



UNIVERSIDADE DE ÉVORA

O Sistema de Garantia Mútua em Portugal

Solução no acesso ao crédito para PME's

Bruna Isabel de Oliveira Simões

**Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em
Economia Monetária e Financeira**

Orientador: Prof. Dr. Carlos Manuel Rodrigues Vieira

Évora, 2011

O Sistema de Garantia Mútua em Portugal

Solução no acesso ao crédito para PME's

Bruna Isabel de Oliveira Simões

**Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em
Economia Monetária e Financeira**

Orientador: Prof. Dr. Carlos Manuel Rodrigues Vieira

Agradecimentos

A definição do tema da minha dissertação de Mestrado surgiu após reflexão e encontro da resposta à questão “o que pretendo desenvolver e porquê”, pois o meu objectivo seria investigar ou desenvolver algum tema interessante não só para mim, mas para toda a sociedade em geral. Como tinha acabado de iniciar a minha vida profissional numa Sociedade de Garantia Mútua, na Garval, entendi que seria importante desenvolver um tema relacionado com a Garantia Mútua, contudo, a investigação foi dificultada pela falta de dados estatísticos e de bases metodológicas.

A realização da dissertação não teria sido possível se não fosse o contributo e disponibilidade de várias pessoas e instituições, às quais deixo o meu agradecimento e reconhecimento.

Ao meu orientar, Professor Doutor Carlos Vieira, por ter aceite orientar esta dissertação, pelo espírito crítico que contribuiu significativamente para a qualidade deste trabalho, pela cedência e indicação de alguma bibliografia importante à investigação, pelos esclarecimentos, comentários, opiniões e sugestões, pela revisão crítica do texto, pela acessibilidade, disponibilidade e simpatia, pela confiança que sempre me concedeu e pelo permanente incentivo que, por vezes, se tornou decisivo em determinados momentos da elaboração desta dissertação.

Aos meus pais, pelo apoio, compreensão e incentivo ao longo da vida, pelos diversos sacrifícios suportados no meu percurso escolar e académico, pelo constante encorajamento a fim de prosseguir com a elaboração desta dissertação, e pelo amor e dedicação.

Aos meus avós, pelo carinho e confiança transmitida, e pela sabedoria de vida.

À minha afilhada, a Maria Beatriz, que é a luz dos meus olhos e a quem dedico parte da minha vida.

Ao meu namorado, o Carlos, pela paciência, compreensão e carinho que me dedicou ao longo deste trabalho.

Aos meus colegas e amigos da Universidade de Évora, em especial ao Luís Romero, pelo seu companheirismo, espírito de entreatajuda, amizade e colaboração, e pelas explicações que permitiram concluir o meu curso com maior facilidade e melhor aproveitamento.

A todos os meus professores, pelos conhecimentos e ensinamentos no meu percurso académico.

À SPGM, pelo rápido e facilitado acesso aos dados que pesquisei durante a Investigação e que foram indispensáveis à concretização deste trabalho.

À Garval, pela formação e conhecimentos transmitidos, pelo forte apoio de equipa e companheirismo, e em especial à Betty Pereira e ao Pedro Seabra, pela orientação na solicitação de elementos à SPGM.

Por último, mas não menos importante, agradeço aos meus amigos, colegas de trabalho e familiares que comigo partilharam conhecimentos.

A todos, o meu eterno Obrigada.

Resumo

A presente dissertação tem como objectivo analisar a Garantia Mútua como solução no acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas (MPME's). As Sociedades de Garantia Mútua (SGM's) tiveram início em França no século XX, mais concretamente em 1917, e são hoje um instrumento com grande tradição em muitos países da Europa Continental. Estas instituições financeiras foram introduzidas em Portugal em 1992 por iniciativa do IAPMEI.

Em Portugal existem actualmente 4 SGM's: Garval, Norgarante, Lisgarante e Agrogarante. Esta última foi constituída em 2007 e visa apoiar apenas as empresas do sector agro-florestal. No Sistema Português de Garantia Mútua existe um Fundo de Contragarantia que assegura uma parte das responsabilidades das SGM's, gerido pela Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM), que detém participações significativas nas SGM's, assegurando-lhes um conjunto de serviços partilhados. A Garantia Mútua é um instrumento financeiro participado pelo Estado Português através do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI) e do Instituto do Turismo de Portugal (ITP), bem como pelos principais grupos bancários nacionais, actuando junto das MPME's através da prestação de garantias para diversos fins.

Tendo em conta o papel relevante assumido pelas MPME's na estrutura económica e empresarial portuguesa e as dificuldades encontradas no acesso ao crédito, nomeadamente no que se refere a condições de custo, prazo e garantias prestadas, torna-se necessário permitir que o acesso das MPME's ao financiamento seja feito em condições em que a sua dimensão seja menos relevante. Neste sentido, pretende-se nesta dissertação comparar os sistemas de garantia mútua em diversos países europeus e analisar a utilização da Garantia Mútua em Portugal, através da análise das garantias emitidas por SGM em função do seu tipo, sector de actividade das empresas beneficiárias, da sua distribuição geográfica e de vários outros critérios. Pretende-se ainda analisar o impacto e a evolução que a Garantia Mútua tem em relação ao crédito concedido a MPE's, permitindo verificar se a Garantia Mútua é solução ao acesso de crédito em melhores condições.

Palavra-chave: Sociedade Garantia Mútua; Micro, Pequena e Média Empresa; Acesso ao crédito; Garantias Bancárias.

Abstract

The System of Mutual Guarantee in Portugal: a solution for access to credit by the SMEs

The objective of this dissertation is the analysis of the Mutual Guarantee as a solution in the financing of the micro, small and medium enterprises (MSME's). The Mutual Guarantee institutions were introduced in France in the early 20th century, more precisely in 1917, and are today an important financial instrument with a long tradition in many continental european countries. This activity was introduced in Portugal in 1992, an initiative of the IAPMEI

In Portugal there are currently 4 MGS's (Mutual Guarantee Societies), Garval, Norgarante, Lisgarante, and still Agrogarante. This last was constituted in 2007 with the aim of supporting only those companies in the agro-forestry sector. In the Portuguese system of mutual guarantee there is a Counter-Guarantee Fund which guarantees some of the responsibilities of the SGM's, managed by the Portuguese Society of Mutual Guarantee (PSMG), which owns significant stakes in SGM's and provides them with a range of shared services. The Mutual Guarantee is a financial instrument with participations of the Portuguese government, through the IAPMEI and IFT, and of the major national banking groups, acting with the MSME's by providing guarantees for various purposes.

Considering the relevant role assumed by the MSME's in the portuguese economic and business structure, and the difficulties in accessing credit, particularly in what concerns cost conditions, financing periods and guarantees, it is necessary to allow that the access to credit of the MSME's is done in conditions where their size is less relevant. This dissertation aims at comparing the various systems of mutual guarantee in several european countries, and at investigating the use of mutual guarantee instruments in Portugal, by analysing the guarantees issued by the MGSs considering their type, the activity sector of the benefiting firms, the geographical distribution and several other criteria. It also aims at examining the evolution and impact of the mutual guarantee in terms of total lending to MSMEs, and whether the mutual guarantee is a solution to access credit on better terms.'

Keyword: Mutual Guarantee Society; Micro, Small and Medium Enterprise; Access to credit; Bank guarantees.

Lista de Abreviaturas e Siglas

- AECM – Associação Europeia de Cauçionamento Mútuo
- AIP – Associação Industrial Portuguesa
- CAE – Código de Actividade Económica
- CCDR – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional
- CE – Comissão Europeia
- CEOE – Confederação Espanhola das Organizações Europeias
- CEPYME – Confederação Espanhola das Pequenas e Médias Empresas
- CERSA – Companhia Espanhola de Refinanciamento S.A.
- CESGAR – Confederação Espanhola de Sociedade de Garantia Recíproca
- COSEC – Companhia de Seguro de Créditos
- CP – Curto Prazo
- FCGM – Fundo de Contragarantia Mútuo
- FEI – Fundo Europeu de Investimento
- FEOGA - Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola
- FINICIA – Soluções Financeiras para Pequenas Empresas
- GM – Garantia Mútua
- IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
- IC – Instituição de Crédito ou Instituição Financeira
- IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional
- IFAP – Instituto de Financiamento das Agricultura e Pesca
- IFT – Instituto de Formação Turística
- MLP – Médio e Longo Prazo
- MPME's – Micro, Pequenas e Médias Empresas
- NEST – Núcleo de Estratégias e Políticas Territoriais
- ONG's – Organizações não Governamentais
- POE – Programa Operacional da Economia
- POFC – Programa Operacional e Factores de Competitividade
- PRIME – Programa de Incentivos à Modernização da Economia
- PRIME – Programa de Incentivos à Modernização da Economia

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

SGM – Sociedade de Garantia Mútua

SGR – Sociedade de Garantia Recíproca

SIAGI – Sociedade de Garantia Inter-profissional e Artesanal

SOCAMAS – Sociedades de Caução Mútua Artesanal

SOFARIS – Sociedade Francesa de Garantias de Financiamentos a Pequenas e Médias
Empresas

SPGM – Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua

Índice

Introdução.....	10
1 Sistema de Garantia de Crédito.....	15
1.1 Crédito	15
1.1.1 Definição de crédito.....	15
1.1.2 Risco de Crédito	15
1.1.3 Análise de Crédito	17
1.1.4 Garantias	18
1.2 Modelos de Sistemas de Garantia de Crédito.....	20
1.2.1 Programas de garantia	21
1.2.2 Fundo de garantia	22
1.2.3 Sociedades de garantia de crédito	23
2 Sistema de Garantia na Europa.....	25
2.1 Modelo do Sistema de Garantia em França.....	27
2.1.1 Marco legal e histórico do sistema de garantia em França	28
2.1.2 Divisão do sistema de garantia mutualista em França.....	29
2.1.2.1 Sociedades de garantia mútua artesanal (SOCAMA's).....	29
2.1.2.2 Sociedades de garantias sectoriais inter-profissionais	31
2.1.2.3 Sociedades de garantia de financiamento para MPME's - SOFARIS....	33
2.1.3 Operacionalidade do sistema de garantia da França.....	34
2.1.4 Contragarantia (resseguro) do sistema de garantia da França	35
2.2 Modelo do Sistema de Garantia em Espanha.....	35
2.2.1 Marco legal e histórico do sistema de garantia em Espanha.....	36
2.2.2 Função das Sociedades de Garantia Mútua em Espanha	37
2.2.3 Participantes das SGR's em Espanha.....	38
2.2.4 Operacionalidade do sistema de garantia em Espanha.....	38
2.2.5 Contragarantia (Resseguro) em Espanha.....	40
2.3 Modelo do Sistema de Garantia na Alemanha	42
2.3.1 Operacionalidade do Sistema de garantia na Alemanha.....	42
2.3.2 Contragarantia (Resseguro) na Alemanha.....	43
2.4. Comparação dos Principais Sistemas de Garantia da Europa	44
3 O Sistema de Garantia Mútua em Portugal.....	46
3.1 Origem da Garantia Mútua em Portugal	46
3.2 Estrutura do sistema de Garantia Mútua em Portugal.....	49

3.3 Tipos de Garantia e Envolvimento Limite das SGM's.....	55
3.4 Operacionalidade.....	60
3.5. Estudo da Utilização da Garantia Mútua em Portugal e a sua Evolução	62
3.5.1 Evolução do Volume e Número de Garantias Emitidas	64
3.5.2 Garantias Emitidas por Sector de Actividade Económica.....	69
3.5.3 Garantias Emitidas por Tipo de Operação	72
3.5.4 Garantias Emitidas em Função da Origem de Contacto	74
3.5.5 Garantias Emitidas por Distrito.....	76
4. Impacto da Garantia Mútua na Concessão de Empréstimos a Sociedade Não Financeiras em Portugal	80
4.1 Metodologia	80
4.2 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras	83
4.2.1 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras por região	85
4.2.2 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras por Sector de Actividade.....	87
4.3 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua.....	90
4.3.1 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua e o Crédito Vencido na Banca por Sector de Actividade.....	92
4.3.2 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua por Região.....	95
4.4 Taxas de Juro e Comissões de Garantia.....	98
Conclusão.....	101
Referências Bibliográficas.....	105

Introdução

São conhecidos os entraves, ao nível institucional e ao nível do mercado, impostos às MPME's (micro, pequenas e médias empresas), nomeadamente no que respeita a obstáculos ao seu crescimento e barreiras ao acesso a financiamento. O processo de globalização e a contínua abertura dos mercados reduziram algumas barreiras que impediam o desenvolvimento económico, e levaram a novas oportunidades de emprego, fazendo com que as pessoas abrissem o seu próprio negócio. A necessidade de ajustamentos rápidos incidiu na constituição de empresas de reduzida dimensão, pois exigiam menos burocracia e ficariam mais comprometidas com as suas práticas comerciais. A constituição dessas empresas permitiu a criação de postos de trabalho e oportunidades de mobilização social com base na inovação tecnológica. No entanto, as oportunidades para as empresas efectuarem os seus negócios ficaram limitadas a uma série de factores, aos quais, está associado sobretudo o acesso ao crédito.

As empresas de maior dimensão adaptam-se sem grandes dificuldades aos recursos bancários, enquanto as MPME's, devido a não disporem de garantias compatíveis com as exigências bancárias e perante a dificuldade em assumir altas taxas de juros nos contratos que celebram com os bancos, acabam por ver reduzidas as suas possibilidades no acesso aos mesmos recursos.

O problema crucial para as MPME's é assim o acesso ao crédito, especialmente ao financiamento de longo prazo, pois as operações são morosas e os custos inerentes são elevados. No sistema bancário, o pequeno empresário é obrigado a competir na mesma faixa de crédito que as grandes empresas, sujeitando-se a critérios de selectividade e reciprocidade a elas concedidas para que obtenha financiamento. A análise de crédito utilizada pelos bancos é realizada de forma bastante selectiva, porque os instrumentos de análise na concepção de financiamento são as demonstrações financeiras, as suas respectivas análises e o próprio cadastro. O crédito é cedido mais pelas garantias oferecidas do que pela capacidade do empresário em pagá-lo. Um exemplo disso é o caso das empresas *start-up* ou *early stage* (em fase de arranque do negócio ou com menos de 2 anos de actividade), que não dispõem de garantias para oferecer, nem apresentam histórico de crédito e que representam um maior risco para as instituições financeiras.

A restrição de acesso ao crédito fica mais acentuada em momentos de crise económica, devido à propensão que os bancos têm para uma selecção mais rigorosa das suas aplicações, favorecendo aqueles clientes que lhes oferecem maiores retornos e riscos menores, fazendo com que os empresários pequenos passem a utilizar formas não convencionais de captação deste recurso. É devido a todas estas ocorrências, que o sistema de Garantia Mútua é necessário às MPME's, dando acesso ao crédito a custos menores e, conseqüentemente, resultando numa maior alavancagem económica.

Pombo e Herrero (2003) expõem as razões pelas quais as instituições financeiras continuam a discriminar as MPME's quando estas solicitam algum tipo de crédito: Percepções de risco – as entidades aplicam critérios de selecção adversos relacionados ao sector ou à actividade, bem como à dimensão da empresa; Informações desencontradas – os empresários e as instituições financeiras não dispõem da mesma informação, levando à selecção de novos critérios que promovem uma desproporção entre as duas partes no que se refere às informações recolhidas; Critérios de avaliação inversamente proporcionais - custos elevados em relação ao crédito que é de menor valor, comprovando-se a distinção feita na solicitação de crédito por parte das MPME's.

A garantia mútua é um sistema privado e de cariz mutualista de apoio às MPME's, que se traduz, fundamentalmente, na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições de preço e prazo adequadas aos seus investimentos e ciclos de actividade das empresas. Através da prestação de garantias a instituições financeiras, em nome das empresas, as Sociedades de Garantia Mútua (SGM's) intervêm nas operações de financiamento, como se de um fiador ou garante se tratasse, assegurando, de forma irrevogável e à primeira solicitação, o pagamento da percentagem do capital do financiamento garantido que esteja em dívida. A prestação de Garantia Mútua na partilha de risco com outras entidades financeiras facilita o acesso das MPME's ao crédito, em condições vantajosas, sendo a Garantia Mútua um elemento "facilitador" da concretização de operações de financiamento às MPME's.

O Sistema de Garantia Mútua no mundo pode apresentar-se através de 3 modelos: fundos de garantia, programas de garantia e sociedades de garantia. Os fundos de garantia são fundos detidos por autoridades nacionais, regionais ou locais, que actuam com característica

limitada e de procedência pública, actuando de acordo com o valor existente em carteira. Os programas de garantia são administrados e articulados por agências de desenvolvimento estatal ou regional, sob a gerência de um Banco Central ou de um Ministério. Estes programas possuem recursos limitados e renováveis conforme o orçamento público. Por fim, as sociedades de garantia mútua podem dividir-se em mutualistas ou corporativistas, podendo ter apoios públicos. Estas sociedades apenas assumem um papel preponderante no seu financiamento e gestão.

As sociedades de garantia mútua surgiram no início do século XX, mais precisamente, em 1917, na França, e alguns anos mais tarde, em 1929, na Bélgica. Também na Suíça surgem entidades de cariz semelhante. Ainda mais cedo, em 1915, tinha existido na Holanda um programa público de garantias de créditos. Ainda hoje as sociedades mutualistas e os programas públicos constituem as duas formas básicas de intervenção no mercado das garantias.

No final do século XX surge o sistema de garantia em Portugal, que se desenvolve no início do século XXI. De facto, a importância económica que a UE reconhece às MPME's, associada à convicção de que estas se confrontam com problemas específicos no seu financiamento, tem levado à criação desses programas. É, igualmente, durante a década de 90 que surge a Associação Europeia de Cauçionamento Mútuo (AECM). Desde o início do século XXI que a maioria dos países europeus tem sistemas de sociedade de garantia mútua ou, em alternativa, programas públicos de concessão de garantia a MPME's.

O Sistema de Garantia Mútua em Portugal nasceu por iniciativa pública, através do IAPMEI em 1992, com o lançamento de um projecto-piloto nesta área, cujo objectivo principal era o de testar junto do mercado o interesse deste produto, através da realização de operações de garantia e outros serviços a MPME's. Este sistema é regulado pelo Despacho Normativo nº 565/94 do Decreto-Lei nº 177/94, de 27 de Junho, cabendo à Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM) promover a criação das primeiras SGM's e promover a divulgação do Sistema de Garantia e seus benefícios, junto de um número alargado de MPME's. Esta entidade tinha, também como missão a preparação de um quadro jurídico que viesse a regular todo o sector da Garantia Mútua, em Portugal, bem como o respectivo mecanismo de Contragarantia. O Fundo de Contragarantia Mútuo, entidade da qual a SPGM é a sociedade

gestora, assegura a contragarantia automática e obrigatória das operações de garantia emitidas no seio do Sistema de Garantia Mútua português. Na generalidade das situações, o Fundo contragarante 50% do valor de cada garantia, podendo, sob determinadas circunstâncias elevar este montante até 95% (Portaria nº. 1354-A/99).

Actualmente, existem quatro SGM's em Portugal, três delas (Garval, Lisgarante e Norgarante) para as quais foi transferida toda a actividade da SPGM, e a Agrogarante, que entrou em funcionamento mais recentemente, especificamente destinada a apoiar o Sector Primário.

A intervenção da Garantia Mútua (GM) permite a melhoria do custo na concessão de empréstimos bancários, pois num momento de crise em que o sector financeiro aumenta muito fortemente a sua aversão ao risco, em que os bancos não querem arriscar, a intervenção da GM permite aos bancos, pelo menos, não deixarem de emprestar.

No caso dos produtos de médio e longo prazo, as vantagens do sistema são a melhoria de custos, substituto de custos e prazos adequados à finalidade. No *leasing*, as vantagens são a melhoria de relação financiamento/avaliação. E nos produtos de curto prazo, a grande vantagem é poder ter acesso a mais *plafonds*, ou seja, as empresas podem solicitar uma garantia única ou propor a abertura de uma linha de garantias com um limite previamente fixado e que a própria empresa gere consoante a sua necessidade. Posteriormente, as empresas podem apresentar garantias a organismos públicos, clientes, fornecedores, etc., no âmbito da boa execução de contratos. Assim sendo, o banco pode dar mais crédito com o mesmo nível de risco, pois a empresa mantém intacta a sua capacidade de endividamento na banca, que consumirá unicamente em operações especificamente financeiras.

Neste momento, tanto os bancos como vários empresários já perceberam que a solução do crédito bancário está pendente da intervenção da GM, estando o sistema a crescer rapidamente. Em 2009, o sistema mutualista já apoiou a concessão de crédito a 40 mil empresas, emitindo garantias no valor de 2,7 mil milhões de euros, um crescimento exponencial face aos números de 2007, ano em que registava sete mil empresas e 400 milhões de euros de garantias (dados que poderemos constatar no capítulo 3).

O Sistema Nacional de Garantia Mútua tem trabalhado na divulgação da GM, quer através das equipas das SGM's e de conferências e Fóruns (em Portugal já foram realizados

três, o primeiro em 2008 no Porto, no ano seguinte em Lisboa, e o último em Santarém), onde a opinião das várias instituições, associações empresariais e empreendedores foi bastante positiva e a favor da Garantia Mútua.

De salientar que, segundo entrevista do Presidente da SPGM ao Vida económica, Dr, José Fernando Figueiredo, o sistema português, juntamente com o grego, foi o que mais cresceu na Europa nos últimos dois anos, com taxas de crescimento da actividade superiores a 200%. No sistema português passou-se de menos de 10 mil empresas mutualistas, em meados de 2008, para 35 mil empresas, ou seja, mais de 10% das empresas portuguesas.

Relativamente à cooperação com o sistema bancário, os bancos, desde o início, têm sido grandes parceiros da GM, o que permitiu o crescimento do Sistema de Garantia Mútua.

Ao longo desta dissertação verificar-se-á o quão importante é o apoio das SGM's no crescimento e desenvolvimento das MPME's, pois são uma das principais fontes de desenvolvimento e crescimento económico. Pretende-se averiguar o efeito da Garantia Mútua no sistema bancário no apoio às MPME's, e verificar se o custo associado aos financiamentos é inferior quando existe a intervenção das SGM's.

O capítulo 1 apresenta a definição dos modelos de garantia de crédito existentes, definição de crédito e outras garantias associadas a financiamentos, o capítulo 2 descreve os sistemas de garantias na Europa, o capítulo 3 analisa o caso concreto do sistema de garantia mútua em Portugal. O capítulo 4 apresenta a metodologia baseada numa investigação em Itália, a qual é utilizada para investigar o impacte da GM nos financiamentos a MPME's, principalmente sobre o custo da taxa de juro. Finalmente, a conclusão encerra a dissertação, resumindo os principais resultados alcançados, discutindo as suas implicações e apresentando as principais limitações e sugestões de pesquisa futura.

1 Sistema de Garantia de Crédito

Neste capítulo pretende-se apresentar algumas definições e características de sistemas de garantia de crédito e as diversas formas de organização destes sistemas, assim como os conceitos de crédito, risco e análise de crédito, com indicação dos factores que influenciam a análise e a classificação da empresa quanto ao risco, e ainda definição de garantias de crédito, desde garantias pessoais (aval e fianças) a garantias reais (penhor, hipoteca, entre outras).

1.1 Crédito

1.1.1 Definição de crédito

A definição de crédito está associada à troca de bens e serviços oferecidos no presente, por uma promessa de recebimento no futuro das compensações financeiras relativas ao fornecimento de bens e serviços.

“O crédito que alguém dispõe é a sua capacidade em obter dinheiro, mercadoria ou serviço, mediante compromisso de pagamento num prazo ajustado. Assim, do ponto de vista de quem beneficia do empréstimo, o crédito é a forma de obter recursos para serem destinados a algum empreendimento ou atender a alguma necessidade” (Silva, 2006, p.169).

O crédito às empresas pode ser concedido no longo ou no curto prazo. É concedido no curto prazo para compra de bens necessários à actividade operacional para cobertura de caixa, etc. No longo prazo implicariam os investimentos em maquinaria, as despesas extra-operacionais, as pesquisas, os lançamentos, o desenvolvimento de produtos, etc.

1.1.2 Risco de Crédito

No risco de crédito ponderam-se os diversos factores que poderão levar o devedor a não cumprir com as suas responsabilidades no prazo acordado. Para que este risco seja fixado, os dados históricos devem ser uma ferramenta preciosa, pois é através deles que podemos identificar a probabilidade de acontecer uma perda.

Os riscos de crédito podem ser classificados por riscos internos à empresa ou externos à empresa. “Os riscos são internos às empresas quando estes estão ligados: à produção e ao produto, à administração da empresa, ao nível de actividade, á sua estrutura de capitais, à falta de liquidez ou mesmo à insolvência. E são externos à empresa quando estão ligados: às medidas políticas e económicas, aos fenómenos naturais e a eventos imprevisíveis, ao tipo de actividade, ao mercado ou ao tipo de operação de crédito” (Silva, 2006, p.175).

Os sucessivos acordos de Basileia são o produto das tentativas dos bancos centrais e reguladores dos principais países do mundo para uniformizar a sua actuação. Basileia II reformou, em Abril de 2003, o quadro anterior (Basileia I, 1988) que regulava a adequação dos fundos de capitalização dos bancos. Na prática, o Basileia II é formado por três pilares básicos: requerimentos mínimos de capital, supervisão reguladora e disciplina de mercado. O pilar 1 prevê que os grandes bancos terão sistemas próprios de avaliação de risco em relação aos seus clientes. O pilar 2 implica no cuidado que os Bancos Centrais devem ter no sentido de reforçar os seus sistemas de supervisão bancária, embora as regras sejam rígidas, cada banco será tratado de acordo com o nível de solidez que o seu sistema de controlo de risco apresenta. O pilar 3 transmite uma maior transparência visando partilhar as informações bancárias.

No entanto, a turbulência e volatilidade do mercado financeiro global provocadas pelo colapso do mercado hipotecário de alto risco - *subprime* - nos EUA, começa a provocar reacções que põem em causa as políticas macroeconómicas e a estabilidade e regulação do sistema financeiro, designadamente o Acordo Basileia II (MRA Alliance, 20 de Outubro de 2010). A instabilidade financeira pela qual a economia está a ultrapassar revelou a falta de um conjunto coordenado de mecanismos de resolução de todos os países para os bancos em dificuldades, “revelando três grandes defeitos na adequação das normas do capital de Basileia” (Elson, 2010, p.11). “Primeiro, o acordo existente tem uma tendência pró-cíclica, em que durante os tempos de *boom* económico da valorização dos activos bancários melhora e aumenta receitas, inversamente, em tempos de declínio económico, os activos dos bancos ficam debilitados e aumenta os requisitos de capital, reduzindo assim a margem para os bancos a emprestarem e reforçando o declínio. Um segundo problema é que o padrão de Basileia I, bancos encorajados a estabelecer operações fora do balanço. O terceiro problema

inerente à norma revista para os requisitos de banco de capital (Basiléia II) é que ele é baseado em uma abordagem que a crise revelou ser severamente danificada”, argumentou Anthony Elson.

Em Setembro de 2010 foi acordado o Basileia III. O objectivo desta nova regulamentação é limitar o risco excessivo que estas instituições bancárias assumiram no período que antecedeu a crise financeira mundial de 2008. O Acordo de Basileia III deverá ter um impacto significativo no sector bancário europeu. As necessidades de capital esperadas neste sector são significativas, resultantes das novas regras e procedimentos a adoptar. Os bancos têm que gerir a rendibilidade do Capital Próprio enquadrados na nova envolvente, através do corte de custos e ajustamento de preços. Há ainda um conjunto de acções que podem ser realizadas ou pelo menos consideradas como possíveis: redução da ineficiência ao nível de capital e liquidez com a implementação de novas regras; reestruturação do Balanço de acordo com as novas regras de Basileia III; ajustamento da área comercial de forma a criar eficiência de capital e liquidez e viabilidade das áreas de negócio.

1.1.3 Análise de Crédito

Quando se concedem empréstimos, as instituições financeiras impõem a apresentação de garantias por parte dos beneficiários do crédito, de forma a resguardar os seus activos. É em virtude dessa exigência que bons projectos são ignorados devido à falta de apoio credível dos bancos, levando à não criação de novos empregos e de rendimentos, que implica a falta de desenvolvimento e a falta de competitividade do país. Este é o conhecido fenómeno de 'selecção adversa' no sector bancário, estudado entre outros por Berndy (2008) e por Frank (2004), entre outros autores.

O problema da análise do crédito poderia ser prevenido se a maioria dos bancos possuísse no seu quadro funcionários/colaboradores que pudessem fazer uma melhor análise aos projectos apresentados. Primeiro porque isso traria credibilidade e não ficariam, como actualmente, à mercê de informações e de números apresentados pelos elementos contabilísticos, em segundo porque podiam basear-se na consulta dos fornecedores tendo como base o desempenho comercial da empresa no mercado.

Devido ao exposto, e de forma a atenuar o problema, e ao mesmo tempo contribuir de forma decisiva para o crescimento do país, uma das alternativas propostas foi a constituição dos programas de aval, no sentido de garantir empréstimos direccionados às MPME's.

1.1.4 Garantias

As garantias constituem um direito real em favor daqueles a quem são dadas. As garantias reais sustentam-se sobre móveis ou imóveis, tais como: Alienação, Hipoteca, Penhor Mercantil, Caução, Acções, Certificado de Depósito, Título de Dívida, etc.

As garantias pessoais resumem-se à promessa de contra-prestação. Neste caso, o credor contenta-se com a garantia comum representada pelo património presente e futuro do devedor, avalista ou fiador. Como exemplos de garantias pessoais, têm-se: Aval, Carta de Crédito e Carta de Fiança.

Nas operações de empréstimos para financiar a aquisição de bens, o próprio bem financiado é dado como garantia (garantia real). No entanto, se este não possuir boa liquidez, as instituições solicitam garantias complementares.

O interesse dos bancos é receber o capital emprestado em moeda, data e condições acordadas. Assim, a constituição de garantias visa gerar maior compromisso pessoal e patrimonial do devedor e aumentar, caso o cliente se torne insolvente, a possibilidade de retorno do capital emprestado.

Garantias Pessoais - Aval

“Aval é uma forma de garantia do pagamento do empréstimo. É o acto pelo qual um terceiro denominado de avalista garante o pagamento do título de crédito” (Silva, 2006, p. 176).

O avalista é a pessoa que presta o aval, para isso, basta a sua assinatura ou um mandatário especial, no verso do título. Deve-se destacar que o avalista assume responsabilidade pelo pagamento da obrigação, ou seja, se o título não for pago no dia do vencimento, o credor poderá cobrá-lo directamente ao avalista, se assim o desejar.

Garantias Pessoais - Fiança

A fiança é uma espécie de garantia, e ocorre quando uma terceira pessoa propõe pagar a dívida do devedor caso este não o faça. Neste sentido, num contrato existe a confiança do credor em relação ao fiador, pois, mesmo sendo apenas uma garantia a mais, ele acredita que caso o devedor incorra em incumprimento, o fiador assumirá a responsabilidade. Há também a confiança do fiador em relação ao devedor, porque se este não cumprir com a obrigação assumida com o credor, ele terá que cumprir com as responsabilidades.

“A fiança é um contrato por meio do qual o fiador garante o cumprimento da obrigação do devedor caso este não o faça, ou ainda, garante o pagamento de uma indemnização ou multa pelo não cumprimento de uma obrigação por parte do devedor” (Silva, 2006, p. 179).

Garantia Real

Garantia real é uma garantia que vincula directamente ao poder do credor determinada “coisa” do devedor, assegurando a satisfação do crédito no caso de o devedor incorrer em incumprimento. A dívida assegurada por uma quantia real garante ao credor a preferência sobre o preço (valor aprovado na sua venda judicial), devendo portanto ser pago prioritariamente. Desse modo, na hipoteca ou penhor, havendo incumprimento, “a coisa dada” como garantia é oferecida à penhora, e o produto por ela alcançado em praça será determinado, preferencialmente, para pagamento da obrigação garantida. Nas operações de crédito de longo prazo, as garantias reais são as mais utilizadas e, entre elas podemos destacar a hipoteca, o penhor e a alienação. Este tipo de garantias ocorre quando, além da promessa de pagamento, o devedor confere ao credor o direito especial de garantia sobre uma coisa ou uma universalidade de coisas móveis ou imóveis.

Garantia Real - Penhor ou Caução

O penhor possui natureza jurídica de direito real de garantia sobre uma “coisa alheia”. Tem carácter acessório e, como tal, a sua existência subordina-se à sorte da obrigação principal. Assim é que, terminando aquela por qualquer forma, não subsiste o penhor. São exemplos de penhor: civil, contratual, rural, mercantil e caução. O penhor civil é estabelecido pela tradição (entrega do bem ao credor), que se dá quando o devedor, ou terceiro, entrega ao

credor “algo” móvel como garantia do débito. O penhor contratual é o penhor de bens móveis formalizados através de contratos. O penhor rural presta-se quando as operações de crédito a garantir são direccionadas para a produção agropecuária. O penhor mercantil concede garantia de obrigação mercantil ou comercial. No que se refere à caução, esta é o penhor de títulos de crédito. O penhor tem como objecto os bens corpóreos (bens móveis), a caução é constituída sobre os bens incorpóreos (é o direito representado pelo título de crédito).

Garantia Real - Alienação

É a transmissão do título de propriedade de um activo do devedor para o credor, como garantia do pagamento de um compromisso do devedor. O devedor permanece no controle directo do activo, na qualidade de depositário, mas a propriedade da garantia colateral não é efectivamente transferida até que a dívida seja integralmente paga.

Garantia Real - Hipoteca

Hipoteca é a oneração de um imóvel em garantia do cumprimento de uma obrigação. Não há transmissão da propriedade do bem para o credor, sendo que o devedor só poderá dispor do bem com o seu consentimento, para ser formalizada a hipoteca, no caso de imóveis, esta terá de ser feita por intermédio de escritura pública, e para ter valor, deverá obrigatoriamente ser registada no cartório de Registo de Imóveis.

1.2 Modelos de Sistemas de Garantia de Crédito

Nos últimos anos, os sistemas de garantia de crédito difundiram-se bastante em algumas regiões mundiais, tendo em vista que este tem sido um mecanismo essencial no sentido de facilitar o acesso ao crédito das MPME's (micro, pequenas e médias empresas). Como resultado, “tem-se assistido a uma expansão gradual dos diferentes sistemas de garantia no mundo, tornando-os parte integrante e significativa do sistema financeiro de um número cada vez maior de países”, Pombo e Herrero (2003, p. 71).

De acordo com Pombo e Herrero (2003, p. 20), “três são os modelos a serem destacados: os programas de garantia, os sistemas de garantia de corporação pública ou mutualista, e os

fundos de garantia”. Estes modelos subdividem-se de acordo com critérios diferenciados e consoante a sua importância. Dada esta divisão, podemos verificar que certos países adoptam vários modelos simultaneamente.

De seguida, com base na informação do livro de Pombo e Herrero (2003), podemos resumir, num quadro, as principais características dos três tipos de modelos de sistemas de garantia de crédito, nomeadamente, definição, origem dos fundos, campo de actuação, percentagem garantida, gestão do crédito garantido e obrigatoriedade de garantias pessoais, como é o caso de avales.

Figura 1: Principais características dos modelos de sistema de garantia de crédito

	Fundo de Garantia	Programas de Garantia	Sociedade de Garantia
Definição	Depósito de recursos referentes às operações financeiras	Fundos administrados através de uma agência estatal.	Sociedades Mercantis de personalidade jurídica. Podem-se dividir em Corporativas e Mutualistas.
Fontes de Recursos	Estado e Cooperação Internacional.		Público e privados
Âmbito	Local, Regional e Estatal.		
Cobertura	50%	De 50% a 90%	De 70% a 100%
Gestão do Crédito	Delegada para as Instituições Financeiras.		Avaliza o crédito, realiza o projecto e assume a mora e a cobrança.
% do Aval	100%	De 0% a 100%	De 0% a 100%

Fonte: Criado através da informação do livro de Pombo e Herrero (2003, p.20 à 61)

1.2.1 Programas de garantia

O programa de garantia articula-se através de uma agência de desenvolvimento estatal do Banco Central ou de um banco público. Os seus recursos podem ser limitados ou renováveis, provenientes do Estado ou de organismos de cooperação multilateral e bilateral.

Estes programas podem ter âmbito estatal (agência nacional) ou inter-estatal (organismos multilaterais e bilaterais). É a entidade que delega a operacionalidade nas instituições

financeiras, não tendo o cliente nenhuma relação com o programa. Não há necessidade de uma “fidelização” do cliente ao programa. De forma geral, cabe a este programa avaliar as carteiras de risco das entidades financeiras encarregadas da recuperação das perdas.

A subdivisão dos programas delinea-se de acordo “com a procedência dos recursos, segundo a administração dos mesmos e do seu *status* jurídico”, Pombo e Herrero (2003, p.61).

Programas públicos de garantias nacionais:

São programas provenientes de doação e administrados por uma instituição pública patrocinada pelo governo nacional (Ministério, Agência de Desenvolvimento, Instituições Financeiras, Públicas ou Especializadas). De entre os países que possuem estes programas podemos citar: Estados Unidos, Canadá, México, Brasil, Coreia, Indonésia, Austrália.

Programas de garantias administrados pelos bancos centrais nacionais:

Estes programas são formados pelos fundos governamentais administrados pelos Bancos Centrais nacionais, e normalmente confundem-se com a denominação de “fundo de garantia”.

Programas de Organismos Multilaterais e Bilaterais de Cooperação Internacional:

Estes programas fazem uso de mecanismos de garantia bem diversificados, especialmente de “carteira” ou “intermediário”.

1.2.2 Fundo de garantia

O fundo de garantia possui recursos limitados e temporários, de procedência estatal ou de cooperação internacional. É comum delegar-se a operação do sistema às entidades financeiras ou aos intermediários não-financeiros (principalmente ONG's – Organizações Não Governamentais). As operações ocorrem segundo os mecanismos de garantia individual e de carteira. O fundo de garantia pode ser resumido através das seguintes características: os recursos provêm do Estado ou de cooperação internacional; tendência a actuar misturando garantias de carteira com garantias pessoais; o cliente solicita o crédito e paga pelo uso da

garantia; cabe às instituições financeiras a análise, a concessão e a recuperação dos empréstimos não recuperados.

Garantia individual

O fundo preestabelece alguns requisitos específicos para emissão da carta de fiança. A princípio, o mutuário solicita a carta de fiança e paga por ela, visando garantir o seu acesso ao crédito. A partir de então, o fundo intervém nos trâmites burocráticos e toma parte também na avaliação da solicitação e concessão da garantia. No que se refere às garantias pessoais, o fundo faz algumas exigências para emitir a carta de fiança em casos de concessão das garantias. Actualmente esses fundos são programas públicos, fundações ou sociedades corporativas.

Garantia de carteira

O fundo de garantia fixa os limites da carteira de crédito referentes às MPME's e subscreve o contrato que cabe às entidades financeiras. Estas recebem e pagam a garantia automática do fundo sobre a carteira de crédito das MPME's. Em seguida, o fundo terá como função delegar quais as entidades financeiras que farão a tramitação, fixando os prazos, e realizando as avaliações dos créditos garantidos.

1.2.3 Sociedades de garantia de crédito

Estas sociedades actuam em âmbito provincial, regional ou estatal. Para que as sociedades de garantia de crédito operem, há necessidade de uma legislação, de normas específicas de qualificação como entidades financeiras e, devem ser objecto de controlo e supervisão da fiscalização de cada sistema financeiro. O aval é qualificado e analisado quanto à sua aptidão. A função da sociedade é realizar trabalhos de análise e de concessão de garantias ao cliente, e este associa-se à entidade por intermédio de um vínculo. Elas têm também como encargo actividades de recuperação de perdas e insolvências, e caracterizam-se por garantir condições para os riscos assumidos pelas sociedades de garantia.

Pode ser uma sociedade de carácter mútuo privado ou uma instituição pública (normalmente um fundo) em que o seu funcionamento varia de país para país. As sociedades de garantia de crédito dividem-se em Sociedades Corporativas e Sociedades Mutualistas.

Sociedade Corporativa

É aquela em que a sociedade é favorecida por recursos predominantemente do sector público, no qual o empresário participa corporativamente através de Câmaras de Comércio ou associações empresariais e a sua garantia é individual. Os clientes por meio de instituições, associações ou empresas de carácter público, solicitam operações e pagam os seus custos à corporação de garantia.

As sociedades financeiras costumam exercer um papel relevante tendo em vista a sua participação na sociedade e no sector operacional.

Sociedade Mutualista

É aquela em que a sociedade beneficia de recursos privados ou mistos, nos quais o empresário participa directamente e a sua garantia é individual. O cliente solicita operações e paga os seus custos directamente à sociedade de garantias.

Em Portugal denominam-se por Sociedades de Garantia Mútua (SGM). Podem ser citados outros exemplos: França - Sociedades de Caução Mútua (SCM), Espanha - Sociedade de Garantia Recíproca (SGR) e Alemanha - Sociedade de Garantia de Crédito.

De salientar que os países anteriormente identificados apresentam grande tradição em sistemas de garantia mutualista na União Europeia, onde se dá grande ênfase à longa experiência destes países. No continente asiático, destacam-se as sociedades de garantia corporativista, tendo como grande exemplo o Japão.

2 Sistema de Garantia na Europa

A CE – Comissão Europeia, tem demonstrado grande preocupação no que respeita às dificuldades que as MPME's encontram em relação às garantias, pois estas vêm as suas garantias limitadas. Neste sentido, reconhece o bom trabalho que se tem feito em prol da constituição de sociedade de garantia de carácter mútuo.

Em 1992 foi fundada a AECM – Associação Europeia de Sociedades de Garantia Mútua, constituída de acordo com a legislação associativa belga, e funcionando como uma organização aberta e democrática, independente de qualquer grupo político ou financeiro.

Actualmente, segundo a AECM, a Comissão Europeia conta com 34 sociedades ou federações que actuam como redes de sociedades de garantia em 17 países pertencentes à área União Europeia e ainda a Turquia.

Figura 2: Membros da AECM



Fonte: www.aecm.be, retirado em 23 de Outubro de 2010

Segundo o site da AECM, um dos objectivos da CE é melhorar as linhas de financiamento para as MPME's através de uma série de iniciativas, das quais se destaca a promoção dos Sistemas de Garantia Mútua. "Fazem parte das suas metas: representar os interesses comuns dos accionistas; desenvolver e consolidar o papel da Garantia Mútua como instrumento essencial ao apoio das MPME's; promover a harmonização do quadro legislativo e melhorar as condições financeiras das SGM; estimular a troca de informação entre os associados; sugerir ideias e propostas às entidades na política económica, principalmente a União Europeia".

De acordo com a AECM (informação retirada em Outubro de 2010) as organizações/Sociedade de Garantia "oferecem uma variedade de produtos de garantia e serviços, sendo que os produtos e serviços variam de acordo com o regime da cada sociedade".

"A Sociedade de Garantia da Alemanha actua como personalidade jurídica de corporação, com responsabilidade limitada e regida por normas gerais e sujeitas às leis que regulam o crédito. Na Bélgica, as sociedades são empresas cooperativas de capital variável e submetidas às normas que regem as actividades mercantis. Em Espanha, as SGM's têm um regime legal definido desde 1994, sendo consideradas as instituições financeiras não outorgantes de crédito e regulamentadas por uma lei específica, sujeitando-se por tanto a regras estabelecidas de acordo com a sua liquidez e os seus índices de solvência" (Pombo e Herrero, 2001, p.609, 627, 639), tal como em Portugal.

Em França, há uma subdivisão em três tipos de sociedades de garantia. Em números, mas não em capital, a maior delas provém da lei de 1917, sendo as cooperativas mercantis regidas por lei própria e, pela lei das cooperativas de 1945. As sociedades mais recentes observam as leis das instituições financeiras de 1996, havendo, por último, um grupo bem menor, sendo estas consideradas como associações civis desde 1984, e também sujeitas às leis bancárias (Pombo e Herrero, 2001, p.674).

Pode-se considerar a Itália como um caso peculiar, pois as actividades das suas sociedades de garantia não foram inicialmente regulamentadas. Após a Segunda Guerra Mundial, o sector público promoveu estas sociedades com o propósito de estimular o referido sector. A partir desse marco temporal, as SGM's adoptaram a forma jurídica de cooperativa.

Em alguns países é permitido que além das MPME's, também outros sócios possam investir nas sociedades de garantia, facto este que ocorre na Espanha e em Portugal com as SGM's. Os sócios/accionistas são os bancos comerciais e outras organizações, assim como órgãos públicos, o que na prática caracteriza o carácter misto da sociedade (privado e público).

O inverso ocorre em França, pois as entidades públicas não podem ser sócias, onde somente são autorizados os profissionais liberais e as MPME's. O mesmo sucede na Itália, pois a participação também se limita às MPME's e às associações profissionais, assim como às Câmaras de Comércio. As administrações locais e regionais também são essenciais neste processo, devido ao apoio financeiro destinado tanto ao fundo de risco como aos créditos.

Demonstrar-se-ão, a seguir, as experiências mais concretas da França, Espanha e Alemanha, para comparação com a situação de Portugal (analisada no capítulo 3) já que aqueles países possuem os Sistemas de Sociedade de Garantia Mútua mais desenvolvidos (se comparada a outros continentes, a Europa ocupa a liderança na área de sistema de garantia mútua).

2.1 Modelo do Sistema de Garantia em França

Segundo Pombo e Herrero (2003), o sistema de garantia francês é o mais antigo do continente Europeu e foi o que se desenvolveu mais, sendo considerado o mais forte da UE. Este facto deveu-se à enorme expansão do objectivo social e à alta sofisticação que lhe foi atribuída por conta do seu progresso através dos anos e, fundamentalmente, do peso da sua experiência acumulada.

A sua competência está articulada entre o sistema público de garantias, representado pela Sociedade de Garantias de Financiamentos das MPME's – SOFARIS, e o sistema de garantia mutualista, de carácter privado, que, por sua vez, se divide segundo um marco legal normativo das suas sociedades e do seu vínculo com instituições públicas, entidades financeiras e organismos privados.

A introdução da Lei bancária de 1984 fez com que viesse à tona a perspectiva de uma grande mudança no sistema francês em função dos recentes acordos entre as ramificações

das sociedades de garantia mútua e individual com o sistema público (SOFARIS), havendo uma cooperação ímpar no sentido de se criar um sistema uniforme. A lei supracitada estabeleceu a denominação “entidades financeiras” a todas as sociedades de garantia mútua, onde foram sentidos inúmeros efeitos a partir dela. As conciliações com o SOFARIS, especialmente na contragarantia de risco, bem como a Sociedade de Garantia Artesanal – SOCAMAS, que estão vinculadas aos Bancos Populares, tornam possível um relacionamento formal entre os três eixos fundamentais do sistema (Pombo e Herrero, 2003).

2.1.1 Marco legal e histórico do sistema de garantia em França

O marco histórico do sistema de garantia em França provém dos avanços legislativos ocorridos durante as crises geradas pelas duas Grandes Guerras Mundiais da primeira metade do século passado.

Os autores Pombo e Herrero (2003) afirmam que em 1943 é criada a “Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie Immobilière” – SIAGI, como uma sociedade anónima de garantias de carácter mutualista e capital variável, dela participando exclusivamente as Câmaras de Ofícios e Artesãos. Esta é, na actualidade, um dos eixos do sistema nacional de garantia, por ser a única entidade a adoptar em França este estatuto de sociedade profissional de capital variável. É considerada também uma entidade financeira, como as restantes sociedades de garantia em França, e, portanto, está sujeita a normas e legislação aplicáveis aos estabelecimentos bancários, e também à supervisão da comissão bancária.

Em 1982 é criado o SOFARIS, uma instituição de garantia dedicada a promover o investimento de capital de risco. Através dessa medida, os municípios e as regiões puderam realizar actividades de garantia visando facilitar o acesso aos recursos financeiros das empresas em diversos processos, como a criação e a manipulação de novos investimentos. Este fundo tem como finalidade básica a criação de empregos, e mantém-se em actividade mediante acordos com entidades financeiras (Pombos e Herrero, 2001).

Em 1984 é decretada a nova Lei Bancária, passando a qualificar as sociedades de garantia mutualista como entidades financeiras, segundo o estatuto de estabelecimento de crédito especializado, sob a supervisão e disciplina do Sistema Financeiro Geral.

2.1.2 Divisão do sistema de garantia mutualista em França

2.1.2.1 Sociedades de garantia mútua artesanal (SOCAMA's)

A origem do grupo SGM, que aderiu ao Banco Popular, remonta a 1917 e recebeu a condição de sociedade financeira em 1984, portanto sujeita à legislação bancária, bem como à supervisão da Comissão Bancária e do Ministério das Finanças. São as sociedades cooperativas que têm como meta prioritária garantir empresas com número inferior a dez empregados (artesanais).

Estas sociedades têm ainda responsabilidade de garantir também os profissionais independentes ou particulares (compra de moradias para funcionários). Estão ligadas única e exclusivamente ao grupo do Banco Popular Francês através de um órgão central que exerce a tutela de todo o bloco – Câmara Sindical do Banco Popular.

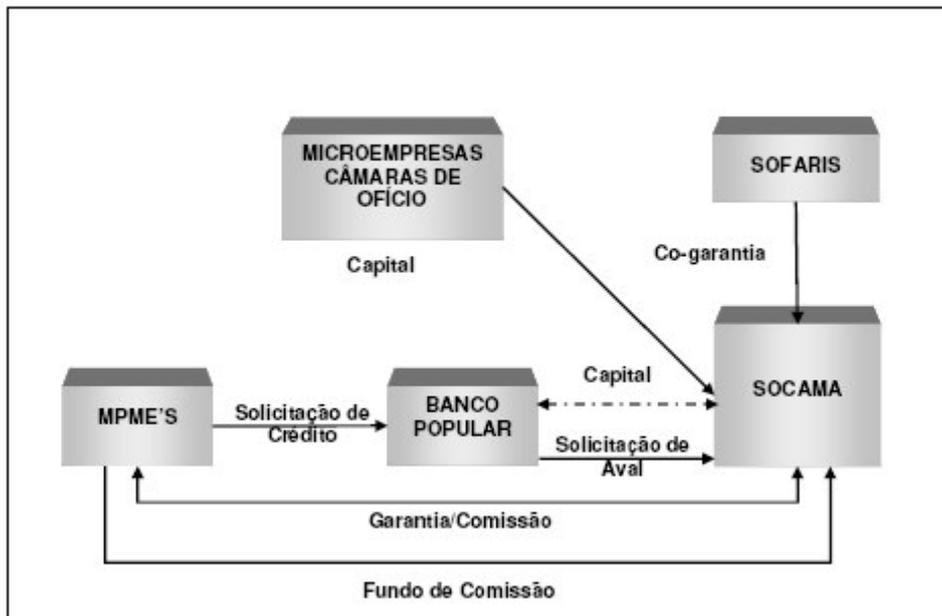
O objectivo social da SOCAMA é a microempresa. O sistema de garantia tem carácter privado e actua em âmbito regional, com o objectivo de garantir às MPME's a obtenção de empréstimos bancários. Estas sociedades actuam exclusivamente com 30 Bancos Populares, que, desde a sua fundação, possuem também natureza de cooperativa de crédito.

Inicialmente, as SOCAMA's foram criadas por distintos sectores económicos e em diferentes regiões de França, mas após um processo de integração, cada uma delas passou a trabalhar em escala regional com um só Banco Popular, existindo Bancos que chegaram a controlar mais de uma SOCAMA.

A função destas sociedades é avaliar a totalidade das operações concedidas pelos Bancos às MPME's. Enquanto o Banco analisa o plano financeiro de cada operação, as sociedades preocupam-se com a viabilidade do projecto sob o ponto de vista de profissionalismo, de honorabilidade do empresário e da capacidade de reembolso. São as

MPME's que solicitam directamente aos Bancos o financiamento de que necessitam, como podemos verificar no seguinte esquema.

Figura 3: Figura do Sistema de Garantias da SOCAMA



Fonte: Pombo e Herrero (2003: página 683)

O esquema representa o pedido de crédito das MPME's ao Banco onde, após solicitação, o Departamento de Risco do Banco analisa financeiramente a solicitação. O banco, por sua vez, solicita o aval/garantia à SOCAMA, sendo que esta analisa a viabilidade do projecto numa óptica de carácter financeiro. Após análise e aprovação por parte de ambas as instituições, é autorizado o financiamento.

Com este processo, as sociedades de garantia não precisam de realizar qualquer tipo de actividade comercial, pois todas as operações têm iniciativa directa no banco, que depois são realizadas em *pari-passu* com a sociedade.

Para que as empresas possam beneficiar das garantias das SOCAMA's, têm que adquirir acções das sociedades. No entanto, o capital a ser subscrito deve ser proporcional à garantia prestada. Neste sentido, os accionistas destas sociedades são as próprias empresas garantidas (aproximadamente 95% do capital), podendo permanecer como accionistas as

empresas que não possuem operações em vigor/garantias vivas. Os restantes 5% são detidos pelos Bancos Populares, as Câmaras de Comércio e as associações empresariais (Pombo e Herrero, 2003, p.684)

As empresas garantidas no momento da formalização são obrigadas a constituir automaticamente depósitos num Fundo de Garantia (cobrado no início da operação), o que teoricamente induz à morosidade do conjunto das operações avalizadas. Estes fundos de garantia recebidos pelas SOCAMA's são reembolsados, ou seja, a quase totalidade do fundo de garantia, na prática, é devolvida às empresas no momento do vencimento das suas operações.

O sistema das SOCAMA's tem por finalidade conceder exclusivamente garantias financeiras, não actuando nem participando no mercado de avales técnicos, os quais são concedidos às empresas directamente pelas empresas financeiras. Outra característica respeita à avaliação da totalidade do risco das operações formalizadas, sendo que o risco das sociedades coincide com o risco do Banco. Se as sociedades, por qualquer motivo, não cumprissem com as suas obrigações, apenas o Banco incorporaria as perdas.

O segredo para o sucesso destas sociedades está associado ao Fundo de Contragarantia com a SOFARIS, que lhe permite suportar a cobertura total das garantias, somando-se a ela um custo para a empresa tida como privilegiada.

2.1.2.2 Sociedades de garantias sectoriais inter-profissionais

Nestas sociedades integram-se, basicamente, o conjunto de sociedades de caução mútua e de garantia financeira que actuam sem qualquer vinculação específica ou exclusiva com alguma entidade financeira.

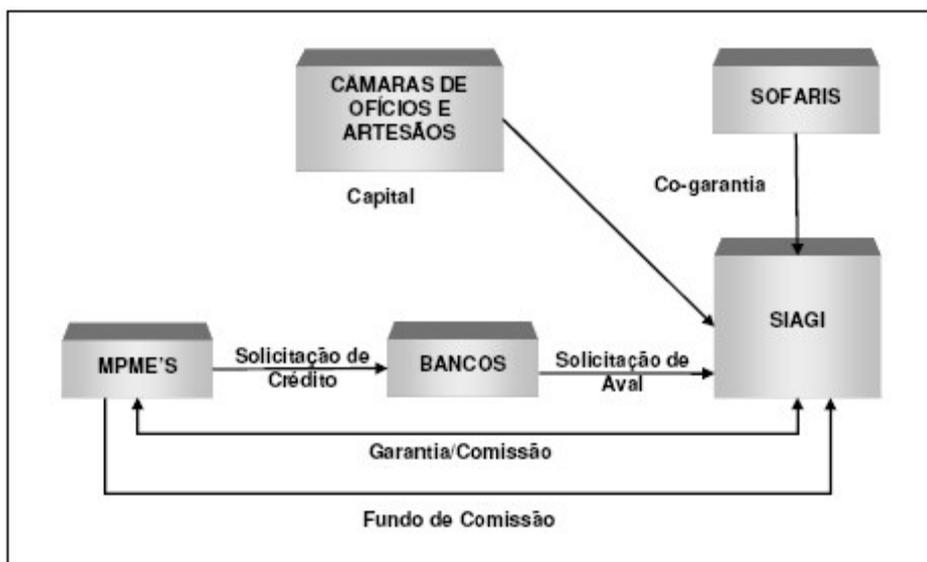
O conjunto destas sociedades é muito variado pelo facto dos seus estatutos estarem registados sobre várias formas jurídicas, e por estarem regidas como sociedades anónimas de garantia, desde as medidas públicas a favor de caução, e as sociedades inter-profissionais (SIAGI).

Neste sentido, existe uma diferença básica entre as sociedades que actuam no âmbito da empresa e dos profissionais, e aquelas que actuam através da garantia financeira a particulares. Das 277 SGM's (Sociedades de Garantia Mútua), informação disponibilizada pela Garval em Novembro de 2010, apenas três se dedicam exclusivamente à garantia financeira a particulares, as restantes actuam em sectores empresariais, profissionais e também particulares (prioritariamente o sector imobiliário). Por outro lado, a garantia financeira a particulares tem forte peso no total das actividades das SGM's.

A SIAGI, única sociedade inter-profissional, é um sistema de garantia de carácter privado, promovida pelas Câmaras de Ofício e Artesãos (micro-empresários), de diferentes sectores económicos (fábricas, oficinas, serviços, etc.) e que foi criado em 1966 com o objectivo de melhorar o acesso das empresas artesanais ao crédito bancário. Esta sociedade presta apenas garantias de carácter financeiro às empresas para que possam obter empréstimos bancários, não sendo necessário que as empresas garantidas participem directamente do capital da sociedade.

A SIAGI é de âmbito nacional, dispondo de uma rede de oficinas que dependem directamente da Assembleia Geral. Ela actua com quase todas as instituições financeiras do país, à excepção dos Bancos Populares, pois estes têm o seu próprio sistema de garantias (SOCAMA). A percentagem avalizada em cada operação é no máximo de 70%, sendo que o restante risco será assumido pela entidade financeira.

No próximo esquema está representado o funcionamento da concessão de garantia de crédito pela SIAGI. São as MPME's que fazem o pedido de crédito directamente às instituições bancárias, que por sua vez, solicitam o aval da SIAGI, partilhando os riscos assumidos juntamente com a SOFARIS.

Figura 4: Figura do sistema de garantias da SIAGI

Fonte: Pombo e Herrero (2003: página 689)

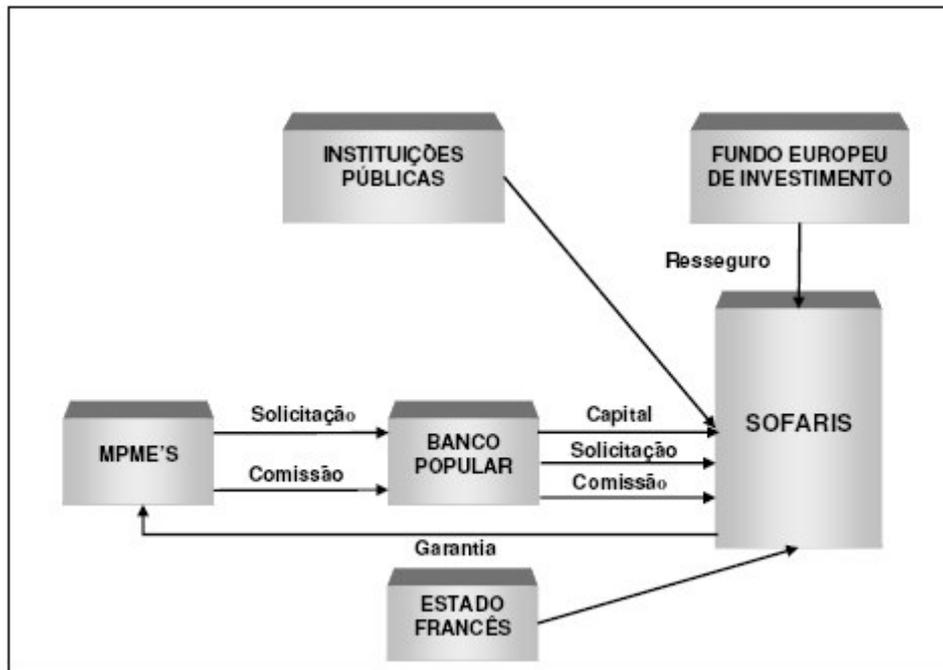
2.1.2.3 Sociedades de garantia de financiamento para MPME's - SOFARIS

A SOFARIS é uma entidade pública que gere fundos segundo os tipos de garantia e âmbitos sectoriais e geográficos. Ela oferece garantias directas, sendo que a partir de 2003 passou a apoiar as sociedades de caução mútua (as quais possuem carácter privado e mutualista, e reconhecidas como sociedades financeiras pelo Comité de Estabelecimento de Crédito) através de um resseguro (fundo de contragarantia).

A SOFARIS foi criada em 1982, e actualmente está integrada ao Banco de Desenvolvimento das MPME's de França. Esta sociedade possui fundos regionais e locais de garantia, com a finalidade básica de criar e manter empregos, reestruturar financeiramente e fortalecer os recursos próprios das MPME's, cujo funcionamento se dá através de acordos com entidades financeiras.

O esquema seguinte representa o processo de funcionamento da SOFARIS, que mantém desde 1999 um acordo com as sociedades de garantia (SIAGI e as SOCAMA's), como entidades das operações realizadas por estas sociedades. Por outro lado, a SOFARIS desfruta de uma forma de refinanciamento por intermédio de um acordo de mecanismos de garantias para as MPME's do Fundo Europeu de Investimento.

Figura 5: Figura do sistema de garantias da SOFARIS



Fonte: Pombo e Herrero (2001: página 697)

2.1.3 Operacionalidade do sistema de garantia da França

A solicitação de garantia parte da empresa junto das instituições financeiras. Após validar a operação, a entidade financeira envia à sociedade a solicitação da empresa. No caso da SOCAMA, a operação é conjunta em todo o momento. As sociedades de garantia realizam a sua própria avaliação após receberem a solicitação da entidade financeira.

As condições gerais de garantia variam conforme o tipo de sociedade e o campo de actuação de cada uma delas. Em linhas gerais, podem-se candidatar à garantia o micro artesão, o pequeno e médio empresário e os profissionais liberais. Segundo o site da AECM, a cobertura da SOFARIS é de 50%. A margem de cobertura da SIAGI oscila entre 50% e 80% de acordo com os montantes contratados, e a cobertura total efectuada pela SOCAMA é de 100%. Os prazos das operações não têm limitação, no entanto o sistema francês utiliza geralmente o médio e longo prazo, uma média operacional de dois a sete anos (.).

As SOCAMA's retêm em média 1% ou mais no caso de comissão única no início da operação, e quase 0,5% no caso de comissão de aval. A estas deve ser somada uma média de 20% do montante da operação como depósito inicial no fundo de garantia. No caso da SIAGI, o custo da garantia depende da criação, transmissão e reestruturação das empresas e da ponderação, segundo o tipo de risco.

2.1.4 Contragarantia (resseguro) do sistema de garantia da França

Entre Junho de 1999 e Fevereiro de 2000, a SOFARIS fixou acordos com a SIAGI e com a SOCAMA, pelos quais a sociedade pública garante até 50% do risco das operações incluídas nesses acordos. Trata-se na realidade de uma forma de contragarantia. Por outro lado, a SOFARIS mantém um acordo de contragarantia com o “mecanismo de garantias para as MPME's do Fundo Europeu de Investimento”, já que este beneficia das suas operações destinadas às microempresas.

Resumindo, a sociedade de garantia mútua em França pode ser diferenciada por dois grupos: o grupo que engloba as sociedades cooperativas de garantia, que regem grande parte do sistema, e as sociedades de garantia mútua artesanais, inscritas na Câmara Sindical do Banco Popular (SOCAMA), além de um bom número de SGM's não pertencentes a este grupo.

A actividade do sistema de garantia está centrada na garantia para créditos em médio e longo prazo, especialmente em projectos de criação, reactivação e desenvolvimento das MPME's em todos os sectores. O sistema francês tem como particularidade não actuar em créditos de curto prazo. É também, extremamente activo no que respeita aos avales técnicos.

2.2 Modelo do Sistema de Garantia em Espanha

Na Espanha há um amplo sistema de apoio às MPME's, no qual se integra de maneira incisiva um conjunto de sociedades de garantia recíproca, implementadas desde 1978, as quais exercem actividades nacionais e regionais.

Estas sociedades são sociedades mistas, de capital variável, tendo como objectivo social prestar garantias aos sócios participantes (MPME's), exclusivamente para operações relacionadas com a sua actividade empresarial. Estas sociedades poderão também prestar assistência integral técnico-económica e financeira, de forma directa ou indirecta (Pombo e Herrero, 2003).

As suas áreas de intervenção estendem-se a cerca de 23 comunidades autónomas (www.aecm.be – Membros, em Novembro 2010), entre elas, Galiza, Valença, Madrid, Canárias, actuando principalmente nos municípios das suas comunidades e com as instituições bancárias.

As SGR's em Espanha estão associadas à Confederação Espanhola de Garantia Recíproca/Mútua – CESGAR, responsável pelas funções de coordenação, cooperação, defesa e representação dos interesses dos seus associados.

A CESGAR é parte integrante da Confederação Espanhola das Organizações Europeias (CEOE) e da Confederação Espanhola das Pequenas e Médias Empresas (CEPYME), com as quais realiza acções conjuntas em prol das MPME's. Ela, pelo facto de ser membro fundador da AECM (Associação Europeia de Caução Mútua), acumula, ao mesmo tempo, a sua vice-presidência, mantendo boas relações no continente Ibero-Americano com o objectivo principal de desenvolver as SGR's.

2.2.1 Marco legal e histórico do sistema de garantia em Espanha

O Decreto-lei 1885, de 1978, deu início à disposição legal para a regulamentação das sociedades de garantia de crédito. A lei 1/1994 dispõe sobre o regime jurídico das SGR's e qualifica-as como entidades financeiras, ampliando o seu objecto social. Além de outorgar garantias, as SGR's passaram também a prestar serviços de consultoria (Pombo e Herrero, 2003).

A SGR começou a ser delineada no final da década de 70, sendo que a primeira SGR a prestar garantias às MPME's surgiu em 1979. Nos anos seguintes, com a ajuda do governo, iniciou-se um processo de implementação destas sociedades. Em 2001 já existiam 22 sociedades de Garantia Mútua em actividade.

As SGR's são instituições financeiras sem fins lucrativos, cujo capital é integrado maioritariamente pelas próprias MPME's, como sócios participantes, tendo como sócios protectores as Câmaras de Comércio e Indústria, os governos locais, as federações de empresas, as instituições financeiras e as grandes empresas. Elas contam com o suporte dos governos regionais, do governo federal e da União Europeia, e esta por meio do Fundo Europeu de Investimento (FEI).

O apoio do governo federal às SGR's vem da Companhia Espanhola de Refinanciamento S.A. (CERSA), criada em 1994, cujo objecto é contra-garantir os riscos assumidos pelas SGR's. Os projectos inovadores, as novas empresas e as microempresas têm uma cobertura de risco que pode chegar aos 75%, sendo a cobertura gratuita, segundo informação do site da AECM. No entanto, há uma regulamentação específica para punir as sociedades que tiverem problemas decorrentes do incumprimento (Pombo e Herrero, 2003).

Para que as empresas venham a reflectir favoravelmente estes benefícios, as comissões de aval pagas pelas empresas às SGR's não deverão superar 1%.

2.2.2 Função das Sociedades de Garantia Mútua em Espanha

As SGR's desempenham funções indispensáveis, tais como: conceder aval, permitem que as MPME's passem a ter acesso directo ao financiamento bancário, sem que tenha que apresentar garantias adicionais (garantias reais); melhorar as condições de financiamento das MPME's já avalizadas para obtenção de linhas de crédito, perante as dificuldades que haveria sem a sua intervenção.

Além dessas funções, as SGR's permitem negociar com as entidades de crédito melhores condições e mais favoráveis às MPME's, ajudam as MPME's a escolher o instrumento financeiro que melhor se adapta às suas necessidades, e proporcionam ao empresário uma assistência consistente, por avaliar, simultaneamente, o projecto de investimento que a empresa realiza em seu benefício.

2.2.3 Participantes das SGR's em Espanha

De acordo com Pombo e Herrero (2003), da composição de uma SGR fazem parte sócios beneficiários ou participantes, sócios protectores, Administração Pública e Banco Central.

Os sócios beneficiários ou participantes são empresas que dão suporte ao capital social da sociedade e que se responsabilizam pelo pagamento das comissões pelo uso da garantia. São empresas que beneficiam das garantias de crédito e outros tipos de garantia e serviços.

Os sócios protectores são as entidades e instituições vinculadas que participam do capital social e do Fundo de Provisões Técnicas.

Quanto à Administração Pública, ela intervém conforme a região. O governo exerce políticas de promoção e apoio, através de recursos financeiros e de muitas actividades de supervisão, por intermédio das instituições correspondentes, ao dar grande impulso à sociedade de garantias. Os governos regionais também executam serviços que caberiam às agências de desenvolvimento. O Governo Nacional delega-lhes essa competência pelo facto de também aplicar recursos e, se for necessário, passam a ser co-participantes do Fundo de Provisões Técnicas.

Ao Banco Central e à Superintendência do Sistema Financeiro compete a legislação e os regulamentos, e as actividades de inspecção, controle, organização, classificação e ponderação das garantias.

2.2.4 Operacionalidade do sistema de garantia em Espanha

No sistema de garantia em Espanha, é o Banco Central ou a Superintendência do Sistema Financeiro que mantém actividades de controlo do sistema de garantia conforme o seu próprio regulamento. Cabe à Superintendência do Sistema Financeiro a inspecção e controle, autorizações, normas, qualificação e ponderação da garantia. O Governo Nacional participa do sistema por intermédio da dotação de políticas de promoção e apoio às MPME's e, por outro lado, os governos locais dão a sua contribuição através das agências de desenvolvimento (Pombo e Herrero, 2003).

Como se pode observar na Figura 6, os empresários têm dois caminhos possíveis para solicitar o empréstimo, podendo fazê-lo directamente a uma instituição financeira ou por

intermédio das SGR's. Se optar pela segunda hipótese, o empresário deverá apresentar a documentação que lhe for solicitada, de forma a permitir que a SGR elabore a sua análise de risco.

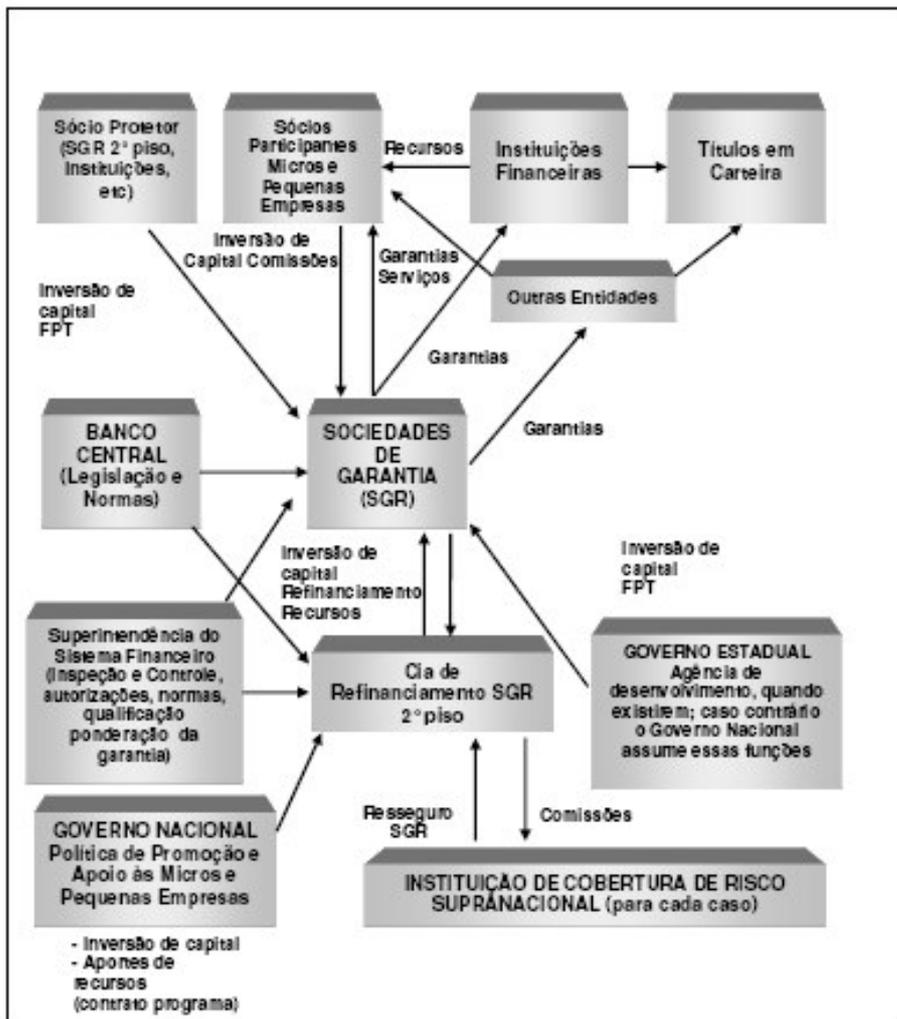
Para ter acesso à garantia da SGR, as MPME's deverão ser admitidas como sócios participantes e subscrever uma quota de participação de capital. Para cumprimento legal da operação é essencial que seja mantida a sua condição de sócio durante o período de vigência da garantia.

A partir do momento da aprovação da concessão de aval pelos órgãos da SGR, o sócio ver-se-á beneficiado por ter conseguido condições bem mais favoráveis, quer seja no prazo ou na taxa de juro.

Após avaliar e conceder a garantia, a SGR poderá ressegurar a cobertura do risco através do mecanismo de contra-garantia (CERSA). A CERSA poderá também ressegurar o risco assumido perante as SGR's através de acordos com o Fundo Europeu de Investimento.

Neste sentido, podemos observar no esquema seguinte uma coordenação de todos os participantes do sistema e, principalmente, como ocorre a concessão de garantias de crédito às MPME's.

Figura 6: Figura do Sistema de Garantia Mútua (Recíproca) em Espanha



Fonte: Pombo e Herrero (2003: página 641)

2.2.5 Contragarantia (Resseguro) em Espanha

Também em Espanha existe um sistema de contra-garantia às SGR's, sendo que este sistema tem a possibilidade de acesso através de três vias, nomeadamente através da CERSA, dos sistemas de refinanciamento ao nível regional e do refinanciamento do FEI.

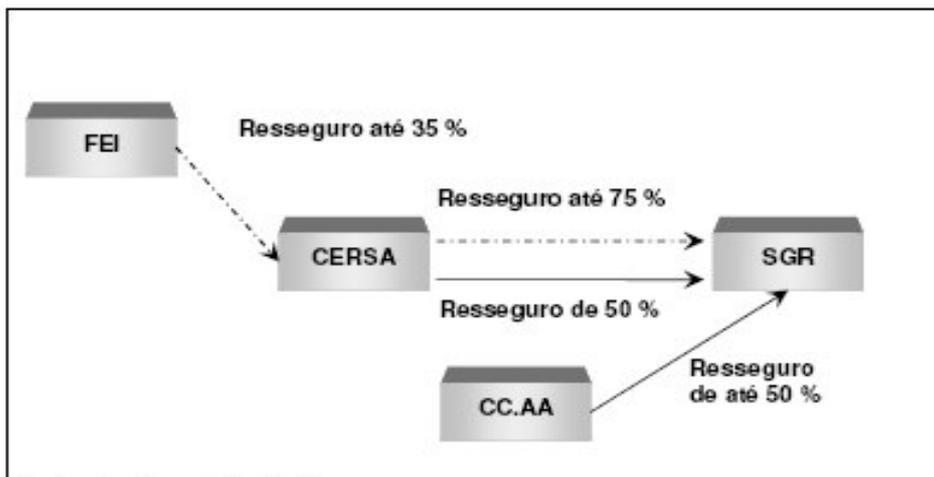
A CERSA – Companhia Espanhola de Refinanciamento, participa no risco assumido pelas SGR's espanholas no âmbito nacional, sendo que o principal objectivo desse programa é cobrir parcialmente os riscos assumidos pelas SGR's, intermediárias das MPME's, já que estas precisam de garantias adicionais para solver os seus problemas financeiros (Pombo e Herrero, 2003).

Os sistemas de refinanciamento ao nível regional são efectuados através da administração de algumas comunidades autónomas, podendo ser citadas as de Valência, Canária, Madrid e Galiza.

Quanto ao refinanciamento do FEI – Fundo Europeu de Investimento, este é feito através de acordos realizados com a CERSA.

A Figura 7 representa o esquema de contra-garantia em Espanha, onde podemos observar que a CERSA participa no risco assumido pelas SGR's em âmbito nacional. A contra-garantia pode dar-se também ao nível regional pela administração de algumas comunidades autónoma (CC.AA), e ao nível internacional, mediante acordos entre a CERSA e o FEI. Inicialmente, o risco assumido pela SGR nas operações com entidades financeiras é contra-garantido pela CERSA com 50% de cobertura. A CERSA poderá contra-garantir-se junto ao FEI no sentido de suavizar o risco em até 35%. No caso de empresas inovadoras, a cobertura do risco pela CERSA pode chegar até 75%. Todas estas contra-garantias são formalizadas através de normas e contratos (informação retirada do site da AECM).

Figura 7: Figura do Sistema de Refinanciamento da Garantia em Espanha



Fonte: Pombo e Herrero (2003: página 657)

2.3 Modelo do Sistema de Garantia na Alemanha

2.3.1 Operacionalidade do Sistema de garantia na Alemanha

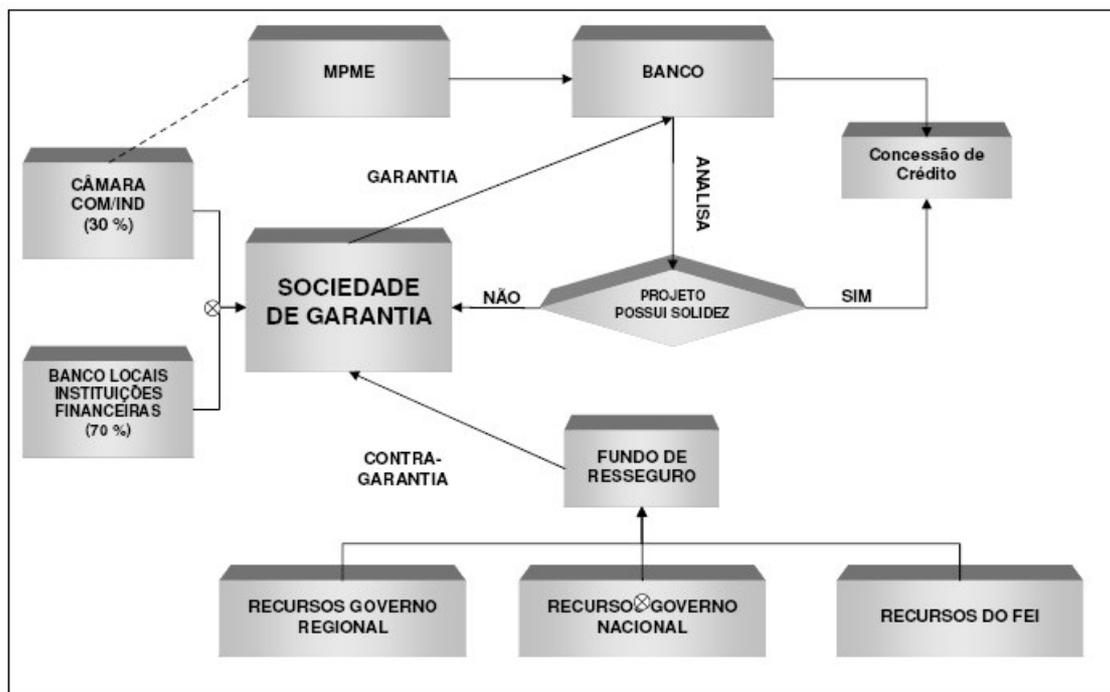
Na Alemanha, segundo informação dos sites das SGM's (25 de Janeiro de 2011), existem 24 sociedades de garantia de crédito que actuam territorialmente e não por ramos de actividade. Todas as MPME's têm a sua sociedade de garantia e cada uma delas desenvolve a sua actividade no interior do território em que se estabelece. Não existe, portanto, concorrência entre as sociedades no sentido de se esforçarem em obter garantias das empresas, pois o mercado é dividido territorialmente de maneira bem clara. As sociedades de garantia são entidades bancárias e, como tais, estão sujeitas à supervisão do Banco Central, existindo juridicamente uma cláusula de limitação à responsabilidade.

Num primeiro momento, a empresa não recorre à sociedade de garantia mas sim ao banco local, o qual encaminha a solicitação para a sociedade de garantia regional, caso a solidez da empresa não lhe forneça as coberturas suficientes. O relacionamento entre os bancos e as sociedades de garantia é muito estreito, não havendo assim competição entre as duas entidades. Isto é assegurado, por um lado, pelo facto dos bancos serem accionistas da sociedade de garantia e por isso a relação não poderá ser de desconfiança, mas sim de absoluta colaboração. Por outro lado, o papel dos bancos e das sociedades de garantia não se sobrepõe, visto que a tarefa das sociedades é exclusivamente conceder as garantias e não julgar o mérito do crédito dos projectos das empresas. Justifica-se plenamente tal facto porque as garantias alemãs não provêm de qualquer tipo de actividade comercial, a típica sociedade de garantia alemã não divulga os seus serviços junto das empresas e não diversifica muito a sua actividade.

As sociedades de garantia na Alemanha actuam na própria zona de intervenção como "micro-produto", não existindo necessidade de ser despendido dinheiro em promoção, uma vez que não têm concorrência no campo da sua actividade.

Outra característica das garantias alemãs muito apreciada pelos bancos dá-se em virtude de estas chegarem a garantir até 80% dos créditos concedidos às empresas.

A seguinte figura representa a formação e o esquema de funcionamento do Sistema de Garantia alemão.

Figura 3: Estrutura e Funcionamento do Sistema de Garantia na Alemanha

Fonte: Pombo e Herrero (2003: página 606)

2.3.2 Contragarantia (Resseguro) na Alemanha

As sociedades de garantia não estão sujeitas a qualquer taxa e não distribuem dividendos. Uma distinção particular do sistema alemão dá-se em virtude da forte presença da autoridade pública. O governo não é accionista directo das sociedades de garantia, no entanto actua dentro da lei como contra-garante, ou seja, o governo federal contra-garante 35% das garantias emitidas (48% se a empresa garantida for do Estado), enquanto os governos regionais cobrem 76% das garantias emitidas (32% no caso do Estado). Conclui-se assim, que um total de 65% (80%) das garantias emitidas encontram uma futura garantia nas actividades públicas (informação do site da AECM).

2.4. Comparação dos Principais Sistemas de Garantia da Europa

Nesta secção serão analisadas as diferenças e semelhanças existentes entre os Sistemas de Garantia na Europa, que foram descritos nas secções anteriores, começando por elaborar uma breve descrição resumida dos sistemas nos respectivos países.

Na Alemanha o sistema de garantia existe há mais de 30 anos, integrando actualmente 24 Sociedade de Garantia Mútua, onde se encontram associadas mais de 25 mil entidades, e às quais já prestaram cerca de 2 milhões de euros de garantia, segundo informação do site das SGM's. Estas sociedades (bancos mutualistas) foram criadas com a função de prestar garantias financeiras a empréstimos contraídos por empresas accionistas junto dos bancos comerciais. O sistema alemão evoluiu e, hoje, essas entidades não actuam apenas como avalistas em empréstimos das empresas junta da banca, mas participam activamente como verdadeiros consultores na procura de soluções integradas para toda a problemática do seu financiamento.

Em França, o mutualismo teve início nos primórdios do século XX, e tem prestado um importante apoio ao financiamento das MPME's, permitindo o acesso ao crédito que, em muitos casos, o sistema bancário não aprovaria, por desconhecimento das empresas e das pessoas, ou pela sua reduzida dimensão e incapacidade para prestar as garantias necessárias. A experiência francesa tem mais de 75 anos.

O Sistema de Garantia Mútua em Espanha foi estabelecido mais recentemente, também com o objectivo fundamental de melhorar as condições de financiamento das MPME's. Em Espanha, as SGM's não só prestam garantias como actuam como consultoras das empresas, prestando serviços de aconselhamento e estudo da forma mais adequada de financiamento de cada beneficiário. O sistema espanhol funciona desde a década de 70, e incorpora actualmente 20 Sociedades que já prestaram garantias de mais de 645 milhões de euros (informação do site das SGM's).

Já em Portugal, o sistema mutualista foi criado pelo SPGM em 1994. O objectivo da sua criação é que os empresários se associem em sociedades financeiras, com capacidade e credibilidade para lhes prestarem as garantias necessárias a custos interessantes, podendo, ao mesmo tempo, prestar às empresas um apoio de consultoria na escolha de soluções de financiamento e mesmo de análise de situações de investimento.

Da comparação entre os sistemas dos países enumerados anteriormente, podemos concluir que na Alemanha as sociedades de garantia têm *status* de instituições financeiras, na Espanha são reguladas pelo Banco Central, em França existe uma matriz mutualista empresarial, e em Portugal estas são semelhantes às sociedade espanholas e têm semelhanças com as sociedades francesas e alemãs.

O sistema espanhol tem características do sistema francês e alemão. Pelo lado do sistema alemão caracteriza-se pela forte presença do estado, e pelo lado francês tal baseia-se na filosofia do mutualismo. Com excepção do sistema de garantia português, o sistema espanhol é o mais recente, resultado que leva as sociedade de garantia recíproca a darem um salto de qualidade, e passando a ser consideradas instituições financeiras sob a vigilância do Banco Central.

Quanto ao sistema francês, este possui uma economia mista (participação pública e privada), mas que difere do alemão porque o Estado não é dominante, e mantém uma articulação legal e equilibrada. Por isso é mais reigente de acordo com a procura do mercado e muito mais variado, possuindo uma alta competição entre as entidades de garantia.

No que respeita ao sistema de garantia em Portugal, este é muito semelhante ao sistema espanhol, e com características do sistema francês e alemão. É um sistema mutualista, com participação do Estado, e ainda considerado como instituições financeiras. O próximo capítulo analisa em mais pormenor o sistema português.

3 O Sistema de Garantia Mútua em Portugal

3.1 Origem da Garantia Mútua em Portugal

Em 1991 foi realizado um estudo de viabilidade sobre a Garantia Mútua no nosso país pelo IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, tendo resultado indicações de incentivo à sua introdução na nossa economia.

Em 1994 surgiu a Garantia Mútua em Portugal, ano de criação da SPGM – Sociedade de Investimento, S.A., constituída em 21 de Setembro com carácter de experiência piloto. O projecto deste mecanismo de garantias previa três fases de implementação:

- Criação de uma sociedade piloto, com o objectivo primordial de demonstrar as potencialidades deste mecanismo ao mercado;
- Apresentação de um pacote legislativo que enquadrasse a Garantia Mútua em Portugal;
- Lançamento das primeiras Sociedades de Garantia Mútua (SGM) e criação do Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM).

O sistema de garantia português é regulado por legislação específica, à semelhança de muitos dos seus congéneres europeus. O sistema baseia-se numa parceria público-privada, com entidades comerciais e de análise de risco privadas (as SGM's), suportadas num mecanismo de contragarantia ou resseguro público (o FCGM). De acordo com o site da SPGM, esta foi uma opção estratégica tomada aquando do lançamento do sistema, e que se veio a revelar adequada ao tecido empresarial e características de funcionamento do mercado financeiro em Portugal.

Em Portugal adoptou-se um modelo de base mutualista, idêntico ao das *SGR espanholas*, e muito próximo também do modelo das *Confidi italianas*, dos *Bancos de Garantia alemães* ou das *Socama francesas*.

As Sociedades de Garantia Mútua em Portugal são reguladas pelos seguintes Decretos-Lei:

- Decreto-Lei n.º 211/98 – cria a figura das Sociedades de Garantia Mútua (SGM's), como sociedades financeiras de maioria de capital privado, destinadas a emitir garantias em favor das MPME's suas mutualistas. Uma das características fundamentais das SGM's é ser

obrigatório que as MPME's que vão ver emitida uma garantia em seu favor detenham algumas acções da SGM emitente (daí ser um sistema mutualistas). Isto, obviamente, além da necessária análise do risco das operações feita pelas SGM's em cada caso, ou da análise por grosso feita nas garantias de carteira;

- Dec-Lei n.º 19/2001 – alteração da qualificação da SGM para instituição de crédito;
- Decreto-Lei n.º 309-A/2007 – altera o Decreto-lei nº 211/98, estendendo a actividade do Sistema de Garantia Mútua à emissão de garantias de carteira, e a favor de beneficiários últimos não necessariamente empresariais (v.g., estudantes do ensino superior). É a lei actualmente em vigor para as SGM's.

- Decreto-Lei n.º 229/98 – cria o Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM), entidade que contragarante (“ressegura”) todas as SGM a funcionar no nosso país, alavancando assim a sua capacidade.

A SPGM iniciou a sua actividade com um capital social de 2,5 milhões de contos, aproximadamente 12,5 milhões de euros, detido em 50% pelo IAPMEI. Os restantes 50% do capital estavam repartidos pelo IPE – Instituto de Participações do Estado e pelos principais grupos financeiros nacionais. O Estado é o maior accionista das SPGM, desempenhando um papel muito importante na promoção da Garantia Mútua, e é ainda o financiador do FCGM. No entanto, o desenvolvimento da actividade das SGM's fez-se em parceria com o sistema financeiro privado, que detém a maioria do capital das SGM's.

Nos primeiros anos de actividade, a SPGM centrou os seus esforços na divulgação deste novo produto financeiro, quer junto das empresas potenciais utilizadoras, quer das instituições bancárias, na preparação do futuro quadro jurídico de suporte ao desenvolvimento do sistema português de garantia mútua e na aprendizagem e definição de um conjunto de boas práticas que pudessem ser posteriormente replicadas pelas SGM's a criar.

O lançamento do Sistema de Garantia Mútua em Portugal teve em vista a criação de condições para a redução dos custos de financiamento das empresas, em especial das MPME's, e um maior equilíbrio da sua estrutura de financiamento, nomeadamente pela obtenção de garantias que permitam o acesso a empréstimos com prazos adequados aos

ciclos de exploração das empresas e à realização dos investimentos necessários ao seu desenvolvimento.

Alguns anos mais tarde, em 2002, deu-se a cisão da SPGM, dando origem a duas SGM's, a Norgarante e a Lisgarante, com sede no Porto e Lisboa, respectivamente. Ao mesmo tempo, constituía-se a Garval, com sede em Santarém, com participação de entidades de carácter regional. A subscrição ou aumento do capital de cada uma das sociedades contou com 12,5 milhões de euros provenientes do Programa Operacional da Economia, através do IAPMEI e do IFT – Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo.

No ano seguinte, em 2003, a SPGM assumiu funções *de holding* do sistema e gestão do FCGM, ficando a actividade operacional a cargo das três SGM's. Desde esta altura, o sistema português de garantia mútua desenvolveu-se rapidamente, tanto a nível do número e volume das operações concretizadas, como a nível da expansão da rede regional do sistema. Em 2004, a Norgarante e a Lisgarante acrescentaram às sedes no Porto e em Lisboa as suas primeiras agências, respectivamente em Braga e Faro. Em 2005, a Norgarante abriu a segunda agência em Aveiro e a Garval a primeira em Leiria. Posteriormente, já em 2008, a Lisgarante abriu a segunda agência no Funchal.

Entretanto, surge a quarta SGM em 2006, a Agrogarante, com sede em Coimbra e destinada a apoiar empresas dos sectores de Agricultura, Pecuária, Agro-Indústria, Comércio por grosso de produtos Agrícolas e Florestas, cuja actividade operacional se iniciou em 2007.

Estas sociedades surgiram com o objectivo de apoiar as MPME's (micro, pequenas e médias empresas), visto estas terem dificuldade na obtenção de financiamento e tendo em conta a experiência da garantia mútua noutros países. Sendo assim, a finalidade das SGM's consiste na concessão de garantias para diversos fins, nomeadamente, garantias financeiras (para bom pagamento, pagamento ao Estado, etc.), garantias técnicas, garantias a empréstimos (sendo as mais comuns) e outras garantias avaliadas caso a caso. Para além da concessão de garantias, as SGM's podem promover a obtenção de recursos financeiros em favor das empresas que apoiam, participarem na colocação no mercado dos respectivos valores mobiliários e prestar determinados serviços de consultadoria. As SGM's podem também garantir carteiras de operações que lhe sejam apresentadas, nomeadamente por instituições de crédito, sem que os beneficiários das operações se tenham que tornar seus

accionistas, sendo necessário que as instituições que pretendem garantir a carteira se tornem accionistas promotores. Esta condição permite assim, conceder crédito a estudantes do ensino superior e a apoiar as MPME's no que respeita ao microcrédito, e ainda há a possibilidade de concessão de garantias em favor de empresas não accionistas no âmbito de acordos com entidades ou sistemas de garantia estrangeiros.

A partilha de risco com outras entidades financeiras facilita o acesso das empresas ao crédito, libertando *plafonds* bancários e permitindo a obtenção de montantes, condições de custo e prazo adequados às necessidades, por norma com redução de outras garantias prestadas ao sector financeiro pelas empresas.

3.2 Estrutura do sistema de Garantia Mútua em Portugal

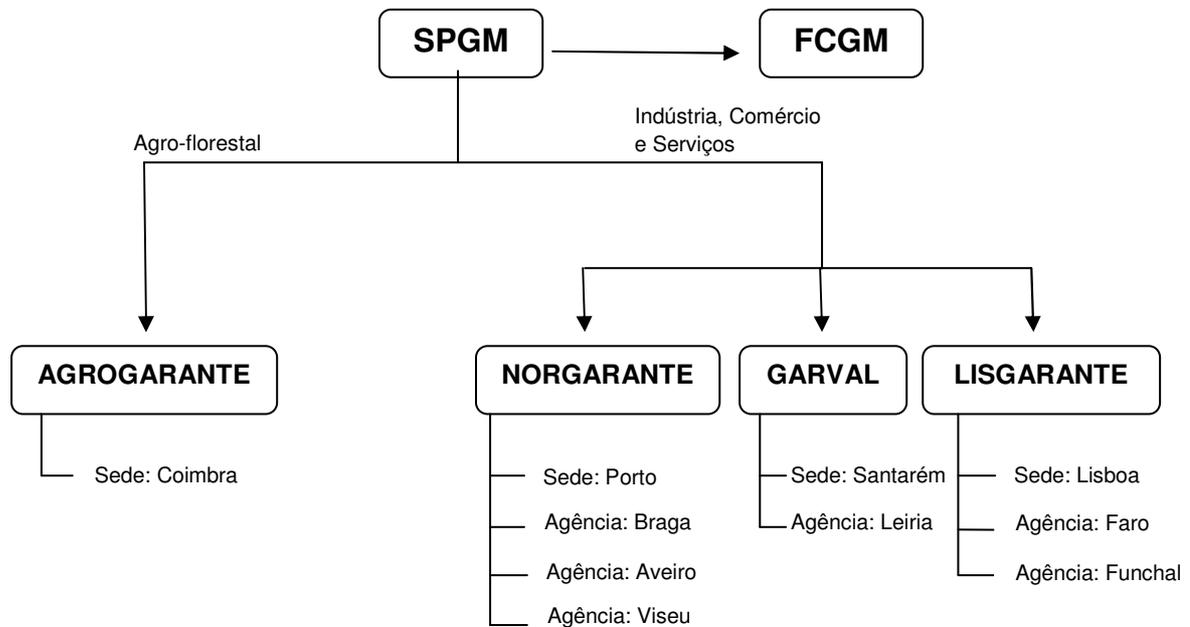
O sistema português de Garantia Mútua é actualmente composto por seis entidades, nomeadamente pelas quatro SGM's (a nível operacional – Lisgarante, Garval, Norgarante e Agrogarante), pela SPGM e pelo FCGM (Figura 4).

As três SGM's (excluindo a Agrogarante) prestam garantias a empresas dos sectores industriais, energéticos, da construção, turismo, comércio, serviço e transportes. Cada sociedade presta os seus serviços na sua área geográfica de actuação, apesar de poderem actuar fora dela no caso de operações sindicadas, ou seja, quando a sociedade líder (sociedade que actua na área da sede da empresa) se encontra com o envolvimento tomado junto da empresa ou grupo de empresas.

A Garval, com sede em Santarém e agência em Leiria, actua nos distritos de Coimbra, Leiria, Castelo Branco, Santarém e Portalegre, bem como na Região Autónoma dos Açores. A Norgarante com sede no Porto e agência em Braga, Aveiro e Viseu, actua nos distritos de Viana do Castelo, Braga, Vila Real, Bragança, Porto, Aveiro, Viseu e Guarda. E a Lisgarante com sede em Lisboa e agências em Faro e Funchal, actua nos distritos de Lisboa, Setúbal, Évora, Beja, Faro e ainda na Região Autónoma da Madeira.

Quanto à Agrogarante com sede em Coimbra (a SGM mais recente) actua em todo o território nacional, especializando-se no apoio ao sector agro-florestal, bem como às actividades industriais, comerciais e de consultadoria a ele estritamente ligadas.

Figura 4: Estrutura do Sistema Português de Garantia Mútua



Fonte: Construído com base nos relatórios & Contas da Garval, Lisgarante, Norgarante e Agrogarante (2009)

A principal finalidade das SGM's é permitir que a dimensão da empresa possa ser menos relevante como factor a considerar na obtenção de crédito, bem como desempenhar um papel importante nas condições da sua obtenção. Esta finalidade é prosseguida pelas SGM's através da realização de operações financeiras, principalmente emissão de garantias e prestação de serviços, em benefício das MPME's ou de entidades representativas destas, que sejam suas accionistas (designados mutualistas), tendo em vista promover e facilitar o seu acesso ao financiamento, junto do sistema financeiro e do mercado de capitais.

Neste sentido, as SGM's são detidas por várias entidades que detêm o estatuto de accionistas/mutualistas distintos em dois tipos:

Accionistas Promotores: são as entidades públicas e privadas, que constituíram a sociedade e que não podem utilizar directamente os seus serviços. A finalidade da sua participação é a de apoiar, através das SGM's, a criação e desenvolvimento dos projectos de

empresas com potencial, bem como o de consolidar o desenvolvimento de empresas economicamente viáveis.

Accionistas Beneficiários: são as empresas que podem utilizar e beneficiar dos serviços das SGM's, em particular as MPME's que necessitam de garantias, e que reúnam condições para aderir ao Sistema, adquirindo ações aos accionistas fundadores.

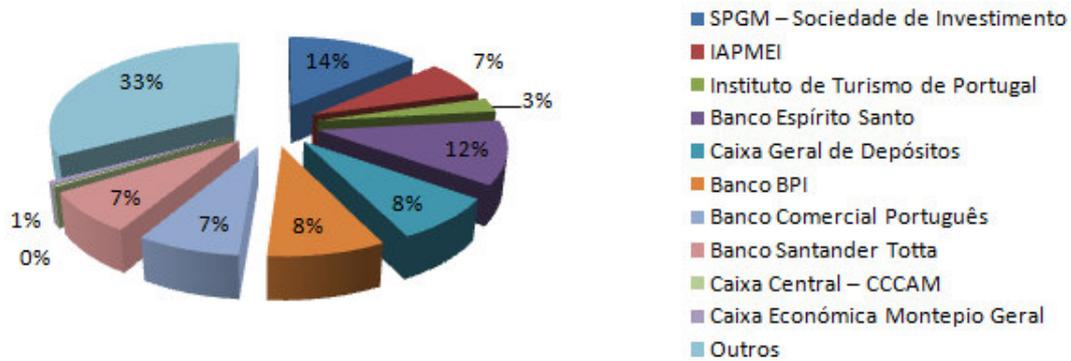
Figura 1: Accionistas promotores das SGM's e SPGM em 2009

	Garval	Lisgarante	Norgarante	Agrogarante	SPGM
Accionista Promotor	N.º de Acções				
SPGM – Sociedade de Investimento	4 822 121	4 531 084	5 903 875	229 900	186 280
Norgarante	-	5 780	-	-	-
Lisgarante	-	-	200	-	-
IAPMEI	2 393 700	1 578 310	1 501 890	-	19 741 740
Instituto de Turismo de Portugal	920 000	1 369 020	1 048 520	-	3 409 160
IFAP – Inst. Fin. Agric. e Pescas	-	-	-	2 800 000	-
Banco Espírito Santo	4 058 984	3 416 294	4 248 691	1 100	24 040
Caixa Geral de Depósitos	2 761 130	2 935 770	5 112 450	4 300	-
Banco BPI	2 966 850	1 310 130	1 927 560	500	665 150
Banco Comercial Português	2 601 880	3 023 550	2 745 390	21 100	
Banco Santander Totta	2 633 400	3 049 837	4 184 901	-	325 000
COSEC	-	75 000	25 000	-	75 000
Caixa Central – CCCAM	100 000	100 000	99 400	172 800	-
Caixa Económica Montepio Geral	240 000	250	250	-	-
BANIF – Banco Internacional do Funchal, S.A.	500	500	500	-	-
AIP – Associação Industrial Portuguesa	-	-	-	-	135 000
ESSI – Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.	75 000
Total de accionistas Promotores	23 498 565	21 390 525	26 798 627	3 229 700	24 636 630

Fonte: Construído com base nos relatórios & Contas da Garval, Lisgarante, Norgarante, Agrogarante e SPGM (2009).

Os accionistas promotores da Garval detinham, em 2009, cerca de 67% do capital da sociedade, destacando-se a SPGM, com uma participação individual de 13,73%, seguida do Banco Espírito Santo, com 11,60%. O Banco BPI é o terceiro maior accionista, com 8,48% do Capital, seguindo-se a Caixa Geral de Depósitos, Banco Santander Totta, Banco Comercial Português, e IAPMEI com participações entre os 6 e 8%.

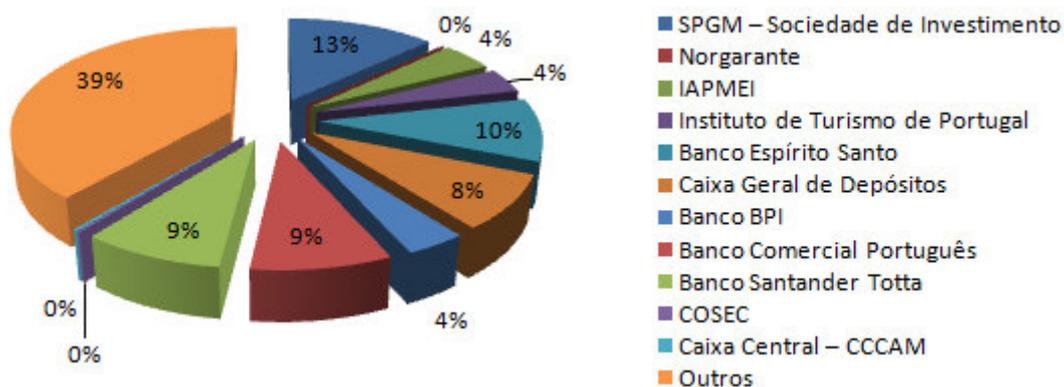
Figura 11: Accionistas promotores da Garval em 2009 (Unidade: %)



Fonte: Construído com base no relatório & Contas da Garval (2009)

No que respeita aos accionistas promotores da Lisgarante, estes detêm cerca de 61% do capital da sociedade, sendo que a SPGM mantém-se como o accionista mais relevante. O segundo maior accionista é o BES, com 9,76%, seguindo-se o Banco Santander Totta, com 8,71%. O BCP, a CGD e o Instituto do Turismo detêm participações entre os 4 e os 9%.

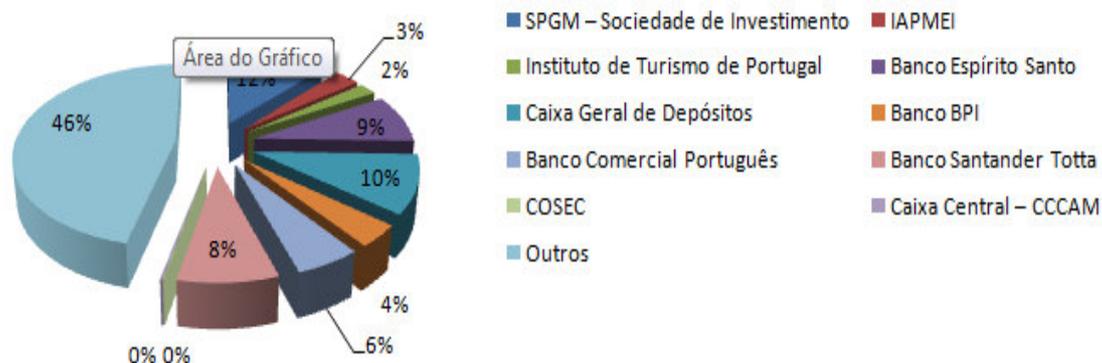
Figura 12: Accionistas promotores da Lisgarante em 2009 (Unidade: %)



Fonte: Construído com base no relatório & Contas da Lisgarante (2009)

Os accionistas promotores da Norgarante detêm 54% do capital da sociedade, sendo que o accionista mais significativo desta SGM também é a SPGM, com 11,81%. Entre os 5 e os 10% estão a CGD, o BES, o Banco Santander Totta, e o BCP.

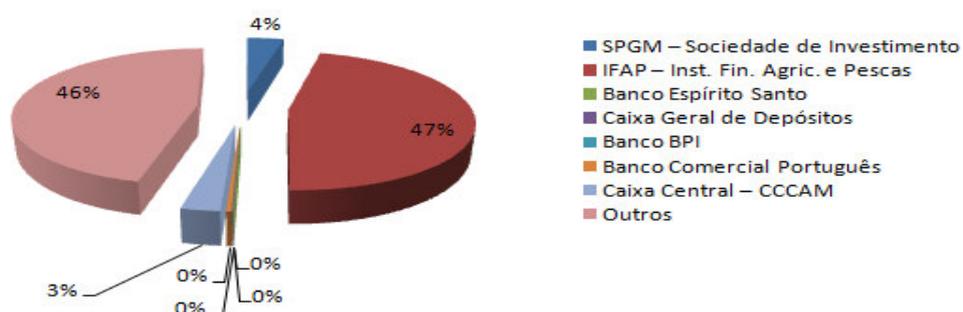
Figura 13: Accionistas promotores da Norgarante em 2009 (Unidade: %)



Fonte: Construído com base no relatório & Contas da Norgarante (2009)

Os accionistas da Agrogarante detêm 54% do capital da sociedade. O IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas é o maior accionista promotor da sociedade, com 46,67% do capital, seguindo-se a SPGM, com 3,83%.

Figura 14: Accionistas promotores da Agrogarante em 2009 (Unidade: %)

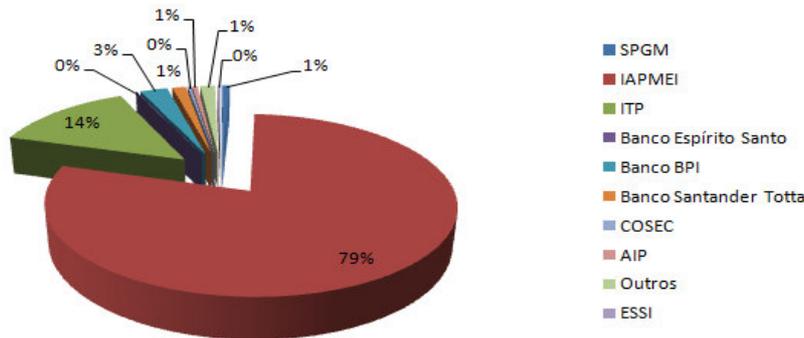


Fonte: Construído com base no relatório & Contas da Agrogarante (2009)

Quanto às acções da SPGM, estas são detidas em 99% por accionistas promotores, cabendo a maioria, ao IAPMEI e ao Turismo de Portugal, com 79% e 14%, respectivamente, pelo que o Estado é o maior accionista. De salientar, que a SPGM detém acções próprias em

carteira que foram, adquiridas no âmbito dos acordo de recompra, estabelecidos com as empresas mutualistas. Segundo o relatório de contas da SPGM, estas participações foram adquiridas em parceria com as SGM's, que efectuam aquisições de cariz semelhante.

Figura 15: Accionistas promotores da SPGM em 2009 (Unidade: %)



Fonte: Construído com base no relatório & Contas da SPGM (2009)

A SPGM é uma entidade do sistema português de Garantia Mútua que funciona como um centro de serviços partilhados, à qual recorrem as quatro SGM's, em domínios como a tesouraria, pagamentos, recebimentos, recursos humanos, contabilidade, fiscalidade, contratação, contencioso, bem como sistema de informação e informática. Faz ainda, o marketing estratégico e institucional da Garantia Mútua e assegura a representação institucional e externa do sistema.

Cabe à SPGM gerir o FCGM, bem como a criação de SGM's, participando no seu capital inicial e apoiando a sua organização e funcionamento, tendo, em contrapartida, poderes para solicitar às SGM's ampla informação sobre o desenvolvimento da sua actividade e para lhes transmitir instruções. Possui igualmente poderes para designar um membro do seu Conselho de Administração quando a sua participação seja, pelo menos, de 10% do capital da sociedade.

Por último, a outra entidade que pertence ao sistema português de Garantia Mútua é o FCGM – Fundo de Contra-garantia Mútua, cuja responsabilidade de gestão é feita pela SPGM, e que assegura a contra-garantia automática e obrigatória das operações de garantias emitidas

no seio do Sistema Português de Garantia Mútua. Na generalidade das situações, o FCGM contra-garante 50% do valor de cada garantia, podendo, sob determinadas circunstâncias, elevar este montante até 95%. Ao FCGM compete a promoção e a realização de acções necessárias para assegurar a solvabilidade das SGM's, ou seja, a sua função é contra-garantir as operações realizadas pelas SGM's, dispondo de diversas linhas de garantia, conhecidas como "gavetas". Às diversas "gavetas" correspondem diferentes regras de utilização, ou seja, cada gaveta tem uma percentagem máxima de contra-garantia permitida por operação. A contra-garantia reduz o risco em que efectivamente se envolvem as SGM's, permitindo-lhes diminuir as provisões a efectuar, tendo um efeito multiplicador sobre a sua capacidade de conceder garantias sem pôr em causa o seu rácio de solvabilidade.

A criação deste sistema de caucionamento mútuo em Portugal permite às MPME's a utilização de um instrumento que em outros países da União Europeia tem demonstrado ser de grande interesse. Fundamentalmente pelo aumento da capacidade negocial das MPME's junto do sistema financeiro, determinando um mais fácil acesso ao crédito e a redução dos custos financeiros das empresas.

As garantias prestadas pelas SGM's são garantias "on first demand", ou seja, asseguram à primeira solicitação (num prazo máximo de 10 dias) das entidades credoras o pagamento dos compromissos assumidos pelas empresas beneficiárias. Assim, e para garantir a solvabilidade das SGM's, e de todo o sistema, foi criado o FCGM, onde são obrigatoriamente contra-garantidas todas as garantias prestadas pelas SGM's, contribuindo para o desenvolvimento equilibrado do mesmo.

3.3 Tipos de Garantia e Envolvimento Limite das SGM's

No sistema de garantias podem ser prestadas garantias para diversos fins, sendo que as mais utilizadas são as garantias a financiamentos bancários. Neste tipo de garantias, a SGM pode garantir entre 50% e 75% do montante total do financiamento, consoante se trata de um financiamento de curto prazo (menos de 2 anos) ou de longo prazo (mais de 2 anos e até 10 anos). O montante máximo que as SGM's podem garantir na totalidade por empresa ou grupo

de empresas é de 750.000€, mas no caso de sindicância (partilha da garantia com outra SGM) o montante máximo pode ascender aos 1.500.000€. No caso da Agrogarante, o montante máximo garantido por empresa ou grupo de empresa é de 500.000€, podendo atingir 1 milhão de euros caso haja sindicância. As SGM's podem também garantir operações de leasing em condições idênticas às praticadas para o crédito de curto prazo.

Outro tipo de garantias que as SGM's podem prestar são as garantias financeiras, onde se incluem as garantias para bom pagamento a fornecedores, garantias para cumprimento de diversos tipos de obrigações para o Estado (fisco, segurança social, etc.) e garantias de bom cumprimento perante clientes. Este tipo de garantias é prestado em benefício de terceiros por uma obrigação de pagamento da empresa. É o tipo de garantias utilizadas por exemplo perante fornecedores para possibilitar melhores condições de pagamento ou perante a Administração Pública, decorrentes de obrigações fiscais, entre outros casos. Estas garantias podem cobrir a totalidade da responsabilidade existente e o seu limite é de 500 ou 250 mil euros, consoante sejam, ou não, prestadas a favor do Estado. Na Agrogarante o limite de exposição é de 250 mil euros.

Existe ainda a possibilidade de prestar garantias técnicas, nomeadamente garantias a prestar no âmbito de concursos públicos, bem como de boa execução técnica ou bom cumprimento contratual. As empresas podem solicitar uma garantia única ou propor a abertura de uma linha de garantias com um limite previamente fixado e que a própria empresa gere consoante a sua necessidade. Após a abertura de um limite de garantias, a sua emissão é processada em 24/48 horas. Em regra, estas garantias cobrem 10% da responsabilidade do beneficiário, embora possam ir até 50%. E o montante máximo coberto é de 1 milhão de euros, e 750 mil euros no caso da Agrogarante.

As SGM's prestam ainda garantias para efeitos de obtenção de incentivos (programas de apoio às empresas, nomeadamente, incentivos no âmbito do POE – Programa Operacional da Economia), QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional, e para quaisquer outros fins (qualquer tipo de garantia a operações financeiras ou comerciais), em função da análise do caso concreto.

Na figura seguinte podemos resumir o que foi explicado anteriormente quanto ao tipo de garantias concedidas pelas SGM's em função da finalidade, nomeadamente a percentagem

garantida por tipo de garantia, montante máximo até ao qual a SGM pode intervir e respectivo prazo limite. No entanto, em caso de sindicaco (partilha da garantia com outra SGM) das operaoes a garantir, o montante máximo dos empréstimos de curto prazo e de médio e longo prazo podem ascender aos 1.500.000€. Para a Agrogarante o montante máximo quando há sindicaco é de 1.000.000€, como havia sido referido antes.

Figura 15: Tipos de Garantia em Funo da Finalidade

Nota: No caso da Agrogarante o montante é de: (*) 500.000€; (**) 250.000€; (***) 750.000€.

	% Garantia Máxima	Montante Máximo	Prazo Máximo
Garantias a Empréstimos			
- Médio e Longo Prazo	75% Investimento	750.000€ *	10 anos
- Curto Prazo	50% Empréstimo	750.000€ *	2 anos
- Leasing	50% Contrato	750.000€ *	5 anos (1 carência)
- FINICIA			
• FINICIA Eixo I	75% Emp. Bancários; até 80% G. Técnicas	95.000€	Conforme Solicitado
• FINICIA Eixo II	75% Empréstimo	25.000€ (mínimo 10.000€)	3 anos
• FINICIA Eixo III	75% Empréstimo	45.000€ por projecto	6 anos (1 carência) e mínimo 3 anos
Garantias Financeiras			
- Bom Pagamento	100% Fornecimento	250.000€	1 ano (renovável)
- Estado	100%	500.000€ **	Solicitado pelo Estado
- Bom Cumprimento	100%	250.000€	Solicitado pelo Estado
Garantias Técnicas			
- Concursos Públicos	50% (norma 10%)	1.000.000€ ***	Prazos a definir
- Boa Execuo Técnica	50% (norma 10%)	1.000.000€ ***	5 anos
- Bom Cumprimento Contratual	50% (norma 10%)	1.000.000€ ***	5 anos
Garantias para Sistemas de Incentivos	Depende do sistema de incentivos.		
Outras Garantias	A avaliar caso a caso.		

Fonte: Websites das SGM's, 25 de Março de 2011.

Ainda nos financiamentos de médio e longo prazo (MLP), as SGM's (excepto a Agrogarante) têm a possibilidade de prestar garantias associadas ao programa FINICIA que enquadra um conjunto de instrumentos de capital e dívida configurados para corresponder às necessidades de financiamento de iniciativas empresariais reconhecidas como socialmente meritórias, economicamente sustentáveis e que revelem potencial de desenvolvimento.

Os programas FINICIA dividem-se em três Eixos (Informação retiradas dos Websites das SGM's em 25 de Março de 2011):

- **FINICIA Eixo I** – Projectos de Forte Conteúdo de Inovação

Este mecanismo de cobertura financeira pretende apoiar, de forma substancial, projectos empresariais com elevado conteúdo de inovação, aos quais seja atribuído o estatuto IAPMEI Inovação. Para acesso das entidades envolvidas aos benefícios decorrentes deste Eixo do FINICIA, poderão vir a ser reconhecidos para o mesmo efeito estatutos conferidos por terceiras entidades, como é já o caso Estatuto NEST da área de intervenção da Agência de Inovação. A participação das SGM's neste tipo de projectos implica a participação de uma Entidade Especializada de capital de Risco.

- **FINICIA Eixo II** – Negócios Emergentes de Pequena Escala

Este mecanismo visa assegurar o financiamento de pequenos projectos de investimento, através de estruturas adequadas de financiamento por capital próprio e/ou por capital alheio. Trata-se de um financiamento de médio-longo prazo (maturidade fixa de 3 anos) para financiar investimentos de micro empresas (genericamente empresas até 9 trabalhadores), que assenta num financiamento bancário, suportado por garantia mútua e contra-garantido por fundos públicos.

Este Micro financiamento bancário está limitado a 25.000€ por operação, devendo o financiamento ser concretizado por uma Instituição de Crédito protocolada para o efeito, mais concretamente o Banco BPI (único banco, até à data, detentor deste tipo de protocolo), sendo garantido até 75% por uma SGM, que por sua vez é contra-garantida, em regra em 75% do valor da garantia, pelo FCGM.

- **FINICIA Eixo III** – Iniciativas de Interesse Regional

Esta intervenção visa proporcionar mecanismos de financiamento que respondam às necessidades de investimento de um segmento de empresas já existentes ou em fase inicial, de dimensão reduzida (Micro e Pequenas Empresas) e com actividade essencialmente de âmbito local, complementando a actuação de outros agentes públicos de desenvolvimento local e regional, entre os quais as Câmaras Municipais, as Agências de Desenvolvimento Local e as CCDR – Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional.

Os fundos de apoio a este programa serão criados através da participação financeira conjunta da Câmara Municipal ou outra entidade de relevante intervenção regional e uma Instituição de Crédito (IC) aderente, na proporção de 20% e 80%, respectivamente, e suportados por Garantia Mútua em 75% da parcela aportada pela IC para cada Fundo.

Os financiamentos a efectuar pela IC aderente utilizando o Fundo concelhio, com um valor de referência limite de 45.000 euros por projecto, serão efectuados nas seguintes condições:

- ✓ Período mínimo de 3 e máximo de 6 anos, com o máximo de um 1 de carência;
- ✓ Financiamento de até 100% do investimento em despesas consideradas (caso a caso) como elegíveis para esta intervenção;
- ✓ 20 % do valor, correspondendo ao peso da participação da entidade local na constituição do Fundo que serão contratados com taxa de juro zero;
- ✓ Os restantes 80 % do financiamento serão contratados com base numa taxa de juro protocolada (neste momento a taxa protocolada é de 1,25%), sendo esta de percentagem fixa sobre a Euribor;
- ✓ Não aplicação pela IC e pela SGM de quaisquer encargos adicionais, nomeadamente de comissões ou arredondamento à taxa de juro;
- ✓ Prestação de garantia em cada operação, por parte de SGM, de 75% do peso da participação da Instituição de Crédito na constituição do Fundo (que é de 80%), sendo a Comissão de garantia de percentagem fixa e protocolada (neste momento a taxa protocolada é de 1,25%).

3.4 Operacionalidade

No que respeita á operacionalidade, a análise dos processos pode ser encaminhada e iniciada de 3 formas:

- directamente da empresa para a SGM;
- da instituição financeira para a SGM;
- através de captação própria da SGM, ou seja, é a SGM que contacta a empresa a ofereceu os seus serviços.

Na maioria dos casos, os processos de solicitação de garantia são encaminhados pelo Banco para a SGM, pois através da prestação de garantia o banco consegue reduzir o risco da operação em causa. Nestes casos não existe contacto directo entre a SGM e o cliente, pois toda a informação e documentação necessária à análise são reencaminhadas para a SGM pelo próprio Banco.

No caso de ser a empresa a solicitar a garantia directamente à sociedade, cabe à SGM verificar o enquadramento da empresa no seu âmbito de actuação. Depois de verificadas as condições necessárias, inicia-se o processo, ou seja, solicita-se à empresa os elementos mais pormenorizados, de carácter financeiro e estratégico, podendo às vezes ser agendada uma reunião e visita à empresa. Após aprovação da proposta a sociedade encaminha o processo para as instituições financeiras adequadas. Nestes casos, a sociedade tem a vantagem de poder cobrar uma comissão de estudo e de montagem da operação.

Em qualquer caso, para beneficiar de uma garantia, a empresa tem necessariamente de se tornar accionista da SGM, tornando-se mutualista. A participação no capital social correspondente a 2% do valor da garantia emitida, sendo adquirida a um accionista promotor ou directamente a um accionista beneficiário cuja garantia esteja já extinta e pretenda alienar as suas acções. Após a extinção ou caducidade da garantia, o mutualista pode vender as suas acções pelo valor nominal (1€), através da SGM, a outra empresa que pretenda tornar-se mutualista. É este carácter mutualista que torna viável apoiar em condições favoráveis o desenvolvimento das MPME's, em vez da maximização de lucro, embora sem nunca perder de vista a sua sustentabilidade económica. O facto de as empresas não serem meros clientes,

mas sim accionistas, assegura uma forte personalização e ênfase real na avaliação e satisfação das suas necessidades.

Podem beneficiar do Sistema de Garantia Mútua as empresas que sejam consideradas MPME's (incluindo empresários em nome individual e microempresas), segundo a definição da Comissão Europeia, ou seja, as empresas têm que ter menos de 250 trabalhadores, volume de negócios inferior a 50.000.000€ ou Balanço (Capital Próprio + Passivo) inferior 43.000.000€.

Além destes pressupostos, as empresas têm que ter um CAE – Código de Actividade Económica enquadrável no âmbito de actuação das SGM's, o que significa que o CAE tem que ser aceite pelo PRIME – Programa de Incentivos à Modernização da Economia, de acordo com o esquema que se segue.

Figura 16: Sectores de Actividade Aceites pelo PRIME.

Sectores de Actividade	CAE Rev. 2.1. - Aceites pelo PRIME (1)
Indústria	10 a 37 e 40101(*)
Construção	45
Comércio	50 a 52
Turismo	551 a 554, 633, 711, 9232 a 9234, 9261, 9262, 9272, 93041 e 93042
Seviços	72, 73, 74, 9211, 01410, 02012 e 02020
Transportes	602, 622, 631, 632 e 634

(*) Com exclusão das actividades elegíveis no âmbito do FEOGA.

Fonte: Websites das SGM's, 23 de Março de 2011.

A intervenção das SGM's permite: a diminuição das garantias a prestar pelas empresas e pelos promotores, melhoria das condições de custo, prazo, reembolso e permite ainda aumentar a capacidade de endividamento das empresas bem como libertar *plafonds* para a obtenção de crédito. E uma vez que as SGM's são instituições de crédito, sempre que estas prestem garantias a financiamentos bancários, o banco não necessita de constituir provisões gerais de crédito sobre o montante garantido, bem como reduzir as exigências de capital inerentes à concessão do empréstimo para efeito de cumprimento do rácio de solvabilidade, uma vez que este é ponderado em apenas 20%.

É ainda possível às SGM's prestar "garantias de carteira", nomeadamente, no financiamento a estudantes do ensino superior. Neste caso, as entidades financeiras que disponibilizam linhas de crédito para esse efeito celebram protocolos com as SGM's que se responsabilizam por 10% do risco da carteira de crédito. Neste tipo de operação, as SGM's não procedem a qualquer tipo de avaliação do risco inerente a cada beneficiário dos empréstimos, nem têm qualquer contacto, e deste modo o sistema não tem carácter mutualista. No entanto, exige-se que as entidades financeiras que pretendam utilizar este mecanismo se tornem, elas sim, accionistas promotoras da SGM.

3.5. Estudo da Utilização da Garantia Mútua em Portugal e a sua Evolução

Com a crise financeira, a escassez de liquidez e a dificuldade de as MPME's conseguirem financiamento bancário, pois nem sempre é fácil, em algumas circunstâncias da vida das empresas, aceder ao crédito, o sistema de garantia mútua ganhou peso na economia nacional. Com o início em Julho de 2008, no intuito de facilitar o acesso das MPME's ao crédito, o Governo colocou no mercado, numa parceria com os bancos e com o Sistema Nacional de Garantia Mútua, as linhas de crédito PME Investe (seis linhas sequenciais de crédito).

Estas linhas de crédito são garantidas pelas SGM's, variando a garantia entre 50 a 75% do valor de financiamento, e contra-garantidas pelo Fundo de Contragarantia Mútuo que é totalmente público e gerido pela SPGM. Estes financiamentos são prestados a taxas bonificadas, sendo a bonificação e o custo da garantia financiados pelo Estado através dos seus instrumentos financeiros e através dos seus programas de apoio às empresas.

As SGM's acabam por ser uma espécie de banco de avales de garantias, sendo supervisionadas pelo Banco de Portugal, e tendo os mecanismos todos de supervisão em termos de capitais próprios. O Presidente da SPGM, em entrevista para o Portugal Inovador de Fevereiro de 2010, considera que "a nossa garantia é muito solvente, o banco além de reduzir a perda em caso de *default*, também tem o chamado mitigador directo de risco no consumo de

capitais próprios, e até em termos de ratios do próprio Banco têm uma melhoria significativa com esta garantia”.

Neste sentido, os bancos têm tudo para acreditar na Garantia Mútua, pois com a sua intervenção reduzem significativamente o risco na concessão dos empréstimos bancários. Imaginando que uma empresa precisa de um empréstimo de 100 mil euros, e o banco não concede o crédito, ou porque não conhece, ou porque tem poucos activos para dar de património, o empresário pode recorrer às SGM's que fazem um estudo para a possibilidade de garantir uma parte desse empréstimo ao banco (normalmente até 75%, podendo ir mais longe). Por contrapartida, o banco sabe, que se por alguma razão a empresa não pagar, as SGM's pagam por ela em 10 dias, o que torna o crédito muito menos arriscado para a instituição bancária.

O Sistema de Garantia Mútua tem como objectivo continuar a sua expansão, através do apoio das empresas mutualistas e de novas empresas (potenciais clientes). Neste sentido, o último grande produto lançado, em parceria com o Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social, através do IAFP, e obviamente da banca, foi o “Programa de apoio à Criação do próprio emprego”. Este programa destina-se a apoiar o empreendedorismo de desempregados, onde as SGM's garantem a banca numa percentagem muito significativa do risco dos empresários que esta vai fazer a esses novos empreendedores, seja em pequenos projectos onde o investimento pode ir até 15 mil euros (microinveste), seja através de projectos de maior dimensão, com investimento máximo de 200 mil euros (Investe +). Os empreendedores podem usar parte do seu subsídio de desemprego para capital próprio dos projectos e a banca empresta o restante, com apoio da garantia mútua.

Com o presente capítulo, pretendesse analisar a utilização a Garantia Mútua em Portugal, designadamente, a sua evolução e características, desde o número e valor de garantias aprovadas e concretizadas, por tipo de operação (tipo de financiamento), sector de actividade, origem de contacto e evolução por sociedade e distrito, entre outros aspectos.

Neste sub-ponto do capítulo 3 vamos analisar, a evolução das garantias emitidas no sistema de Garantia Mútua, e verificar que a actividade deste sistema tem tido uma grande evolução nos últimos anos e desde a sua constituição. Num segundo ponto analisa-se a emissão de garantias por sectores de actividade, e verifica-se quais os sectores com maior

intervenção da garantia mútua. Posteriormente analisa-se também o tipo de operações apoiadas e com maior impacto no sistema português de garantia mútua. E por fim, conclui-se quais as zonas geográficas de Portugal com maior intervenção no apoio às empresas.

3.5.1 Evolução do Volume e Número de Garantias Emitidas

Neste ponto observa-se a evolução das garantias emitidas por SGM's, quer em número quer em montante, desde a constituição de cada SGM (a Agrogarante é a sociedade mais recente, com início de actividade em 2007). Analisando os gráficos e tabelas seguintes, verificamos que a evolução das garantias emitidas em todas as SGM's foi crescente desde a sua constituição, verificando-se um forte crescimento sobretudo a partir de 2008, fruto das garantias emitidas ao abrigo das linhas PME Investe, que provocou um aumento de mais de 150% das garantias emitidas em 2008 face ao ano anterior, e mais de 500% em 2009 face a 2008.

As Linhas PME Investe foram lançadas a partir de meados de 2008 pelo Governo, com o objectivo de apoiar as empresas na obtenção de financiamento, em especial para fundo de maneio, numa época de apertada crise económica e financeira, com impactos significativos ao nível do acesso ao crédito pelas empresas. Estas linhas permitiram apoiar mais de 40 mil empresas no acesso ao crédito bancário, que correspondem a cerca de 10% do tecido empresarial nacional.

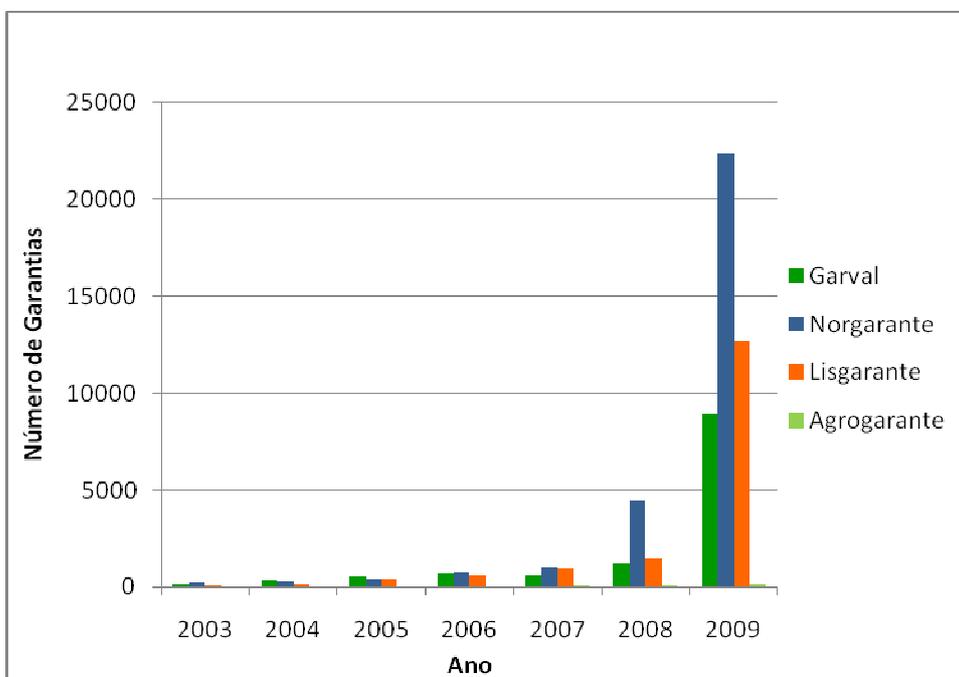
Nas Figuras 17 e 18, podemos verificar a evolução do número de garantias emitidas pelas SGM's desde o seu início de actividade. Assim sendo, podemos verificar que o Sistema de Garantia Mútua tem tido uma evolução bastante positiva, principalmente a partir de 2008, com um crescimento superior a 150% em relação ao ano anterior, e com uma evolução muito maior em 2009. Podemos destacar que em 2003 foram emitidas 477 garantias, com um crescimento muito significativo ao longo dos anos, emitindo em 2009 cerca de 44 mil garantias.

Figura 17: Evolução do Número de Garantias Emitidas em Portugal

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Garval	184	332	556	670	633	1190	8908
Norgarante	212	291	412	745	993	4408	22349
Lisgarante	81	185	404	633	917	1451	12677
Agrogarante	0	0	0	0	52	98	127
Sistema Garantia Mútua	477	808	1372	2048	2595	7147	44061

Fonte: Construída com base nos Relatórios de Contas das 4 SGM's (de 2003 a 2009).

Figura 18: Evolução do Número de Garantias Emitidas em Portugal



Fonte: Construído com base nos relatórios de Contas das 4 SGM's (de 2003 a 2009).

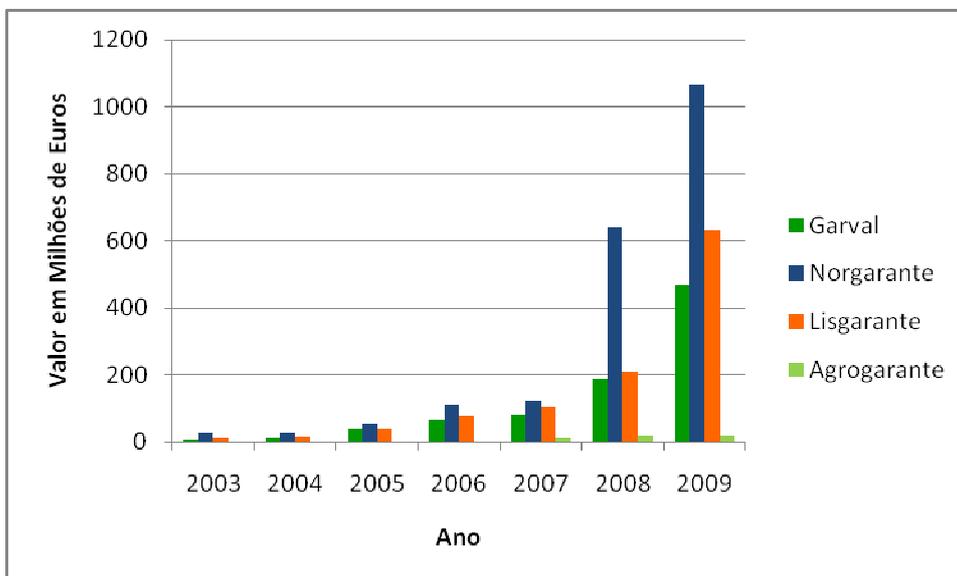
As Figuras 19 e 20 apresentam a evolução do volume de garantias emitidas pelas SGM's em milhões de euros. Na totalidade do Sistema de Garantia Mútua, as garantias emitidas atingiram um valor de 2.191,8 milhões de euros em 2009, o que representa um aumento de cerca de 100% em relação ao ano anterior. De salientar que o valor de garantias emitidas em 2003 foi de cerca de 44,82 milhões de euros, representando cerca de 2% do valor atingido em 2009.

Figura 19: Evolução do Volume de Garantias Emitidas em Portugal (Milhões de Euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Garval	6,32	12,11	38,45	64,5	79,5	186,3	468,3
Norgarante	28,1	25,4	53,7	109,7	122,5	642,22	1069
Lisgarante	10,4	16,8	40,05	77,2	101,6	208,4	633,1
Agrogarante	0	0	0	0	11,6	18,7	21,4
Sistema Garantia Mútua	44,82	54,31	132,2	251,4	315,2	1055,62	2191,8

Fonte: Construído com base nos relatórios de Contas das 4 SGM's (de 2003 a 2009).

Figura 20: Evolução do Volume de Garantias Emitidas em Portugal (Milhões de Euros)



Fonte: Construído com base nos relatórios de Contas das 4 SGM's (de 2003 a 2009).

Individualmente, a Garval em 2009 prestou 8.908 garantias, que corresponderam a um total de 468,3 milhões de euros. No entanto, durante este ano foram aprovadas 11.132 garantias e *plafonds* de garantias (linha de garantias com um limite previamente fixado e que a própria empresa gere consoante a sua necessidade), no montante de 607,7 milhões de euros. Do total de garantias prestadas, apenas 79 foram renovações de garantias emitidas nos anos anteriores. As garantias prestadas ao abrigo da linha PME Investe (teve início em Julho de 2008) representaram um aumento da produção total em cerca de 82,6%, que corresponde a um montante total garantido de 392,5 milhões de euros (Relatório de Contas da Garval, 2009).

Desde o início de actividade da Garval em 2003, o acumulado das garantias emitidas ascendeu a 865,7 milhões de euros, fruto da intervenção nas linhas PME Investe, em particular nas sub-linhas MPE (micro e pequenas empresa, montante de financiamento máximo de 25mil euros ou 50 mil euros respectivamente), tendo-se verificado uma evolução positiva na taxa de concretização, atingindo 77% (Relatórios de Contas da Garval de 2009).

Na Lisgarante, as garantias vivas (garantias vigentes) aumentaram cerca de 231% em 2009 face a 2008. Este aumento correspondeu a um montante de 551,8 milhões de euros face aos 238,7 milhões de euros no final de 2008, crescendo para 790,5 milhões de euros. Para a obtenção deste valor foram emitidas garantias no valor de 633,1 milhões de euros, num total de 12.677 garantias contratadas (1.451 em 2008).

Já no que respeita ao montante total de garantias contratadas pela Norgarante até final de 2009, correspondeu a 1.069 milhões de euros (642,22 milhões de euros em 2008), ou seja, 22.349 garantias contratadas, tendo sido a SGM que prestou mais garantias. Em 2009 a Norgarante registou um aumento de 1.252% em número e 282% em montante face ao ano anterior. A carteira viva em 2009 ascendeu no final do ano a 1.277 milhões de euros, registando um crescimento de 246% face ao ano anterior. Esta carteira contempla 24.429 garantias prestadas, em nome de 18.637 empresas (Relatório de Contas Norgarante, 2009).

Quanto à Agrogarante, esta prestou 127 garantias durante o ano de 2009, num total de 21,4 milhões de euros (SGM mais recente com início de actividade em 2007). Deste valor, apenas 15 garantias corresponderam a renovações de garantias emitidas anteriormente que ascenderam a 3,4 milhões de euros. Desde o início da Agrogarante, o acumulado das garantias emitidas ascendeu a 51,7 milhões de euros, verificado em 2009 (Relatório de Contas da Agrogarante, 2009). Esta foi a única sociedade que não beneficiou das linhas PME Investe, pelo contrário, pois estas linhas originaram uma diminuição de propostas, quer pela transferência de propostas anteriormente aprovadas em clientes comuns com as demais SGM's, quer pela redução da proactividade dos parceiros prescritores que, focalizados nessas linhas, diminuíram substancialmente a captação de negócio em empresas de sector Agro-Florestal.

Da análise das figuras anteriores, pode-se concluir que a actividade do Sistema Português de Garantia Mútua tem tido uma evolução ascendente contínua. Entre as três

SGM's que iniciaram actividade em 2003, podemos destacar a Norgarante com o maior volume e número de garantias emitidas, seguindo-se a Ligarante e por último a Garval. A Agrogarante, apenas com 3 anos de actividade, emitiu 127 garantias, mais 29 garantias que no ano de 2008.

Este crescimento do volume de negócios das SGM's está estritamente relacionado com a alteração dos seus canais de distribuição, ou seja, na forma como as sociedades angariam os contactos com as empresas, e principalmente com a disponibilização das linhas PME Investe lançadas desde Julho 2008, o que permitiu o acesso a empréstimos bancários a muitas empresas que desconheciam a garantia mútua.

A linha de crédito PME Investe I, lançada pelo Governo a 8 de Julho de 2008, teve uma adesão em larga escala sendo que, em menos de três semanas, foi integralmente subscrito o montante global inicial (600 milhões de euros), tendo sido alargado o montante global para 750 milhões de euros, resultante da resposta dada pelo tecido empresarial nacional.

Em 14 de Outubro de 2008 foi celebrado o segundo protocolo - PME Investe II - entre a Autoridade para a Gestão do Programa Operacional e Factores de Competitividade (POFC), os Programas Operacionais Regionais de Lisboa e do Algarve, o IAPMEI, as SGM's e diversas Instituições de Crédito nacionais. Este protocolo, com o valor global de 1.000 milhões de euros de financiamento, além do *plafond* genérico engloba ainda duas linhas específicas: uma para o sector do comércio, no valor de 200 milhões de euros e outra para o sector da restauração, no valor de 50 milhões de euros.

Já em 4 de Dezembro de 2008, foi celebrado um novo protocolo - PME Investe III - entre o IAPMEI, o Turismo de Portugal, o IEFP e a Autoridade de Gestão do Programa Operacional e Factores de Competitividade, as SGM's e Instituições de Crédito. Com o montante máximo de 1.800 mil milhões de euros, é repartida em quatro linhas específicas: apoio à exportação (500 milhões de euros), ao sector automóvel (200 milhões de euros), ao turismo (500 milhões de euros) e às micro e pequenas empresas (400 milhões de euros, reforçados posteriormente para 600 milhões de euros). O PME Investe III apenas foi operacionalizado em 2009, ano em que foi celebrado o PME Investe IV, dividido em duas sub-linhas (exportadores e microcréditos), com um orçamento inicial de 400 milhões de euros, alargado para 1.000 milhões de euros (Relatório de Contas da SPGM de 2008 e 2009).

É importante referir que a constituição das 4 sociedades e a divisão territorial permitiu a proximidade destas com as empresas, facilitando o contacto e ao mesmo tempo a expansão da actividade das SGM's. O sistema bancário e os consultores de empresas foram os responsáveis por grande parte dos contactos existentes entre as SGM's e as empresas. Outras fontes de contacto foram as associações empresariais, a iniciativa de captação própria das sociedades (que tem vindo a melhorar e a crescer, apesar da banca ser o canal com maior peso e que tem vindo a aumentar) e também a iniciativa das próprias empresas.

3.5.2 Garantias Emitidas por Sector de Actividade Económica

As fontes de financiamento público do sistema de garantia mútua condicionaram os sectores da economia que por si foram apoiados, estando inicialmente restrita ao sector industrial. Contudo, esta actividade foi-se abrindo, progressivamente, a outros sectores. Esta restrição poderá ser observada nas figuras seguintes, onde ainda estão representados estes condicionalismos.

Da análise às figuras é possível verificar que a maior intervenção da garantia mútua foi durante muitos anos junto do sector da *Indústria* e da *Construção*. A partir de 2007, o *Comércio* também passou a ter uma intervenção significativa da garantia mútua, passando a sector mais representado em 2009. O sector da *Indústria* e da *Construção* representaram até 2007 mais de 50% das garantias emitidas pelo Sistema de Garantia Mútua. O sector do comércio assume então uma posição de relevo, chegando a representar cerca de 27% da carteira viva de garantias em 2007, e atingindo mais de 37% em 2009.

Figura 21: Número de Garantias Emitidas por Sector de Actividade

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura	3	5	8	12	41	111	409
Indústria	137	195	350	528	531	1157	9199
Construção	131	360	525	476	439	666	5491
Comércio	68	105	195	403	549	1039	16547
Turismo	17	7	18	64	84	178	2332
Serviços	16	5	12	21	23	25	992
Transportes	51	71	78	98	104	125	1718
Outros	55	50	109	123	184	354	7289
TOTAL	478	798	1296	1725	1995	3675	44027

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Analisando esta distribuição em cada uma das SGM's (nas quatro figuras que se seguem), verificamos que o sector da *Construção* era aquele que apresentava a maior concentração de garantias emitidas pela Garval, representando mais de 50% até 2005, mais de 40% até 2007, e com alguma redução depois até 2009, devido ao aumento das garantias emitidas no sector da *Indústria* e principalmente do sector do *Comércio*. Quanto à Norgarante, o sector com maior concentração de garantias emitidas era o sector da *Indústria*, com aproximadamente 40%, sendo que só em 2009 é que o sector do comércio superou o número de garantias prestadas. Na Lisgarante, a maior concentração de garantias até 2005 respeita aos sectores da *Construção* e *Indústria*, no entanto a partir de 2006 a maior concentração de garantias emitidas respeita ao *Comércio*, com 28% e atingindo em 2009 cerca de 37%, seguida pela *Construção*. Já no que respeita à carteira viva da Agrogarante podemos constatar uma maior intervenção junto dos sectores da *Agricultura*, dado ser o principal sector de actividade onde esta sociedade intervém.

Figura 22: Número de Garantias Emitidas por Sector de Actividade (Garval)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura	0	1	3	4	9	21	147
Indústria	24	57	160	197	136	325	1750
Construção	102	208	284	248	248	254	1221
Comércio	18	27	49	79	111	283	3455
Turismo	3	0	0	14	12	52	491
Serviços	2	0	0	3	4	6	135
Transportes	22	24	15	11	10	28	455
Outros	13	3	38	44	26	78	1252
TOTAL	184	320	549	600	556	1047	8906

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 23: Número de Garantias Emitidas por Sector de Actividade (Norgarante)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura	1	0	2	4	26	9	144
Indústria	97	78	115	242	298	625	5816
Construção	10	109	109	95	56	181	2795
Comércio	36	48	74	183	272	423	8384
Turismo	12	7	3	14	31	37	869
Serviços	5	1	7	12	6	12	394
Transportes	19	22	31	50	45	56	769
Outros	33	26	32	30	66	135	3178
TOTAL	213	291	373	630	800	1478	22349

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 24 - Número de Garantias Emitidas por Sector de Actividade (Lisgarante)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agricultura	2	4	3	4	6	16	57
Indústria	16	58	75	89	87	207	1633
Construção	19	43	132	133	135	220	1475
Comércio	14	30	72	141	166	333	4708
Turismo	2	0	15	36	41	89	972
Serviços	9	4	5	6	13	7	463
Transportes	10	25	32	37	49	41	494
Outros	9	21	39	49	92	141	2859
TOTAL	81	185	373	495	589	1054	12661

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 25 - Número de Garantias Emitidas por Sector de Actividade (Agrogarante)

	2007	2008	2009
Agricultura	33	64	61
Indústria	9	19	31
Construção	7	11	0
Comércio	0	0	17
Turismo	0	0	0
Serviços	0	0	0
Transportes	0	0	0
Outros	0	1	2
TOTAL	49	95	111

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPMG em Dezembro de 2010.

Desta análise foi possível concluir que os sectores da *Indústria*, *Comércio* e *Construção* representam, conjuntamente, quase 70% das garantias emitidas. É possível concluir igualmente que o sector do *Comércio* aumentou a concentração das garantias emitidas no último ano, devido ao acesso das Linhas PME Investe, verificando-se esta concentração ao nível de todas as SGM's, com excepção da Agrogarante, dado ao sector de actividade ao qual intervém.

3.5.3 Garantias Emitidas por Tipo de Operação

Neste ponto, a análise consiste na verificação do número de garantias emitidas por tipo de operação, e a respectiva percentagem que cada tipo de operação representa, nomeadamente financiamentos de MLP, financiamentos de CP, garantias a fornecedores, clientes, entre outros. Observadas as figuras que se seguem, é possível constatar que as operações de financiamento, quer de MLP quer de CP, representam mais de 50% do total de garantias emitidas a partir de 2006. No entanto, até 2006 o maior número de garantias emitidas correspondia a financiamentos de MLP e a *Plafonds*. Desde 2008 que as garantias a financiamentos de MLP têm aumentado a sua procura, sendo que os financiamentos a CP têm

vindo a reduzir-se, sendo substituídas na sua maioria por financiamentos de MLP. É de salientar também que em 2009 as garantias emitidas para financiamentos de MLP representam 97,9%, fruto das linhas PME Investe, tendo o Sistema de Garantia Mútua emitido mais de 43 mil garantias para este tipo de operação.

Figura 26: Número de Garantias Emitidas em Função do Tipo de Operação

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Financiamento CP	8	31	106	242	418	398	319
Financiamento MLP	129	163	337	659	846	2483	43112
Incentivos Públicos	68	34	21	20	34	34	85
Estado	20	34	32	41	41	46	12
Fornecedores	53	67	80	127	105	109	95
Clientes	66	224	304	284	210	329	186
Leasing	2	1	6	19	59	61	41
Plafond	132	244	410	333	281	204	164
Outro	0	0	0	0	1	11	13
TOTAL	478	798	1296	1725	1995	3675	44027

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 27: Percentagem de Garantias Emitidas em Função do Tipo de Operação

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Financiamento CP	1,7	3,9	8,2	14,0	21,0	10,8	0,7
Financiamento MLP	27,0	20,4	26,0	38,2	42,4	67,6	97,9
Incentivos Públicos	14,2	4,3	1,6	1,2	1,7	0,9	0,2
Estado	4,2	4,3	2,5	2,4	2,1	1,3	0,0
Fornecedores	0,0	0,0	6,2	7,4	5,3	3,0	0,2
Clientes	13,8	28,1	23,5	16,5	10,5	9,0	0,4
Leasing	0,4	0,1	0,5	1,1	3,0	1,7	0,1
Plafond	27,6	30,6	31,6	19,3	14,1	5,6	0,4
Outro	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,0
TOTAL	100,0						

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

É importante referir que, quando era a SPGM a actuar no mercado, quase metade das garantias eram destinadas a obter pagamentos do Estado ou ao adiantamento de subsídios ao investimento, enquanto as garantias a financiamentos não atingiam sequer um quarto do total, sendo quase exclusivamente para operações de médio e longo prazo. Após constituição das SGM's, o peso das garantias para operações de financiamento tem crescido de forma contínua, motivado pela importância que as instituições bancárias têm tido enquanto angariadores de negócio. O inverso tem acontecido com as garantias a favor de clientes, que têm decrescido continuamente desde a constituição das SGM's. Quanto às garantias destinadas à antecipação de subsídios de investimento, têm sofrido um aumento pouco significativo, resultando dos projectos de incentivos do QREN.

3.5.4 Garantias Emitidas em Função da Origem de Contacto

Por origem de contacto, é visível nas figuras seguintes uma predominância das operações apresentadas no âmbito das linhas PME Investe. No entanto, sem deixar de ter em conta a necessidade de utilizar quase a totalidade dos recursos, durante grande parte do exercício, na resposta às solicitações destas linhas, é visível um crescimento da contratação de operações captadas directamente junto das empresas.

O crescimento do segmento de captação própria das SGM's demonstra o reconhecimento das empresas na capacidade da sociedade em promover a correcta estruturação dos créditos face às necessidades específicas, beneficiando cumulativamente do papel de representação institucional das SGM's junto desses mesmos bancos.

Figura 28: Número de Garantias Emitidas em Função da Origem de Contacto

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banca	68	99	305	729	1.103	1.043	789
Iniciativa SGM	111	103	344	440	292	321	299
Outro	40	117	81	55	43	71	138
Iniciativa Empresa	231	433	470	393	433	520	312
Outra SGM	28	46	96	108	96	119	134
PME I	0	0	0	0	0	980	411
PME II	0	0	0	0	0	539	2.465
PME III	0	0	0	0	0	0	22.509
PME IV	0	0	0	0	0	0	16.053
PME Madeira	0	0	0	0	0	52	326
Açores Investe	0	0	0	0	0	0	560
TOTAL	478	798	1.296	1.725	1.995	3.675	44.027

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 29: Valor das Garantias Emitidas em Função da Origem de Contacto (Milhares de Euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banca	14.950,82	15.749,26	60.943,06	132.370,57	165.442,59	147.652,69	103.513,35
Iniciativa SGM	4.169,80	3.663,65	13.224,33	16.410,24	22.647,48	34.371,53	31.635,97
Outro	3.581,58	7.559,91	5.862,60	2.036,39	5.540,20	4.574,68	26.887,77
Iniciativa Empresa	15.792,29	18.228,55	19.335,38	26.213,28	25.191,02	28.760,11	33.106,42
Outra SGM	6.395,84	9.391,50	21.120,17	25.650,68	27.044,70	28.105,54	38.512,08
PME I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	275.250,06	96.125,32
PME II	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	64.807,00	285.301,39
PME III	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	887.353,73
PME IV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	643.927,80
PME Madeira	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.640,00	16.295,00
Açores Investe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.523,78
TOTAL	44.890,33	54.592,87	120.485,54	202.681,16	245.865,99	590.161,61	2.178.182,61

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

3.5.5 Garantias Emitidas por Distrito

Como se pode observar na figura 30, as empresas que beneficiam das garantias emitidas pelo Sistema Português de Garantia Mútua apresentam uma concentração geográfica que, como se poderia esperar, coincide com os principais pólos de actividade económica do país e com a própria distribuição das agências das SGM's.

Figura 30: Distribuição geográfica das garantias emitidas por distrito (em número)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Porto	123	120	158	219	427	653	9152
Lisboa	34	115	251	283	378	588	7464
Aveiro	48	30	80	159	235	422	5058
Braga	30	73	110	149	119	355	4668
Leiria	67	84	232	273	201	465	3309
Setúbal	7	23	26	51	71	105	1947
Santarém	113	179	249	247	228	309	1819
Coimbra	6	45	48	78	70	145	1809
Faro	9	15	69	127	120	207	1598
Viseu	11	5	11	30	28	84	1368
Viana do Castelo	8	4	8	16	14	30	1133
Castelo Branco	9	15	16	20	17	86	892
Vila Real	5	9	2	15	19	43	752
Guarda	6	69	15	20	12	25	653
Açores	1	1	0	2	6	10	572
Évora	0	4	7	9	10	27	535
Bragança	0	3	3	6	2	24	428
Madeira	0	1	7	12	25	72	355
Beja	0	0	0	0	6	10	275
Portalegre	1	3	3	9	7	15	240
TOTAL	478	798	1296	1725	1995	3675	44027

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Da análise da figura 30 e 31, constata-se uma clara concentração do montante e número de garantia emitidas nos distritos onde estão sediadas as agências das sociedades, pela proximidade às empresas, prescritores de negócio e demais parceiros. Na Garval, a grande maioria das garantias emitidas foram prestadas em Leiria e de seguida em Santarém,

onde estão sedeadas as duas agências da Garval. Em 2007, o distrito de Coimbra passou a ser acompanhado pela Garval, factor que veio incrementar a carteira neste distrito.

Na Lisgarante, a nível do contributo da actividade por agência, e respectiva distribuição da carteira viva, o distrito de Lisboa assume uma posição maioritária, seguido do distrito do Algarve, onde esta sociedade tem agências.

No que respeita à Norgarante (SGM com sede no Porto), o distrito responsável pelo maior desempenho em termos de montante de garantias emitidas cabe ao Porto, seguido de Braga e Aveiro (ambos com valores muito próximos) e por fim o distrito de Viseu, com menor expressão.

Figura 31: Distribuição geográfica das garantias emitidas por distrito (em milhares de euros)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Porto	15948,59	11748,62	19229,78	29694,85	44755,57	110135,00	438886,01
Lisboa	2930,5	8035,61	26906,18	32418,92	42650,81	98921,64	379283,13
Aveiro	6247,04	5039,74	16918,96	32804,65	31965,52	66800,05	316514,98
Braga	4283,18	7232,17	10257,79	21319,91	23757,89	52249,66	231049,65
Leiria	2029,03	4415,7	10530,92	24921,92	30544,88	81597,81	179137,26
Santarém	4293,31	6346,33	17065,28	16863,79	22488,63	43115,64	101587,16
Coimbra	1609,51	3343,39	2158,39	7044,87	7749,33	25705,07	86041,81
Setúbal	2019,45	2035,11	1853,83	6399,55	10867,44	16762,54	81093,6
Viseu	1650,83	943,53	2690	4897,75	4696,8	15089,52	65649,99
Faro	507,34	781,32	5392,23	12523,12	8746,37	19731,81	65487,67
Viana do Castelo	1109,42	212,86	1011,02	2072,87	1560,95	7497,33	40271,92
Castelo Branco	329,08	969,53	966,58	2322,01	3407,78	13120,99	38713,81
Madeira	0	375,00	1247,5	1640	4467,35	9260,13	28504,23
Vila Real	665,68	1362,21	622,82	1475,94	1855,86	9418,99	28324,93
Guarda	813,11	929,73	785,6	1121,31	1201,43	3061,61	27365,13
Évora	0	215,65	1342,23	1386,75	2603,84	8652,59	22823,33
Açores	375	242,72	0	270	810	1738,75	16490,08
Bragança	0	219,31	416,43	1230,47	475	3396,39	13142,37
Beja	0	0,00	0	0	155,2	936,25	8950,3
Portalegre	79,27	144,36	1090	2272,51	1107,36	2969,86	8865,25
TOTAL	44890,34	54592,89	120485,54	202681,19	245868,01	590161,63	2178182,61

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Figura 32: Distribuição geográfica das garantias emitidas pela Agrogarante por distrito

	Número de Garantias			Valor em Milhares de euros		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Porto	4	2	23	1030,40	437,60	3748,73
Santarém	5	16	15	1101,04	3538,97	1878,30
Braga	1	4	8	487,50	582,92	1184,66
Lisboa	3	23	8	918,20	2774,35	1089,70
Coimbra	9	4	7	1088,82	884,30	852,64
Évora	2	5	7	600,00	721,95	701,00
Aveiro	4	7	6	225,69	1530,00	332,61
Vila Real	1	7	6	375,00	2148,88	594,58
Guarda	0	1	5	0,00	375,00	1610,17
Leiria	8	9	5	2316,00	1833,90	1331,25
Faro	0	2	4	0,00	229,68	786,07
Portalegre	2	4	4	287,50	681,63	550,00
Bragança	0	1	4	0,00	323,89	793,47
Setúbal	5	2	3	1516,50	60,30	1275,00
Castelo Branco	1	0	2	325,00	0,00	618,75
Beja	1	0	2	50,00	0,00	550,00
Viana do Castelo	0	0	1	0,00	0,00	37,50
Viseu	3	8	1	737,48	1371,82	88,91
Açores	0	0	0	0,00	0,00	0,00
Madeira	0	0	0	0,00	0,00	0,00
TOTAL	49	95	111	11059,13	17495,19	18023,34

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Quanto à Agrogarante, e atendendo ao facto desta sociedade apenas ter iniciado a sua actividade em 2007 e existir apenas a agência em Coimbra (local da sede da sociedade), faz sentido analisar as garantias por distrito apenas para esta sociedade para que possamos verificar se a tendência nas outras sociedades se mantém para a Agrogarante.

Analisando a figura anterior, verificamos que no primeiro ano de actividade foram emitidas mais garantias para empresas de Coimbra, No segundo ano, foram emitidas mais garantias para empresas de Lisboa, Santarém e Leiria, e em 2009, para empresas do Porto, Santarém e Braga.

Concluimos assim, que no caso da Agrogarante a tendência verificada nas outras SGM's não se mantém, ou seja, enquanto nas outras SGM's a maioria das garantias são emitidas para empresas sediadas no distrito da agência da SGM que presta a garantia, para a

Agrogarante já não se verifica a mesma situação. Esta diferença deve-se a dois factores, o primeiro é devido área de actuação da Agrogarante ser o país todo, enquanto as outras sociedades tem as suas próprias áreas de actuação, e em segundo, é devido ao sector de actividade que a Agrogarante pode apoiar.

De qualquer forma, podemos concluir através dos resultados anteriores, que se quisermos incentivar as empresas de um distrito a recorrer à Garantia Mútua, devemos instalar uma sociedade de Garantia Mútua nesse mesmo distrito.

Esta tendência de concentração do montante e número de garantias emitidas nos distritos onde estão sedeadas as SGM's deve-se ao facto da proximidade às empresas, prescritores de negócio e demais parceiros.

4. Impacto da Garantia Mútua na Concessão de Empréstimos a Sociedade Não Financeiras em Portugal

O presente capítulo pretende analisar o impacto que a Garantia Mútua tem na concessão ao crédito bancária, quer por actividade quer por região, a influência que representa no custo da taxa de juro do Banco, e o impacto das garantias executadas no sistema financeiro. De salientar que a presente investigação tem como referência um estudo realizado na Itália, pelos autores Columba, Gambocorda e Mistrulli, os quais analisaram o impacto da garantia mútua nas taxas de juros nos empréstimos a pequenas empresas de Itália, que não pode ser replicado em Portugal por não existirem dados similares. Neste sentido, o capítulo 4 inicia-se com um breve resumo ao estudo realizado em Itália.

4.1 Metodologia

Objectivo da dissertação, como definido no início da dissertação, é estudar a importância que a Garantia Mutua tem na actividade das MPME's em Portugal, principalmente no acesso do crédito que é cada vez mais restrito. No final da dissertação espera-se mostrar qual a importância do sistema de garantia mútua como uma solução no acesso ao crédito bancário, e verificar se a Garantia Mútua permite aceder ao crédito a um custo inferior aos financiamentos que não estão associados à Garantia Mútua para empresas de semelhante dimensão.

A metodologia adoptada nesta pesquisa visou até aqui identificar as características do Sistema de Garantia Mútua e os principais factores causadores da restrição ao acesso do crédito, verificar a existência deste sistema na Europa e principalmente em Portugal, comparar os principais sistemas de garantia mútua, analisar as Sociedades de Garantia Mútua quanto ao processo de concessão de crédito para as MPME's, e caracterizar os diferentes tipos, e a sua evolução ao longo dos últimos anos, de garantias prestadas em Portugal. O próximo objectivo a analisar é verificar se de facto a Garantia Mútua é uma solução efectivamente vantajosa das MPME's no acesso ao crédito.

A literatura académica nesta área tem demonstrado que as MPME's têm tido efectivamente dificuldades no acesso ao crédito bancário, muitas vezes devido a assimetria de informação e à falta de garantias ou de um histórico de crédito. Para verificar se as empresas

que beneficiam de garantia mútua conseguem condições de financiamento efectivamente mais vantajosas, Columba, Gambocorda e Mistrulli (2008), realizaram uma investigação quanto ao efeito das SGM's no acesso ao financiamento bancário para pequenas empresas na Itália. Esta investigação teve como objectivo estudar o custo e a influência que as SGM's têm sobre a taxa de juro associados aos empréstimos a pequenas empresas.

Assim sendo, estes autores utilizaram dados da AECM e do Banco de Crédito Italiano, que foram centralizados num único conjunto de dados, incluindo empréstimos para pequenas empresas (empresas com menos de 20 trabalhadores). Estes dados incidem sobre empréstimos individuais e as respectivas taxas de juro, ou seja, sobre empréstimos em descobertos, normalmente não apoiados por qualquer garantia. O objectivo da investigação foi verificar se a taxa de juro aplicada a empresas com participação da Garantia Mútua é inferior à taxa de juro aplicada a empresas sem intervenção deste tipo de garantia.

Neste sentido, os autores utilizaram uma amostra de 263 mil empresas, das quais 46 mil tinham intervenção das SGM (de referir que o número de empresas com participação da SGM representam 17% do total da amostra). E a análise foi efectuada através da seguinte equação econométrica:

$$r_{ih} = \alpha + \beta_1 MLGC_i + \beta_2 South_i + \beta_3 Art_i + \beta_4 Size_i + \sum_{j=1}^{N_j} \gamma_j Sector_{ji} + \sum_{h=1}^{N_h} \delta_h Bank_h + \beta_5 Mono + \beta_6 Garov_{ih} + \beta_7 Gartot_{ih} + \varepsilon_{ih}$$

onde $i=1, \dots, N_i$ representa a empresa, $h=1, \dots, N_h$ indica o banco, $j=1, \dots, N_j$ é o sector de actividade económica, MLGC é a sociedade de garantia mútua, South é a localização de empresas no Sul, Art são empresas de artesanato, Size é o tamanho da empresa, Sector representa o sector de actividade, Bank representa as características da oferta de crédito por parte dos bancos, Mono é a relação da empresa com o banco, Garov mede a presença de outras garantias reais, e a Gartot representa outras garantias associadas a outros empréstimos.

Estimada a equação, os resultados obtidos permitiram aos autores retirar as seguintes conclusões principais:

- Em empréstimos com Garantia Mútua as taxas de juros são mais baixas em 0,2 pontos percentuais;
- O custo de financiamento é negativamente correlacionado com o tamanho da empresa;
- As empresas pequenas sofrem com assimetria de informação, pois são associadas a empresas de risco elevado, reflectindo-se em taxas de juro mais altas;
- O custo de financiamento para empresas que trabalham apenas com um banco é maior, pois não existe possibilidade de negociação, existindo relação estreita entre o banco e empresa;
- Empréstimos com garantias reais têm taxas de juro mais baixas, pois em caso de insolvência este tipo de garantias traduz-se numa facilidade de recuperação de crédito. Nestes casos, as empresas conseguem taxas de juro mais baixas em cerca de 1%;
- Empresas do sector Artesanal pagam 0,03 pontos percentuais a mais do que as outras empresas;
- Empresas pequenas do Sul de Itália pagam em média uma taxa de juro superior em 0,25 pontos percentuais relativamente as outras empresas do resto de Itália.

Com a presente investigação, os autores concluíram assim que as pequenas empresas de Itália associadas às SGM's conseguem financiamentos com taxas de juro significativamente mais baixas que as outras empresas, e ainda concluíram que estas empresas têm menor probabilidade de *default* do que as empresas com as mesmas características mas que não estão associadas à Garantia Mútua.

Estes resultados foram possíveis porque em Itália existe uma boa base de dados com informação dos empréstimos a empresas associadas à Garantia Mútua e não associadas, permitindo efectuar a investigação. Em Portugal não existe esta informação. Foi solicitada ao Banco de Portugal mas a resposta foi que esta informação não é recolhida. Não é assim possível replicar o estudo feito para as empresas italianas, acima descrito, pelo que a análise da importância da garantia mútua nas MPMEs portuguesas terá de ser efectuada por métodos mais indirectos, observando a informação agregada.

Desta forma, e atendendo à investigação efectuada em Itália, no próximo capítulo procuraremos analisar a mesma questão, através de dados do Banco de Portugal e da SPGM. Segundo as notícias e informação que vamos tendo sobre a GM, apercebemo-nos que a evolução tem sido positiva e tem tido cada vez mais impacto na concessão dos créditos bancários a MPME's. Mas será mesmo assim? Será que na realidade a evolução dos créditos bancários está associada cada vez mais à prestação da Garantia Mútua? É o que iremos verificar, nomeadamente, o impacto da Garantia Mútua no total dos empréstimos concedidos, por região de Portugal e por actividade económica. E ainda, verificar se a Garantia Mútua pode ou não ser a solução às MPME's no acesso ao crédito bancário, e ressaltar a contribuição desta análise para o desenvolvimento deste sistema, concluindo que este é um sistema vantajoso e com benefícios importantes para o sector bancário e para as empresas.

4.2 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras

É importante salientar que os valores retirados da base de dados do Banco de Portugal respeitam à totalidade de empréstimos bancários concedidos a todas as sociedades não financeiras, (desde micro a grandes empresas, não estando contabilizados os empréstimos a particulares) e para todos os CAE's – Ver.2.1, com excepção das actividades financeiras, administração pública, defesa e segurança social obrigatória, actividades das famílias com empregados domésticos, actividades de produção das famílias para uso próprio, organismos internacionais e outras instituições extra territoriais. (Banco de Portugal, Dez.2009)

Quanto à informação dos empréstimos concedidos com Garantia Mútua, a mesma foi disponibilizada pela SPGM e já foi analisada no Capítulo 3. Neste sentido, foi possível analisar o impacto da Garantia Mútua sobre a concessão de empréstimos bancários, mas na sua totalidade.

De referir que os valores da base de dados do Banco de Portugal correspondem ao valor dos empréstimos em vigor em cada trimestre, pelo que foram considerados os valores de

Dezembro de cada ano em análise, atendendo ao facto dos valores facultados pela SPGM também corresponderem a períodos anuais.

Analisando os valores implícitos na tabela seguinte, verificamos que a totalidade dos empréstimos tem aumentado significativamente nos últimos anos, assim como os empréstimos concedidos com garantia mútua, sendo o maior aumento a partir de 2008, devido à já referida abertura das linhas de crédito PME Investe.

Com estes valores globais é possível calcular o impacto da Garantia Mútua sobre os empréstimos totais concedidos em Portugal. Pelo que podemos verificar na última coluna do quadro, esse impacto tem aumentado progressivamente desde 2003, crescendo mais de 0,8 p.p até 2008 e mais de 0,9 p.p de 2008 a 2009.

Figura 33: Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos de Instituições Financeiras a Sociedades não Financeiras

	Total Empréstimos Concedidos (Euro – 10 ⁶)	Empréstimos com Garantia Mútua (Euro – 10 ⁶)	Impacto da GM no Total de Empréstimos (%)
2009	122387	2191,80	1,79
2008	121169	1055,62	0,87
2007	109488	315,20	0,29
2006	98010	251,40	0,26
2005	91841	132,20	0,14
2004	87219	54,31	0,06
2003	86164	44,82	0,05

Fonte: Construída com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011 e informação disponibilizada pelo SPGM em Dezembro de 2010.

Assim sendo, podemos concluir que de facto a evolução dos créditos bancários está associada cada vez mais à prestação da Garantia Mútua, tornando-se numa solução tanto para as MPME's como para os próprios bancos, uma vez que a prestação de Garantia Mútua permite a partilha de risco com outras entidades financeiras facilitando o acesso das MPME's ao crédito, em condições vantajosas, sendo a Garantia Mútua um elemento "facilitador" da concretização de operações de financiamento bancários.

4.2.1 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras por região

Tendo-se concluído que de facto o impacto da garantia mútua sobre os empréstimos bancários tem evoluído de forma crescente, pretende-se neste ponto apurar onde se verifica o maior impacto a nível regional.

Atendendo ao facto dos dados do Banco de Portugal se encontrarem divididos por regiões, e os dados fornecidos pela SPGM se encontrarem registados por distrito, houve a necessidade de agregar os dados da SPGM por região. Neste sentido, as regiões são compostas pelos seguintes distritos:

- Região Norte: Viana do Castelo, Braga, Porto, Vila Real, Bragança, Aveiro, Viseu e Guarda;
- Região Centro: Coimbra, Castelo Branco, Leiria e Santarém;
- Região do Alentejo: Portalegre, Évora e Beja;
- Região de Lisboa: Lisboa e Setúbal;
- Região do Algarve: Faro;
- Região Autónoma dos Açores composta por todo o arquipélago;
- E Região Autónoma da Madeira.

Figura 34: Empréstimos de Instituições Financeiras a Sociedades não Financeiras por Região
(Unidade: Euro – 10⁶)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira	Região não identificada
2009	32648	18960	51874	5112	5746	2201	5846	0
2008	31765	18422	52773	4975	5380	1982	5872	0
2007	28270	16373	48604	4323	4569	1698	5649	2
2006	25540	14675	44190	3764	3673	1310	4851	7
2005	24092	13633	42127	3347	3134	1089	4407	11
2004	22121	12672	41550	3066	2604	1133	4055	18
2003	22498	12046	42174	2795	2221	1087	3326	16

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011.

Analisando os dados da figura anterior, verificamos que a região que apresenta maiores valores de empréstimos concedidos a empresas é a região de Lisboa, seguida da região Norte e posteriormente pela região Centro. No entanto, no que respeita à emissão de garantias, esta tendência não se verifica, pois a região Norte é a que apresenta maior volume de garantias emitidas, seguida da região Centro e posteriormente pela região de Lisboa. Apenas no último ano, em 2009, a região de Lisboa supera o valor de garantias emitidas pela região Centro.

Figura 35: Distribuição das garantias emitidas por região (em milhões de euros)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	1161,20	405,48	460,38	40,64	65,49	16,49	28,50
2008	267,65	163,54	115,68	12,56	19,73	1,74	9,26
2007	110,27	64,19	53,52	3,87	8,75	0,81	4,47
2006	94,62	51,15	38,82	3,66	12,52	0,27	1,64
2005	51,93	30,72	28,76	2,43	5,39	0,00	1,25
2004	27,69	15,07	10,07	0,36	0,78	0,24	0,38
2003	30,72	8,26	4,95	0,08	0,51	0,38	0,00

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

Atendendo à conclusão das duas últimas figuras, é possível averiguar qual a região onde existe maior impacto da garantia mútua, nomeadamente no que se refere à concessão de empréstimos bancários (vd. figura 34). Assim sendo, verifica-se um maior impacto na região Norte, seguida da região Centro com um impacto muito próximo ao da região Norte. De referir também que em 2006 a região do Algarve apresentou um impacto muito próximo ao da região Norte e Centro.

Figura 36: Impacto da Garantia Mútua, por região, no Total de Empréstimos (%)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	3,56	2,14	0,89	0,79	1,14	0,75	0,00
2008	0,84	0,89	0,22	0,25	0,37	0,09	0,16
2007	0,39	0,39	0,11	0,09	0,19	0,05	0,08
2006	0,37	0,35	0,09	0,10	0,34	0,02	0,03
2005	0,22	0,23	0,07	0,07	0,17	0,00	0,03
2004	0,13	0,12	0,02	0,01	0,03	0,02	0,01
2003	0,14	0,07	0,01	0,00	0,02	0,03	0,00

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011 e informação disponibilizada pelo SPGM em Dezembro de 2010.

4.2.2 Impacto da Garantia Mútua nos Empréstimos Bancários concedidos a Sociedade não Financeiras por Sector de Actividade

Neste subcapítulo, e após concluir que as regiões Norte e Centro são as regiões com maior impacto da garantia mútua sobre os financiamentos, pretende-se também apurar onde se verifica o maior impacto a nível sectorial.

Para esta análise houve necessidade de agregar dados, uma vez que os valores apresentados, pelo Banco de Portugal, correspondiam a vários tipos de actividades, pelo que foram agregados consoante o tipo de actividade e sector, permitindo uma análise comparativa em função dos dados facultados pela SPGM. Assim sendo, na tabela seguinte os sectores correspondem aos seguintes tipos de actividade:

- Indústria: corresponde a indústrias transformadoras; empresas geradoras de electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar; empresas de indústria extractiva;
- Construção: empresas de construção;
- Comércio: empresas de comércio por grosso e a retalho; de reparação de veículos; de captação e distribuição de água; saneamento e gestão de resíduos;
- Transportes: empresas de transportes e armazenamento;

- Serviços: alojamento, restauração e similares; actividades de informação e de comunicação; actividades de sociedades gestoras de participações sociais; actividades imobiliárias; actividades de consultadoria, científicas, técnicas e similares; actividades de administração e dos serviços de apoio;
- Agricultura: empresas de exploração agrícola, produção animal, caça, floresta e pesca;
- Outros: actividades artísticas, de espectáculos, desportos e recreativas; outras actividades de serviços; empresas classificadas noutras actividades; actividades de saúde humana e apoio social, e educação.

Figura 37: Empréstimos de Instituições Financeiras a Sociedades não Financeiras por Sector de Actividade (Unidade: Euro – 10⁶)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Transportes	Serviços	Outros
2009	1971	19485	26938	17959	9319	41981	4735
2008	1893	18862	26966	18436	8889	41968	4153
2007	1555	16355	25541	17730	7082	37473	3749
2006	1319	14648	22838	16689	6430	32843	3244
2005	1238	14818	22606	15816	5910	28646	2807
2004	1184	15090	20128	14756	5992	27208	2859
2003	1099	16040	18659	14365	5921	27334	2747

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011.

Em termos de financiamentos bancários concedidos às empresas, podemos constatar pelos valores apresentados anteriormente que as empresas de *Serviços* são as que beneficiam de mais elevados montantes em termos de financiamento. No entanto, é importante destacar que os dados das empresas de *Serviços* encontram-se agregados, pelo que esses valores correspondem a vários tipos de empresas, situação que influencia os resultados. Se não consideramos as empresas de *Serviços*, as empresas com maior destaque nos montantes de financiamento estão associadas ao sector da *Construção*, e de seguida ao sector do *Comércio* (entre 2005 a 2007) e ao comércio da *Indústria* (para os restantes anos).

Figura 38: Valor das garantias emitidas por sector de actividade (Unidade: Euro – 10⁶)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Serviços	Transportes	Outros
2009	31,49	800,23	208,2	638,34	25,41	71,64	403,87
2008	20,05	221,76	72,74	185,21	3,45	21,13	65,83
2007	10,77	84,87	27,2	79,55	4,99	11,96	26,52
2006	2,01	79,18	20,17	61,39	2,82	15,68	21,43
2005	0,85	52,92	11,97	34,81	1,57	9,41	8,96
2004	0,1	24,61	4,58	13,84	0,73	7,25	3,49
2003	0,21	19,56	1,79	9,34	2,73	5,54	5,72

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pela SPGM em Dezembro de 2010.

No que respeita à prestação de garantias, o sector que beneficia de maior volume de financiamento bancário, corresponde claramente ao sector da *Indústria*. Com menor impacto desta actividade está o sector da *Agricultura*, até 2007, ano em que foi constituída a Agrogarante.

De salientar também que o sector *Outros*, além de englobar empresas cuja actividade não se enquadra em nenhum dos outros sectores implícitos no quadro, também engloba empresas de saúde e educação, motivo pelo qual, a partir de 2008, o valor das garantias emitidas e consideradas em *Outros*, aumentou devido às linhas de crédito PME Investe.

Figura 39: Impacto da Garantia Mútua, por sector de actividade económica, no Total de Empréstimos (%)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Serviços	Transportes	Outros
2009	1,60	4,11	0,77	3,55	0,06	0,77	8,53
2008	1,06	1,18	0,27	1,00	0,01	0,24	1,59
2007	0,69	0,52	0,11	0,45	0,01	0,17	0,71
2006	0,15	0,54	0,09	0,37	0,01	0,24	0,66
2005	0,07	0,36	0,05	0,22	0,01	0,16	0,32
2004	0,01	0,13	0,02	0,03	0,00	0,12	0,12
2003	0,02	0,12	0,01	0,07	0,01	0,09	0,21

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011 e informação disponibilizada pelo SPGM em Dezembro de 2010.

Quanto ao impacto relativo da Garantia Mútua, por sector de actividade, no que respeita aos financiamentos concedidos, é possível constatar que o impacto é maior no sector da *Indústria*, de acordo com a conclusão retirada da figura 39. Contudo, e de acordo com a conclusão anterior, a constituição e início da actividade da Agrogarante alterou o impacto por sector, uma vez que a partir de 2007 este impacto aumentou significativamente na *Agricultura*, que em 2007 foi o sector com maior destaque.

4.3 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua

Outra situação que seria importante analisar era o impacto que as garantias executadas têm no Sistema de Garantia Mútua, e verificar a evolução da taxa de sinistralidade em comparação com a sinistralidade na Banca. Assim sendo, podemos constatar pelos valores apresentados que a sinistralidade tem aumentado, quer em montante quer em número, consequência das condições de mercado e da situação desfavorável de muitas empresas.

“A sinistralidade está a aumentar, ainda assim em níveis contidos. Temos uma sinistralidade bruta acumulada desde a fundação de 3,5% da carteira viva, que desce para cerca de 1% se considerarmos a contragarantia do fundo de contragarantia mútuo e as recuperações, logo valores muito aceitáveis para as actuais condições de mercado.” (José Fernando Figueiredo, Presidente da SPGM, Vida Económica – Dez.2010)

Figura 40: Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua

	Empréstimos com Garantia Mútua (Euro – 10 ⁶)	Valor das Garantias Executadas por ano (Euro – 10 ⁶)	Valor das Garantias Executadas por ano, Acumuladas (Euro – 10 ⁶)	Número de garantias emitidas por ano	Número de garantias Executadas por ano	Número de garantias Executadas por ano, acumuladas
2009	2191,8	30,5	82,3	44061	485	1074
2008	1055,62	17,6	51,8	7147	226	589
2007	315,2	8,8	34,2	2595	130	363
2006	251,4	6,6	25,4	2048	131	233
2005	132,2	4,9	18,8	1372	44	102
2004	54,31	7,1	13,9	808	35	58
2003	44,82	6,8	6,8	477	23	23

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Analisando os valores da figura 40, verifica-se que o valor das garantias executadas tem aumentado, sendo esse aumento mais significativo nos últimos dois anos em análise, fruto do aumento da carteira viva no Sistema de Garantia Mútua.

Em 2009, o valor de garantias executado foi de 30,5 Milhões de euros, e em valor acumulado, desde o início de actividade das SGM's, é de 82,3 Milhões de euros. Em número, representa 1074 garantias executadas e acumuladas, sendo que só em 2009 o número de garantias executadas foi de 485.

Figura 41: Impacto das Garantias Executadas

	Impacto do valor de garantias executadas no Sistema de Garantia Mútua, por ano (%)	Impacto do valor de garantias executadas no Sistema de Garantia Mútua, por ano e acumuladas (%)	Impacto do número de garantias executadas no Sistema de Garantia Mútua, por ano (%)	Impacto do número de garantias executadas no Sistema de Garantia Mútua, por ano e acumuladas (%)
2009	1,39	2,03	1,1	1,84
2008	1,67	2,79	3,16	4,08
2007	0,83	4,29	5,01	4,97
2006	2,63	5,26	6,40	4,95
2005	3,71	8,13	3,21	3,84
2004	13,07	14,02	2,55	4,51
2003	15,17	15,17	4,82	4,82

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Nesta figura, podemos averiguar o impacto das garantias executadas, quer em montante quer em número. Assim sendo, podemos verificar que o impacto do número de garantias executadas é crescente até 2006, e decrescente até 2009, representado no último ano de análise 1,1%. A partir de 2007 o impacto das garantias executadas diminui devido ao elevado aumento da carteira de garantias emitidas, resultando num impacto de 1,84% de garantias executadas desde a constituição das SGM's.

No que respeita ao impacto do valor executado, este é decrescente desde a constituição das SGM's, e representou em 2003 cerca de 15% do montante de garantias executadas, e 1,39%, diminuído em função do aumento da carteira de garantias.

Podemos concluir que apesar da percentagem do número de garantias executadas ser baixo no início da actividade das SGM's, o seu valor é alto, isto é, foram as garantias de maior montante que mais foram executadas. Em 2009 o impacto do valor e número de garantias executadas é semelhante e resulta do aumento da carteira viva de garantias que é bastante diversificada.

4.3.1 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua e o Crédito Vencido na Banca por Sector de Actividade

Nos pontos anteriores verificámos que, dentro do sector empresarial, o crédito concedido a sociedades no ramo de actividade da *Construção* representa o sector que mais beneficia de crédito bancário.

No que respeita ao crédito vencido no sector empresarial, também é o ramo da *Construção* que representa a maior percentagem de incumprimento, principalmente nos últimos três anos em análise. Entre 2003 e 2006, o sector da *Agricultura* foi o ramo de actividade com maior taxa de sinistralidade, com excepção de 2004, ano em que a maior taxa de sinistralidade corresponde ao sector da *Educação*. Assim sendo, podemos constatar que a maior percentagem de crédito vencido de sociedades não financeiras cabe aos sectores da *Construção*, *Agricultura*, *Indústria* e *Educação*. Por outro lado, temos os sectores dos *Transportes*, *Saúde*, *Serviços* e *Comércio* com as menores percentagens de crédito vencido.

Figura 42: Rácio do crédito vencido de Sociedades não Financeiras por Sector de Actividade (Unidade: Percentagem)

	Agric.	Indust.	Const.	Comércio	Transportes	Serviços	Saúde	Educação	Outros
2009	3,0	3,5	5,6	3,4	1,0	2,9	1,4	3,9	1,0
2008	1,8	1,9	3,3	1,8	0,8	1,4	1,0	3,0	0,8
2007	1,9	1,5	2,0	1,4	0,8	1,3	0,7	3,3	0,6
2006	3,2	2,0	2,0	1,4	0,8	1,2	0,6	3,1	0,5
2005	4,4	2,8	1,7	1,3	0,7	1,3	0,6	3,2	0,9
2004	5,5	2,1	1,8	1,4	0,7	1,3	0,8	6,4	1,2
2003	7,1	2,2	2,4	1,9	0,9	1,3	1,1	1,7	1,7

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011.

No que se refere às garantias executadas por sector, temos o sector da *Indústria* em primeiro lugar e com valores muito superiores aos dos restantes sectores. Apenas em 2008 e 2009, os valores das garantias executadas no sector do *Comércio* e dos *Transportes* se aproximaram dos valores do sector da *Indústria*. Em 2009, o valor executado no sector da *Indústria* atingiu mais de 10 milhões de euros, o que representou quase 50% do valor executado no ano anterior. Em contrapartida, temos o sector da *Agricultura*, que representa os valores executados mais reduzidos, tendo atingindo 126 mil euros em 2009.

Figura 43: Valor das garantias executadas por Sector de actividade (Unidade: Euro – 10⁶)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Transportes	Serviços
2009	0,126	10,410	0,885	7,949	6,041	5,057
2008	0,016	5,812	0,846	4,087	4,145	2,679
2007	0,000	3,170	1,609	2,989	0,743	0,327
2006	0,420	3,195	1,073	1,220	0,655	0,059
2005	0,024	4,636	0,000	0,000	0,263	0,000
2004	0,000	6,825	0,200	0,000	0,100	0,000
2003	0,000	6,325	0,000	0,125	0,000	0,325

Fonte: Construída com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Figura 44: Número das garantias executadas por Sector de actividade

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Transportes	Serviços
2009	4	135	30	133	82	101
2008	2	72	16	45	64	27
2007	0	60	16	25	21	8
2006	2	96	6	8	16	3
2005	1	41	0	0	2	0
2004	0	33	1	0	1	0
2003	0	19	0	1	0	3

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Analisando o número de garantias executadas, verifica-se a mesma tendência das garantias executadas em montante, com o maior número no sector da *Indústria* e o menor no sector da *Agricultura*. Podemos concluir que o sector da *Agricultura* representa valores

executados reduzidos atendendo ao facto de se tratar de um sector com menor participação das SGM's, aumentando o envolvimento a partir da constituição da Agrogarante.

Figura 45: Impacto do Montante de Garantias Executadas por Sector de Actividade (%)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Transportes	Serviços
2009	0,01	0,47	0,04	0,36	0,28	0,23
2008	0,00	0,55	0,08	0,39	0,39	0,25
2007	0,00	1,01	0,51	0,95	0,24	0,10
2006	0,17	1,27	0,43	0,49	0,26	0,02
2005	0,02	3,51	0,00	0,00	0,20	0,00
2004	0,00	12,57	0,37	0,00	0,18	0,00
2003	0,00	14,11	0,00	0,28	0,00	0,73

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Figura 46: Impacto do Número de Garantias Executadas por Sector de Actividade (%)

	Agricultura	Indústria	Construção	Comércio	Transportes	Serviços
2009	0,01	0,31	0,07	0,30	0,19	0,23
2008	0,03	1,01	0,22	0,63	0,90	0,38
2007	0,00	2,31	0,62	0,96	0,81	0,31
2006	0,10	4,69	0,29	0,39	0,78	0,15
2005	0,07	2,99	0,00	0,00	0,15	0,00
2004	0,00	4,08	0,12	0,00	0,12	0,00
2003	0,00	3,98	0,00	0,21	0,00	0,63

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Se analisarmos o impacto das garantias executados por sector de actividade no sistema de garantia mútua, concluímos que de facto o sector da Indústria é aquele com maior impacto, representado em 2003, cerca de 14% face aos 0,47% em 2009 (impacto medido em montante de garantia). O impacto do número de garantias executadas por sector mantém a mesma tendência dos valores de garantias.

4.3.2 Impacto das Garantias Executadas no Sistema de Garantia Mútua por Região

O crédito concedido a sociedades não financeiras em Portugal, mantém-se em 2009 acima de 120 mil milhões de euros, verificando-se uma predominância nas regiões com maior dinamização económica, como é o caso das regiões de Lisboa e Porto.

No que respeita ao crédito vencido por região, verifica-se uma maior percentagem de crédito vencido na região do Alentejo, com cerca de 5,5% em 2009, seguido do Centro e do Norte com 4,3%. Neste sentido, estas três regiões mantêm-se acima da média nacional, que ronda os 3,9%.

No extremo oposto apresentam-se as regiões autónomas da Madeira e Açores, com uma percentagem de crédito vencido de 3,9% e 2,3%, respectivamente, em 2009.

Figura 47 - Rácio do crédito vencido de Sociedades não Financeiras por Região (Unidade: Percentagem)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira	Região não Identificada
2009	4.3	4.3	3.9	5.5	3.9	2.3	3.7	0.0
2008	3.1	2.9	1.9	2.9	1.2	1.5	1.0	0.8
2007	2.5	2.5	1.2	2.4	0.9	1.0	0.6	7.4
2006	2.5	2.9	1.2	3.0	1.4	1.1	0.7	7.6
2005	2.4	2.8	1.3	3.3	1.7	1.2	1.3	14.2
2004	2.6	2.8	1.3	3.0	1.3	1.1	0.7	4.1
2003	3.0	3.5	1.6	4.0	1.9	1.3	0.8	16.1

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011.

No que respeita às garantias executadas no Sistema de Garantia Mútua, verifica-se uma maior concentração na Região Norte. Desde 2002 a 2006, a Região Norte é aquela que apresenta maior valor de garantias executadas, existindo um reduzido valor na Região Centro e na Região de Lisboa, e valores nulos para as restantes regiões. Em 2006, o valor de garantias executadas é idêntica na Região Norte e Centro, e no ano seguinte, em 2007, o valor torna a subir no que respeita à Região Norte, com valores bastante diferentes em relação a todas as outras regiões.

Em 2009, a Região Norte registou mais de 15 Milhões de Euros de garantias executadas, mais do dobro do valor observado na Região de Lisboa e Região Centro.

Figura 48: Valor das garantias executadas por Região (Unidade: Euro – 10⁶)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	15,350	6,373	6,540	0,630	1,022	0,500	0,053
2008	9,372	2,655	5,172	0,000	0,386	0,000	0,000
2007	5,194	1,628	1,840	0,118	0,058	0,000	0,000
2006	2,959	2,840	0,688	0,000	0,135	0,000	0,000
2005	4,655	0,000	0,263	0,004	0,000	0,000	0,000
2004	6,148	0,100	0,877	0,000	0,000	0,000	0,000
2003	5,982	0,644	0,150	0,000	0,000	0,000	0,000

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

As conclusões a que chegámos anteriormente para o valor das garantias executadas, são as mesmas que podemos deduzir para o número de garantias executadas. Ou seja, a Região Norte em 2003 registou 18 garantias executadas, valor que aumentou nos anos seguintes, sendo que só em 2009 teve 238 garantias executadas.

Na Região Centro, o número de garantias executadas foi maior em 2006, com 45 execuções, e em 2009 com 104, enquanto na Região de Lisboa verificaram-se mais garantias executadas em 2008 e 2009, com 56 e 101 garantias executadas, respectivamente.

De salientar que apenas em 2009 se verificaram a primeiras execuções de garantias na Região Autónoma dos Açores e Região Autónoma da Madeira.

Figura 49: Número das garantias executadas por Região

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	238	104	101	16	15	2	9
2008	136	26	56	0	8	0	0
2007	89	14	21	1	5	0	0
2006	81	45	3	0	2	0	0
2005	41	0	2	1	0	0	0
2004	31	1	3	0	0	0	0
2003	18	4	1	0	0	0	0

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

O aumento da sinistralidade no Sistema de Garantia Mútua deve-se ao impacto da conjuntura de crise que tem caracterizado a economia nos últimos anos, e ainda ao rápido aumento da carteira de garantias vivas, resultado das linhas de crédito bonificados, as chamadas linhas PME Investe. Estas linhas trouxeram clientes bons e menos bons, não tendo sido possível fazer uma selecção aos clientes de acordo com o seu risco de mercado.

Figura 50: Impacto do Montante de Garantias Executadas por Região (%)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	1,32	1,57	1,42	1,55	1,56	3,03	0,19
2008	3,50	1,62	4,47	0,00	1,96	0,00	0,00
2007	4,71	2,54	3,44	3,05	0,66	0,00	0,00
2006	3,13	5,55	1,77	0,00	1,08	0,00	0,00
2005	8,96	0,00	0,91	0,16	0,00	0,00	0,00
2004	22,20	0,66	8,71	0,00	0,00	0,00	0,00
2003	19,47	7,80	3,03	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Figura 51: Impacto do Número de Garantias Executadas por Região (%)

	Região Norte	Região Centro	Região de Lisboa	Região do Alentejo	Região do Algarve	Região Autónoma dos Açores	Região Autónoma da Madeira
2009	1,03	1,33	1,07	1,52	0,94	0,35	2,54
2008	8,31	2,59	8,08	0,00	3,86	0,00	0,00
2007	10,40	2,71	4,68	4,35	4,17	0,00	0,00
2006	13,19	7,28	0,90	0,00	1,57	0,00	0,00
2005	10,59	0,00	0,72	10,00	0,00	0,00	0,00
2004	9,90	0,31	2,17	0,00	0,00	0,00	0,00
2003	7,79	2,05	2,44	0,00	0,00	0,00	0,00

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Analisando o impacto das garantias executadas por região, verifica-se que a Região Autónoma dos Açores e da Madeira apresenta garantias executadas apenas a partir de 2009. O maior impacto do número de garantias executadas é na Região Norte, sendo que em 2005 a Região Alentejo apresentava o mesmo impacto que a Região Norte, ambas com cerca de 10% de garantias executadas nessa região.

De salientar que em 2009 o impacto das garantias executadas é inferior a 1,5%, com excepção da Região Autónoma da Madeira com 2,5%. Esta diferença deve-se ao facto de a carteira de garantias para esta região ser pouco significativa e já existirem algumas garantias executadas. Contudo, se analisarmos o impacto do montante de garantias executadas, esta tendência não se verifica, pois a Região Autónoma da Madeira é a região com menor impacto, o que significa que as garantias executadas representam garantias de valor reduzido.

Na região Autónoma dos Açores a tendência do impacto das garantias executadas por região é contrária à Região Autónoma da Madeira, ou seja, o impacto por número de garantias é muito reduzido e em contrapartida o impacto por montante de garantia é mais significativo, o que significa que as garantias executadas são as de maiores montantes.

4.4 Taxas de Juro e Comissões de Garantia

O objectivo deste ponto seria analisar o efeito da Garantia Mútua nas taxas de juro do crédito às empresas, se possível utilizando a metodologia apresentada no início deste capítulo. No entanto, não existem estatísticas disponíveis que permitam realizar esta análise. Através da SPGM foi possível ter acesso às comissões médias de garantias concedidas durante o período em análise. Contudo não foi possível ter acesso às taxas de juro praticadas pelos Bancos, na concessão de crédito com intervenção das SGM's, pois não existe base de dados com estes registos. Em relação às taxas de juro, foi possível aceder à base de dados do Banco de Portugal, nomeadamente às taxas de juro médias para novos empréstimos a Sociedades não Financeiras dentro da Zona Euro, para valores até um máximo de 1 milhão de euros. No entanto, estas taxas englobam empréstimos com e sem Garantia Mútua, e empréstimos também a grandes empresa.

Figura 52: Comissão Média de Garantia (Unidade: Percentagem)

		Ano						
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tipo de Operação	Clientes	1,72%	1,65%	1,57%	1,43%	1,39%	1,46%	1,48%
	Estado	1,57%	1,68%	1,57%	1,24%	1,36%	1,56%	2,06%
	<i>Factoring</i>	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,50%	0,00%	2,00%
	Financiamento CP	1,48%	1,50%	1,85%	1,92%	1,86%	1,89%	1,76%
	Financiamento MLP	1,57%	1,63%	1,50%	1,39%	1,30%	0,99%	1,47%
	Fornecedores	1,76%	1,70%	1,76%	1,92%	2,04%	2,10%	2,04%
	Incentivos Públicos	1,63%	1,67%	1,61%	2,08%	1,58%	1,60%	1,68%
	Leasing	1,71%	1,30%	1,51%	1,38%	1,43%	1,29%	2,16%
	ND	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,35%	0,75%
	<i>Plafond</i>	1,67%	1,63%	1,46%	1,56%	1,36%	1,46%	1,77%
	Total	1,64%	1,63%	1,57%	1,52%	1,41%	1,08%	1,47%

Fonte: Construído com base na informação disponibilizada pelo SPGM em Abril de 2011.

Analisando as comissões de garantia médias, podemos verificar que a média de comissões em termos agregados nunca foi superior a 1,64%, dentro do período em análise, o que demonstra que as SGM's actuam no mercado a preços bastante competitivos, face às taxas de juros (ver tabela 53). De salientar ainda que a média de comissões diminuiu em 2008 e foi de 1.47% em 2009. O resultado desta diminuição das comissões de garantias também se deve em grande parte às linhas PME Investe, devido aos reduzidos custos de comissão de garantia que estas linhas tiveram, o que resultou numa diminuição da média das comissões de financiamento de MLP.

No que respeitas às taxas de juro, podemos verificar na tabela abaixo que a média das taxas praticadas nas operações de crédito de instituições de crédito portuguesas tem aumentado todos os anos, com excepção em 2009 que apresentou uma taxa média de 4,96% (taxa mais baixa de todos os anos em análise), que resultou do impacto das linhas PME Investe.

Figura 53: Taxa Juro Média dos Empréstimos a Instituições não Financeiras dentro da Zona Euro (Unidades: Percentagem)

	Taxa juro (novas operações): empréstimos a SNF da UM - Até 1 Meur
2009	4.96
2008	7.25
2007	7.24
2006	6.51
2005	5.73
2004	5.52
2003	5.64

Fonte: Construído com base na informação do site do Banco de Portugal – Estatísticas – 07.04.2011.

Com os valores apresentados não é possível termos o impacto do custo que as empresas têm se recorrerem a crédito com Garantia Mútua. No entanto, é importante referir que por norma a comissão de Garantia praticada é próxima da Taxa de Juro, mas raramente superior, pelo que atendendo à média de comissões de garantia em cada ano, podemos concluir que mesmo que a Taxa de Juro seja de 3%, não será superior à taxa de Juro média registada na base de dados do Banco de Portugal. Ou seja, só será vantajoso para a empresa se o custo da garantia juntamente com o custo da taxa de juro for inferior ao que o banco praticaria sem intervenção da SGM.

Conclusão

As MPME's representam em Portugal, como na maioria dos países europeus, uma parte muito importante do tecido produtivo, sendo um dos principais motores da criação de riqueza e de emprego. Uma grande parte das MPME's portuguesas apresenta estruturas financeiras caracterizadas por uma excessiva dependência de financiamento de curto prazo, a que acresce mesmo uma grande dificuldade na obtenção de qualquer financiamento bancário. Esta situação, além do elevado custo que normalmente acarreta para as empresas, tem importantes implicações na sua gestão corrente. O empresário, em vez de aplicar o seu tempo no desenvolvimento das estratégias adequadas ao seu negócio, perde grande parte do mesmo na gestão da tesouraria.

O recurso ao crédito constitui um problema crítico para estas empresas, tornando-se fundamental o aparecimento de soluções que permitam uma correcta adequação das fontes e prazos de financiamento aos investimentos realizados e às características do ciclo de exploração de cada uma delas.

Se é um facto que o crescimento é grande, há ainda empresários que desconhecem a garantia mútua. Trata-se de um sistema mutualista de apoio às MPME's, que se traduz fundamentalmente na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito com condições adequadas aos investimentos e ciclos de actividade dessas empresas.

A partilha de risco com outras entidades financeiras facilita o acesso das empresas ao crédito, libertando *plafonds* bancários e permitindo a obtenção de montantes, condições de custo e prazo adequados às necessidades, por norma com redução de outras garantias prestadas ao sector financeiro pelas empresas, com o objectivo de impulsionar o investimento, desenvolvimento, modernização e internacionalização das MPME's. As SGM's prestam ainda todas as outras garantias necessárias ao desenvolvimento da sua actividade nos sectores da indústria, comércio, serviços, construção, serviços e transportes, e ainda sector primário, apoiado quase exclusivamente pela Agrogarante.

Através da elaboração deste trabalho, é possível concluir, que a Garantia Mútua é, neste âmbito, um instrumento fundamental que as empresas devem utilizar para negociação e acesso a financiamentos de médio e longo prazo. É importante salientar que a banca tem interesse no desenvolvimento da Garantia Mútua, que tem um importante papel na mitigação

de risco de crédito, permitindo um reforço da intermediação financeira dos bancos junto das empresas, pois através das SGM's, têm um parceiro financeiro especializado no acesso ao crédito que as diferencia positivamente, obtendo melhores condições de crédito em custo e prazo.

Inicialmente, o objectivo deste trabalho era demonstrar que as empresas associadas à garantia mútua beneficiam de melhores condições de financiamento, designadamente taxas de juro mais baixas. No entanto não foi possível testar empiricamente esta hipótese, uma vez que o Banco de Portugal não dispõe desta informação. Assim sendo, o trabalho consistiu em demonstrar, com os dados disponíveis, o impacto da garantia mútua nos empréstimos concedidos a empresas, verificando se se traduz numa solução vantajosa no acesso de crédito bancário.

De facto, a Garantia Mútua foi tomada como solução às MPME's no acesso ao financiamento bancário, principalmente nas linhas PME Investe. Podemos concluir que a Garantia Mútua foi, e continua a ser, decisiva no sucesso das linhas de crédito PME Investe. Estas linhas de crédito resultam da colaboração entre autoridades de gestão de três programas operacionais do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), o Sistema Nacional de Garantia Mútua e 15 instituições de crédito.

De referir ainda que a GM teve um crescimento de 119% desde 2007, tendo as linhas de crédito contribuído para este crescimento, pois a maioria dos financiamentos bancários passaram a contemplar o recurso à garantia mútua. Além do apoio às MPME's, a GM também apoia estudantes de ensino superior no acesso a financiamentos, estando este tipo de apoios a crescer, já tendo apoiado mais de 4 mil estudantes.

Assim sendo, com o desenvolvimento da presente dissertação, está verificada a importância da Garantia Mútua como solução ao acesso ao crédito bancário, pois traz vantagens não só às MPME's mas também aos bancos. Para as MPME's, a Garantia Mútua evita/reduz as garantias reais ou pessoais, liberta *plafonds* de crédito e melhora as condições de *pricing*. Para os bancos, a GM é vantajosa pelo facto de se tratar de uma garantia *First Demand*, pelo facto de não necessitarem de constituir provisões para riscos gerais de crédito, e ainda devido a ponderar apenas em 20% para o rácio de Solvabilidade.

A conclusão que se retira é semelhante aos resultados obtidos noutras investigações em outros países, que têm demonstrado as vantagens deste sistema. Assim sendo, com esta dissertação foi possível retirar as seguintes conclusões:

- As SGM's tiveram um forte crescimento derivado às linhas de financiamento PME Investe, lançadas para tentar aliviar a escassez de crédito às empresas. No Sistema Português de Garantia Mútua passou-se de menos de 10 mil empresas mutualistas, em meados de 2008, para 35 mil empresas, ou seja, mais de 10% das empresas portuguesas.
- Os sectores mais apoiados pela Garantia Mútua foram as Indústrias, a Construção e o Comércio, sobretudo através de financiamentos MLP.
- No início da constituição das SGM's os contactos para emissão de garantias eram provenientes, na maioria das vezes, do contacto das próprias SGM's ou por iniciativa da própria empresa/cliente. No entanto, desde 2006 a maioria dos contactos/propostas de emissão de garantia resultam dos bancos.
- Existe uma maior concentração de garantias emitidas nos distritos onde estão sedeadas as agências das SGM's, sendo o maior impacto da GM nos financiamentos na zona Norte.
- A prestação de Garantia Mútua aumentou nos últimos anos, assim como os financiamentos a empresas, tendo o impacto da GM nos financiamentos, aumentado a partir de 2008 com o início das linhas PME Investe e com o facto de o banco poder partilhar o risco de crédito.
- A sinistralidade tem aumentado, quer em número quer em montante de financiamento e de garantia mútua.
- O sector da *Construção* é que beneficia de mais crédito, sendo também o sector com maior percentagem de incumprimento. Em termos de Garantia Mútua é o sector da *Indústria* que representa mais execuções de garantias, estando muito idêntico ao sector do *Comércio* e dos *Transportes* a partir de 2008,
- A Região do Alentejo é a que representa maior percentagem de crédito vencido na Banca. E em termos de Garantia Mútua é a Região Norte que apresenta mais execuções, só apenas em 2006 é que as execuções na Região Norte e Região Centro são idênticas.
- A média de Comissão de Garantia é de 1,64 (em termos agregados), sendo a comissão média superior nas garantias a fornecedores, representando cerca de 2% de comissão.

- Quanto à Taxa de Juro média praticada pela banca, a mais baixa foi em 2009 com cerca de 4,9%, representando custos muito superiores à comissão de garantia, e ao custo que poderá ser praticado caso o banco tenha intervenção de GM. Contudo por limitação de informação dos dados não é possível concluir o impacto da GM no custo da taxa de juro.

De qualquer forma, podemos concluir que a Garantia Mútua é um instrumento estratégico ao assegurar no âmbito de um sistema privado e de cariz mutualista, a concessão de garantias para apoio ao financiamento das MPME's, permitindo-lhes reduzir constrangimentos de dimensão, facilitar a obtenção de colaterais e conseguir melhores taxas de juro. A conclusão que se retira é semelhante aos resultados obtidos noutras investigações em outros países, que têm demonstrado as vantagens deste sistema.

Em fases posteriores a este estudo, poder-se-á analisar a evolução das empresas após as linhas PME Investe, e comparar as empresas que utilizaram e não utilizaram a Garantia Mútua. Esta análise seria efectuada através de indicadores de empresas mutualistas e amostra de empresas com características semelhantes às empresas que utilizaram a Garantia Mútua. No estudo da Universidade Católica (referência bibliográfica) já foi analisado o impacto da GM nas empresas, e foi comparada a evolução com empresas que não recorreram à GM, contudo, esta análise foi efectuada apenas para um único ano devido às limitações de dados, pelo que seria importante fazer o mesmo estudo mas para uma amostra temporal mais alargada. Outra linha de investigação possível poderia passar por analisar se as linhas PME Investe foram benéficas para as empresas, se existiu evolução positiva da actividade, ou se o endividamento prejudicou a tesouraria da empresa e o desempenho operacional.

Referências Bibliográficas

- ✚ Banco de Portugal (2009) “Estatísticas das Sociedades não Financeiras da Central de Balanços”, Departamento de Estatística – Área da Central de Balanços, Dezembro;
- ✚ Berndt, Antje and Gupta, Anurag, (2008), “Moral Hazard and Adverse Selection in the Originate-to-Distribute Model of Bank Credit”, Tepper School of Business, Paper 41;
- ✚ BEST Report, (2005), “Guarantees and Mutual Guarantees”, , Report to the Commission by an Independent Expert Group, January;
- ✚ Camino, David e Cardone, Carla (1999) “The Valuation and cost of credit insurance schemes for SMEs: The Role of the loan Guarantee Associations”, International Small Business Journal, 17(4), pp. 13-31;
- ✚ Cardoso, Paula (2010) “Comité de Basileia atrasa exigência de mais capital a grandes bancos”, Diário de Notícias – Economia, 21 de Outubro, pp. 1-2;
- ✚ Cardoso, Margarida, (2010), “Garantia Mútua ganha com a crise”, Expresso – Economia, 6 de Fevereiro, pp. 13;
- ✚ Columba, Francesco, Leonardo, Gambocorda and Paolo Emilio, Mistrulli, 12 March 2008, “Firms as monitor of other firms: mutual guarantee institutions and SME finance”, Munich Personal Repec Archive Paper nº 14032.
- ✚ Columba, Francesco, Leonardo, Gambocorda and Paolo Emilio, Mistrulli, April 2009, “The effects of mutual guarantee consortia on the quality of bank lending”, Munich Personal Repec Archive Paper nº 17052;
- ✚ Elson, Anthony, (2010) 'The Current Financial Crisis and Reform of the Global Financial Architecture', The International Spectator;
- ✚ Francesca Bartoli, Giovanni Ferri, Pierluigi Murro, Zeno Rotondi, (2010), “Bank-firm relations and the role of Mutuak Guarantee Institutions during the crisis”, November, SERIES Working Paper No. 34;
- ✚ Frank, Murray and Maksimovic, Vojislav, (2004), “Trade Credit, Collateral, and Adverse Selection”, Journal of Economic Literature, 26 February;
- ✚ Garval, “Relatório de Contas de 2009”;
- ✚ Jornal de Negócios, (2007), “Forúm Empresarial”, Entrevista a Jaime Andrez, Presidente do Conselho Directivo do IAPMEI, 25 de Maio, pp. 6-9;

- ✚ Levitsky Jacob, (February/May 1997), "SME Guarantee Schemes: A Summary", *The Financier*, Vol. 4, Nº 1 & 2, pp. 5-11.
- ✚ Lisgarante, "Relatório de Contas de 2009";
- ✚ Lloréns, Juan Luís, (1997), "Loan Guarantee Systems for SMEs in Europe", Instituto Vasco de Estudios e Investigación (IKEI);
- ✚ Lloréns, Juan Luís, (1996), "Sistemas de garantías de crédito: Experiências internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe", Washington;
- ✚ Mello, Ricardo Alexandre, Florianópolis: UFSC, (2002), "Sociedade de Garantia Solidária como alternativa de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina", Dissertação – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção;
- ✚ Moutinho Paulo, (2010), "Regras de Basileia - Não são suficientemente duras", *Negócios Online*, 8 de Outubro;
- ✚ MRA Alliance, (2008), "Crise financeira: Quadro regulador «Basileia II» posto em causa", 28 Fevereiro;
- ✚ Naked Capitalism Thursday, (2008), "Turmoil reveals the inadequacy of Basel II", 28 February;
- ✚ Norgarante, "Relatório de Contas de 2009";
- ✚ Pombo, Pablo (2003) "Los Sistemas de Garantías para la Micro y la Pyme en una Economía Globalizada";
- ✚ Pablo Pombo, Horacio Molina Sánchez, Jesús N. Ramírez Sobrino, María José Vázquez de Francisco, (2006) "El Marco de los Sistemas/Esquemas de Garantía en Europa";
- ✚ Pombo, Pablo e Herrero, Alfredo (2001) "Los Sistemas de garantías para la pyme en una economía globalizada". 1ª Ed. España. Pablo Pombo y Herrero, Alfredo, (2003), "Los Sistemas de garantías para la pyme en una economía globalizada". 2ª Ed. España;
- ✚ Portugal Inovador, nº 1, (2010), "Garantia Mútua, Mutuamente para vencer", Fevereiro, pp. 6-7;
- ✚ Rodrigo Vasco, Paulo Alves e Ricardo Cunha, (2008), "Garantia Mútua em Portugal", Universidade Católica Portuguesa, Julho;
- ✚ Silva, José Pereira, (2006), "Gestão e Análise de Risco de Crédito", Português do Brasil, Atlas;

📄 Vida Económica (2009), “Garantia Mútua Nacional já aprovou crédito de 3,35 mil milhões”, nº 1313, Suplemento, 18 de Setembro;

📄 Vida Económica (2009), “Garantia Mútua apoia criação do próprio emprego”, nº 1325, Suplemento, 11 de Dezembro.