

Estas dificuldades das PME's em aceder o crédito da banca permite a promoção efectiva do *factoring* convencional, concluindo, desta forma, a opção pela segunda hipótese (H2). Pois verificou-se, durante a análise, que muitos países praticam esta actividade e que tem sido uma fonte de financiamento crucial para a PME. Contudo, os bancos em Moçambique são completamente avessos ao risco, devido, em parte, ao fraco rácio empréstimos/depósitos. Outra parte, devido ao retorno relativamente baixo das empresas(razão pelo qual o *factoring* convencional pode sulucionar estes contrangimentos das PME's em Moçambique, assim como ocorre noutros cantos do mundo; a destacar a Europa, seguido de continentes americano, asiático, Austrália e Nova Zelândia, e África, respectivamente. Os países como Brasil, Portugal e a África de Sul estão bastante desenvolvidos na actividade de *factoring*, de modo que Moçambique devia usar estes indicadores como impulsionadores da sua prática, internamente.

4.2 Recomendações

A par dos desafios existentes na economia moçambicana para criação de um ambiente de negócio que torne favorável o desenvolvimento da actividade de *factoring*, recomenda-se entre outras as seguintes propostas:

- (i) Ao Estado moçambicano (e a CTA)
 - Promover a actividade de *factoring* (no mínimo a convencional), colocando-a à disponibilidade das PME's moçambicanas;
 - Estabelecer um quadro legal, regulamentar, fiscal e administrativo que evite a marginalização das PME's junto da banca;

- Melhorar a cultura empresarial de forma segura e sólida. Isso pode servir como um estímulo à criação de empresas com maior solidez na actuação e na gestão estratégica do negócio.

(ii) A banca

- Reduzir o risco de empréstimo para as PME's e aumentar o nível de confiança delas, influenciando positivamente nos seus projectos;
- Simplificar as diligências preparatórias para concessão do crédito às empresas e, eliminar garantias de quase 100% dos créditos concedidos a uma PME .

(iii) A PME

- Verificar cuidadosamente a instituição que poderia estar interessada em financiar o projecto, evitando assim a assimetria de informação e incorrência de custos elevados;
- Apresentar um estudo de viabilidade mais detalhado e motivador a concessão de crédito, expondo políticas claras e de acordo a legislação moçambicana;
- Criar um plano de negócio detalhado que defina etapas coerentes para implementação da actividade e que avalie todos os cenários económicos e financeiros para garantir um financiamento favorável e menos condicionado a risco e outras imposições dos emprestadores;

- Diversificar a política de crédito e a carteira de projectos, e disponibilizar e desenvolver competências dos trabalhadores.

- Incentivar entidades, quer sejam instituições de crédito, quer sejam as sociedades financeiras, ou grupos de particulares formais, para que desenvolvam a actividade de *factoring* ao benefício das empresas moçambicanas, principalmente as emergentes – PME's.

BIBLIOGRAFIA

Andrade, Vicente Pinto de (2002). *Experiências e Perspectivas das Pequenas e Médias Empresas em Angola*. Luanda.

APSP GTZ e MIC (2007). *As Pequenas e Médias Empresas em Moçambique: Situação e Perspectivas*. Maputo: Ipex.

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

Batista, António Sarmiento (1995). *A Gestão do Crédito Como Vantagem Comparativa*.

ANFAC Brasil (2007). *Cartilha do Factoring*. www.anfac.com.br [6Agos2008].

Boletim da República (1ª Série –Número 43, de 1 de Novembro) 4º Suplemento, Lei n.º 15/99, Regula o Estabelecimento e o Exercício da Actividade das Instituições de Crédito e das Sociedades Financeiras.

Boletim de República (1ª Série – Número 11) 3º Suplemento 2001

Bruel, Denise Kung (2005). *O Contrato de Factoring Internacional nos Ordenamentos Jurídicos Brasileiro e Português e a Uniformização das Regras Aplicáveis a esta Modalidade Contratual*.

Comissão para Assuntos Económicos (CAE) da União Europeia. S.d. *A Problemática das Pequenas Unidades Económicas – PUE*. s.l.:s.e.

Código de Benefícios Fiscais Moçambicano. Decreto n. ° 16/2002 (de 27 de Junho).

Código Comercial de Moçambique n. ° de registo 4670/RLINLD/2006. Decreto-Lei n. ° 2/2005 (de 27 de Dezembro).

Cher (1991). *Contrato de Factoring*. <http://www.biblioteca.sebral.com.br/bds/hsf>. [Jun/Ago2008].

Conso, Piere (1978). *A Gestão Financeira das Empresas*. Porto: Editora RE's.

Duarte, Rui Pinto (2001). *Escritos sobre Leasing e Factoring*. (1ª). Lisboa: Editor Principia.

Drucker, Peter F. (1989). *Inovação e Gestão*. (3ª). Porto: Reis Editora.

FCI – *Factoring Chain International (2001 – 2007)*. www.factors-chain.com [12-17 Dez2008].

Gil, António Carlos (2002). *Técnicas e Pesquisas em Economia e Elaboração de Monografias*. (4ª).

Grupo Banco Mundial em Moçambique (2007).

Guia de Moçambique. Estudos de Oportunidade para as Empresas Industriais Portuguesas – Associação Industrial Portuguesa. Lisboa: Câmara de Comércio e Indústria.

IFG – *International Factors Groups*. www.factors-chain.com [12-17Dez2008].

Lakatos, Eva Maria e Marcai, Mariana de Andrade (1992). *Metodologia de Trabalho Científico*. (4ª). São Paulo: Atlas Editora.

Lei n.º 13/91 (de 3 de Agosto) sobre A Unidade Técnica para a Reestruturação de Empresas (UTRE) de Moçambique.

Lei de Trabalho Moçambicano. Lei n.º 23/2007, artigos 31.5, 42.3, 153, 165, e 217-219.

Leite, Luiz Lemos (1994). *Factoring no Brasil*. São Paulo: Atlas Editora.

Longenecker, Moore e Petty (1988). *Administração de Pequenas Empresas*.

Lopes, Maria A. R. F. L (2006). *Os Empresários da Construção Civil e Relações Laborais: Estratégias e Desafios*. Maputo: Livraria Universitária, Universidade Eduardo Mondlane.

Monteiro, Mafalda de Oliveira (1996). *O Contrato de Factoring em Portugal*. Lisboa: Texto Editora.

Neves, A. Carvalho (2003). *Quaderni della Cooperazione Italiana – Alocação do Crédito Como Factor de Desenvolvimento das Pequenas e Médias empresas em Moçambique*.

Pumpin, Cuno (2003). *Manual de Gestão para as pequenas e Médias Empresas (no âmbito de CREDIT SUISSE)*. (2ª). Lisboa: MONITOR.

Reis, Amilton Bispo dos (2007). *Crédito para Micro e Pequenas Empresas: Análise da Experiência Brasileira*. Salvador.

Santos, Ângela (2001). *O Factoring e a Gestão*. Lisboa: Publicações Europa-América.

Silva, Helder Viegas da e Matos, Maria Andrade (1998). *A Empresa e a Contabilidade*. (5ª). Lisboa: Texto Editora.

Simões, Víctor Corado (1997). *Temas de Ecomonia: Inovação de Gestão em Pequenas e Médias Empresas*. Lisboa: Editor Gape.

Souza, Rogério M (2007). *Avaliação Custo, Volume e Lucro em Micro e Pequenas Empresas Comerciais: Um Estudo de Caso*. (Dissertação) Universidade Federal de ITAJUBÀ, UNIFEI.

Swiss Capital Partners e FINANTIA (2008). *Financiando Moçambique 2008*. (1ª). Maputo.

Uva, João de Sousa (1991). *Textos de Gestão: Factoring um instrumento de Gestão*. (1ª). Lisboa: Texto Editora.

Vletter, Fion de (2006). *Relatório de Sector Micro-Financeiro em Moçambique : Perspectiva e Desafios*. Maputo.

WEF – *World Economic Forum (1998). Relatório sobre a Competitividade Africana.*

www.tvn.co.mz [22Dez2008].

www.rtp.com.br [10Jan2009].

www.geraneocio.com.br/geral/p6b.html [12-17Dez2008].

http://www.doingbusiness.org/documents/Press_Release_08/DB_08_Global_Portuguese.doc.

[5Nov2008].

ANEXOS

ANEXO 1 Número de PME's por Província

Província	Nº PME's
Maputo Cidade	817
Maputo Província	1,419
Gaza	5,195
Inhambane	2,396
Sofala	671
Manica	2,246
Tete	1,93
Zambêzia	1,805
Nampula	2,79
Cabo Delgado	7,887
Niassa	1,319
Total	28,475

Adaptado de APSP GTZ (2007).

ANEXO 2 Volume de Negócio via *Factoring* no Mundo.

TOTAL FACTORING VOLUME BY COUNTRY

Total Factoring Volume by Country in the last 7 years (in Millions of EUR)



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
EUROPE							
Austria	2,181	2,275	2,932	3,692	4,273	4,733	5,219
Belgium	9,000	9,391	11,500	13,500	14,000	16,700	19,200
Bulgaria	2	0	0	0	0	35	300
Croatia	0	0	0	28	175	340	1,100
Cyprus	1,554	1,997	2,035	2,140	2,425	2,546	2,985
Czech Republic	1,230	1,681	1,880	2,620	2,885	4,025	4,780
Denmark	5,488	5,200	5,570	6,780	7,775	7,685	8,474
Estonia	1,400	2,143	2,262	3,920	2,400	2,900	1,300
Finland	7,445	9,067	8,810	9,167	10,470	11,100	12,650
France	67,660	67,398	73,200	81,600	89,020	100,009	121,660
Germany	29,373	30,156	35,082	45,000	55,110	72,000	89,000
Greece	2,050	2,694	3,680	4,430	4,510	5,230	7,420
Hungary	546	580	1,142	1,375	1,820	2,880	3,100
Iceland	26	16	25	16	15	25	5
Ireland	7,813	8,620	8,850	13,150	23,180	29,693	22,919
Italy	124,823	134,804	132,510	121,000	111,175	120,435	122,800
Latvia	Shown	with Estonia	until 2003	155	20	276	1,160
Lithuania	Shown	with	until	1,040	1,640	1,896	2,690

		Estonia	2003				
Luxembourg	0	197	257	285	280	306	490
Malta	0	0	0	0	0	1	25
Netherlands	17,800	20,120	17,500	19,600	23,300	25,500	31,820
Norway	5,700	7,030	7,625	8,620	9,615	11,465	17,000
Poland	3,330	2,500	2,580	3,540	3,700	4,425	7,900
Portugal	10,189	11,343	12,181	14,700	16,965	16,886	16,888
Romania	98	141	225	420	550	750	1,300
Russia	0	168	485	1,130	2,540	8,555	13,100
Serbia	0	0	0	0	0	150	226
Slovakia	240	240	384	665	830	1,311	1,380
Slovenia	71	75	170	185	230	340	455
Spain	23,600	31,567	37,486	45,376	55,515	66,772	83,699
Sweden	5,250	10,229	10,950	14,500	19,800	21,700	21,700
Switzerland	1,430	2,250	1,514	1,400	1,900	2,000	0
Turkey	3,947	4,263	5,330	7,950	11,830	14,925	19,625
Ukraine	0	0	0	0	333	620	890
United Kingdom	136,080	156,706	160,770	184,520	237,205	248,769	286,496
Total Europe	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	806,983	929,756
AMERICAS							
Argentina	1,017	71	70	101	275	333	362
Brazil	11,020	11,030	12,040	15,500	20,050	20,054	21,060
Canada	2,699	3,100	3,161	3,157	3,820	3,386	4,270

Chile	3,123	3,130	3,500	4,200	9,500	11,300	14,620
Colombia	0	0	0	0	0	100	2,030
Costa Rica	208	210	185	180	100	50	50
Cuba	113	120	93	190	210	210	210
Honduras	0	0	0	0	0	0	95
El Salvador	123	157	102	105	80	191	191
Mexico	6,890	6,340	4,535	4,600	7,100	8,150	9,200
Panama	220	0	160	201	240	607	483
Peru	0	0	0	0	95	563	648
U,S,A,	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160	96,000	97,000
Total Americas	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630	140,944	150,219
AFRICA							
Egypt	0	0	0	1	1	3	20
Morocco	50	190	160	300	430	440	660
South Africa	5,580	5,860	5,470	7,100	5,580	7,800	9,780
Tunisia	171	153	210	185	226	270	245
Total Africa	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237	8,513	10,705
ASIA							
China	1,234	2,077	2,640	4,315	5,830	14,300	32,976
Hong Kong	2,690	3,029	3,250	4,800	7,700	9,710	7,700
Indonesia	0	1	1	0	1	50	50
India	690	1,290	1,615	1,625	1,990	3,560	5,055

Israel	429	354	190	155	325	375	800
Japan	61,566	50,380	60,550	72,535	77,220	74,530	77,721
Lebanon	10	22	35	41	61	95	176
Malaysia	842	610	718	730	532	480	468
Oman	36	29	10	8	1	5	5
Philippines	0	0	0	0	141	150	150
Saudi Arabia	150	100	50	0	0	0	0
Singapore	2,480	2,600	2,435	2,600	2,880	2,955	3,270
South Korea	85	55	38	32	850	850	955
Sri Lanka	115	110	102	128	201	184	218
Taiwan	4,511	7,919	16,000	23,000	36,000	40,000	42,500
Thailand	1,240	1,274	1,425	1,500	1,640	1,925	2,240
United Arab Emirates	0	0	37	145	440	810	340
Vietnam	0	0	0	0	2	16	43
Total Asia	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814	149,995	174,667
AUSTRALASIA							
Australia	7,910	9,527	13,716	18,181	23,130	27,573	33,080
New Zealand	410	465	263	236	250	280	700
Total Australasia	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380	27,853	33,780
TOTAL WORLD	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	1,299,127

Extraído de FCI – *Factoring Chain International* (2001 – 2007). www.factors-chain.com