



**INSTITUTO POLITÉCNICO  
DO PORTO**



**INSTITUTO  
SUPERIOR  
DE CONTABILIDADE  
E ADMINISTRAÇÃO  
DO PORTO**

**Mestrado em Contabilidade e Finanças**

## **SISTEMA DE GARANTIA MÚTUA**

**Estudo de caso da “SPGM - Sociedade de Investimento, S.A.”**



**Nome: André Filipe Ramos Tiopréido**

**Nº 2990082**

**Turma: B22N**

**Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças**

**Orientador: Mestre António Pinto Marques**

**Porto, 17 de Setembro de 2011**

## **Resumo**

Devido à crise global que tem afectado a economia portuguesa, importa verificar de que formas os empresários e sociedades se podem socorrer para prosseguirem as suas actividades de um modo eficaz.

A Garantia Mútua é um instrumento de crédito, que visa facilitar os financiamentos bancários, podendo assim os utilizadores aplicar esses créditos de forma mais rápida nos investimentos que assim achem necessários.

Através de vários indicadores económicos, iremos tentar verificar se realmente compensa ou não aderir a este instrumento de crédito. Para tal, será recolhida uma amostra de utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua para se comparar os resultados obtidos.

Serão, portanto, analisadas todas as entidades envolvidas neste processo: a SPGM, as Instituições Financeiras e os utilizadores da Garantia Mútua.

## **Résumé**

Due to the global crisis that affects the Portuguese economics, it's important to verify in which ways can the managers and societies support to carry on their activities in an efficient way.

The Mutual Guarantee is a credit instrument that pretends to facilitate the bank financing, which allows the users to apply those credits in a faster and more effective way in the investments that they consider necessary.

Through some economical indicators, we will verify if it's really benefic or not to join this credit instrument. For that, we study a sample of users and non-users of the Mutual Guarantee to compare the results.

So, we will analyze all the involved entities in this process: SPGM, Financial Institutions and the users of the Mutual Guarantee.

## **Dedicatória**

Nunca devemos desistir dos nossos objectivos, e como tal dedico este trabalho a todos que possuem objectivos na vida, para acreditarem que é possível de cumpri-los. Como diz na Bíblia, “Posso todas as coisas naquele que me fortalece” – Filipenses 4:13.

Dedico também á minha família e os meus amigos mais chegados, assim como espero que este trabalho venha a ser útil e acrescentar algo de novo a futuros alunos e empresários / empresas que queiram consultar informações sobre esta medida de financiamento.

## **Agradecimentos**

Agradeço a Deus por me permitir concluir este trabalho.

Por me ter acompanhado durante a minha vida pessoal, académica e profissional.

Sinto-me grato pela força que os meus pais me deram, e os meus amigos mais chegados, e à minha noiva, futura esposa e companheira de batalhas que ainda virão.

Também aos responsáveis da SPGM, por me facultarem informações e documentação necessária para a realização desta dissertação, procurarei retribuir da melhor forma possível como funcionário no Departamento de Contabilidade.

Uma última palavra de gratidão e apreço aos meus professores e orientador Mestre Pinto Marques, por todas as informações e disponibilidade que me prestaram, desde já o meu muito obrigado.

## **Abreviaturas**

AECM – Associação Europeia do Cauçionamento Mútuo (Association Européenne du Cautionnement Mutuel)

Aviso BP 3/95 – Aviso do Banco de Portugal referente a provisões

BdP – Banco de Portugal

BEI – Banco Europeu de Investimento

CIRC – Código de IRC

CSC – Código das Sociedades Comerciais

FCGM – Fundo de Contragarantia Mútuo

FEI – Fundo Europeu de Investimento

FPT – Fundo de Provisão Técnica

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento

IF – Instituições Financeiras

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PCSB – Plano de Contas do Sector Bancário

PME – Pequenas e Médias Empresas

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

RGICSF - Regime Geral das Instituições de Crédito

SGM – Sociedades de Garantia Mútua

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

SOFARIS – Société Française de Garantie des Financements des PME

SPGM – Sistema Português de Garantia Mútua

UE – União Europeia

## **INDICE**

1. – Introdução	5
1.1. – Actividade da Garantia Mútua: surgimento em Portugal	5
1.2. – Breve resenha histórica do Sistema de Garantia Mútua	7
2. – Sistemas de Garantia Mútua a nível internacional	9
2.1. – Principais empresas	9
2.2. – Objectivos e orientações	10
2.3. – Fundo Europeu de Investimento: apoio às empresas	12
2.4. – Novo Acordo de Capital	13
3. – Sistema de Garantia Mútua em Portugal	15
3.1. – Definição, objectivos e principais requisitos	15
3.2. – Enquadramento normativo	17
4. – Caso prático SPGM	21
5. – Conclusões	29
5.1. – Evolução e Resultados SPGM	29
5.2. – Principais diferenças entre utilizadores com ou sem Garantia Mútua	30
5.3. – Análise crítica e opinião pessoal	42
6. – Referências bibliográficas / Webgrafia / Legislação	44
7. – Anexos e apêndices	46

## **1. - Introdução**

Com este trabalho, pretende-se mostrar o funcionamento do Sistema de Garantia Mútua a nível nacional e internacional, como o Sistema funciona ao nível de alguns países da União Europeia (UE), e um estudo de caso mais detalhado em Portugal à “SPGM – Sociedade de Investimento, S.A.”.

Trata-se de uma actividade que produz benefícios para as empresas na obtenção de financiamento, assim como reduz os riscos das Instituições Financeiras (IF) em não receber os financiamentos concedidos, visto que as Sociedades de Garantia Mútua (SGM) responsabilizam-se por parte do crédito assumido.

Serão feitas comparações entre os diferentes países da UE, a nível de procedimentos e resultados obtidos, e apresentam-se as maiores limitações para a elaboração da tese e recomendações/críticas em relação a este Sistema de Garantias.

A nível de resultados, iremos verificar a evolução do Sistema Português de Garantia Mútua (SPGM), nomeadamente no aumento de garantias prestadas às várias entidades, evolução dos capitais próprios e um crescimento das linhas de apoio aos beneficiários.

Como será comprovado, a Garantia Mútua é uma clara mais-valia para se obter mais facilmente os financiamentos necessários para cumprimento dos objectivos, nomeadamente aumento de emprego, modernização e investimento.

### **1.1.- Actividade da Garantia Mútua: surgimento em Portugal**

A obtenção de crédito sempre foi uma prática corrente das empresas para poderem desenvolver os seus negócios, em especial nos países de natureza continental, em que Portugal se encontra inserido.

Numa situação de crise financeira a nível nacional e internacional, que afecta em especial as pequenas e médias empresas, é importante que elas obtenham apoios em financiamentos (empréstimos bancários, contratos de leasing, factoring, etc.).

Actualmente, é cada vez mais difícil a empresa se financiar, fruto da crise que atingiu elevadas proporções, em que o risco de falência aumentou e a recuperação dos créditos por parte das Instituições Financeiras diminuiu.

Deste modo, o Sistema de Garantia Mútua irá fornecer vantagens às pequenas e médias empresas (PME), na medida em que estas poderão mais facilmente através

dos empréstimos obtidos procurar desenvolver a nível nacional e internacional da sua actividade, modernizar-se e investir em novas tecnologias.

Assim, poderão competir de modo mais equilibrado com outras empresas concorrentes do seu sector de actividade.

A actividade de Garantia Mútua é de natureza privada e de cariz mutualista, onde são prestadas garantias financeiras para facilitar as referidas operações de crédito.

De realçar que as garantias podem ser prestadas a particulares, nomeadamente estudantes, e não apenas às PME (art.º 2º nº2 do Decreto-Lei 19/2001 de 30 de Janeiro, que revogou DL 211/98 de 16 de Julho).

Da forma em que são beneficiadas as PME, as IF também conseguem obter ganhos com estas operações, na medida em que as SGM podem garantir até ao limite de 90% do montante do capital do financiamento bancário.

Ou seja, as SGM partilham o risco das operações com as Instituições de Crédito.

Sendo o risco menor, as IF oferecem melhores condições de financiamento e disponibilizam crédito que sem a intervenção das SGM não seria possível de obter por parte das PME.

Em termos práticos, no sistema mutualista a SGM faculta uma garantia à empresa, e esta adquire acções da SGM. Após a extinção ou caducidade da garantia, a empresa pode optar por vender a sua participação à SGM ou a outra empresa.

Existem várias gavetas onde se podem enquadrar as garantias prestadas, onde variam as condições, os custos e as percentagens cobertas pelas SGM.

Neste estudo de caso, será abordado o estudo de caso da Sociedade “SPGM – Sociedade de Investimento, S.A” e das empresas de grupo Garval, Norgarante, Lisgarante e Agrogarante.

Estas quatro Sociedades de Garantia Mútua são participadas no seu capital pela SPGM, que actua como “holding” no sistema.

Será também apresentado o Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM), que é o suporte das SGM, em todo o processo de garantias prestadas às empresas (Decreto-Lei 229/98 de 22 de Julho).

Como iremos ver, sem o FCGM, a solvabilidade de todo o Sistema estaria em risco.

A Sociedade SPGM tem sede em Portugal mas tem procurado crescer a nível nacional e internacional, como principal intermediária entre as IC e as PME, visando assim contribuir para a circulação de capitais, sendo portanto uma mais-valia para o crescimento do país a nível económico e financeiro.

## **1.2.– Breve resenha histórica do Sistema de Garantia Mútua**

Em Portugal, o Sistema de Garantia Mútua foi lançado, com a finalidade de criação de condições para a redução dos custos de financiamento das empresas, em especial das PME, 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.

O Sistema de Garantia Mútua em Portugal nasceu por iniciativa pública, através do IAPMEI, que, à semelhança do verificado noutros países da União Europeia, onde este mecanismo de apoio ao financiamento das PME já existia, decide iniciar, em 1992, um estudo tendente ao lançamento de um projecto-piloto nesta área.

Foi, assim, criada uma sociedade piloto, a SPGM, 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 PME, em moldes semelhantes aos das futuras SGM. 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.

Depois de publicada a legislação, que regulamentasse o Sistema, a SPGM promoveu a criação das primeiras SGM e anunciou a divulgação do Sistema de Garantia e seus benefícios, junto de um número alargado de PME. Desde Janeiro de 2003, existem três SGM (Norgarante, Lisgarante e Garval), que continuaram a actividade operacional anteriormente exclusiva à SPGM. Em 2 de Janeiro de 2007 entrou em funcionamento a Agrogarante, especificamente destinada a apoiar o Sector Primário. O Sistema Nacional de Garantia Mútua assenta em três pilares:

1. Sociedades de Garantia Mútua, que prestam garantias a favor das PME ou entidades representativas destas;
2. Um Fundo Nacional de “resseguro”, que cobre parte do risco das SGM, alavancando a sua capacidade de apoio às PME. Este mecanismo, dotado com

fundos públicos, denomina-se Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM);

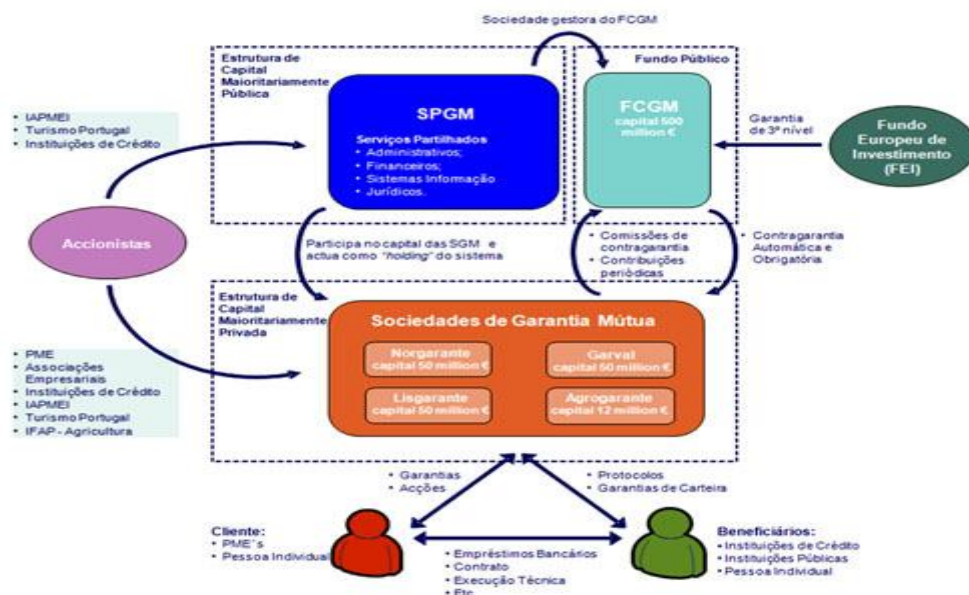
3. Uma entidade “coordenadora” de todo o sistema, que gere o FCGM e dinamiza quer a criação e desenvolvimento das SGM, quer a imagem do produto Garantia Mútua em favor das PME, ao mesmo tempo que presta diversos serviços não operacionais a todas as entidades do Sistema, sob a lógica de um centro de serviços partilhados. Essa entidade é a sociedade piloto inicial, a “SPGM – Sociedade de Investimento, S. A.”, que funciona, na prática, como “holding” do Sistema.

As SGM prestam ainda todas as outras garantias necessárias ao desenvolvimento da sua actividade nos sectores da Indústria, Comércio, Turismo, Construção, Serviços e Transportes, com o objectivo de impulsionar o investimento, desenvolvimento, modernização e internacionalização das PME.

O capital social das Sociedades de Garantia Mútua é detido por diversos accionistas, nomeadamente Empresas, Associações Empresariais, Instituições de Crédito, IAPMEI e pela própria SPGM.

A característica mutualista resulta do facto de as empresas beneficiárias das garantias serem accionistas de Sociedades de Garantia Mútua.

Esquematizando, o Sistema Português de Garantia Mútua em Portugal funciona da seguinte forma:



**FONTE: Relatório Anual de Divulgação Pública de Informação – Manuais Internos SPGM, 2009**

## **2. – Sistemas de Garantia Mútua a nível internacional**

### **2.1. – Principais empresas**

Em conformidade com a Associação Europeia de Cauçionamento Mútuo (AECM), apresenta-se de forma sucinta alguns países europeus com Sociedades de Garantia Mútua<sup>1</sup>. De realçar que a grande maioria dos casos apresentados são de países aderentes à União Europeia (UE), existindo casos de não aderentes (Turquia):

Alemanha – Association of German Guarantee Banks

Austria – Austria Wirtschaftsservice (AWS)

Bélgica – Sowalfin, Waarborgregeling of ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (PMV)

Eslováquia – Slovak Guarantee and Development Bank (SGDB)

Eslovénia – Slovene Enterprise Fund (SEF)

Espanha – CESGAR, SERRA

Estónia – Credit and Export Guarantee Fund KredEx (KredEx)

Finlândia - Finnvera

França – Fédération Nationale des SOCAMA, SIAGI, Oséo, SOFARIS

Grécia – TEMPME

Hungria – AVHGA, Garantiga Hitelgarancia Zrt.

Itália – AssoConfidi

Lituânia – INVEGA, Lithuanian Rural Credit Guarantee Fund (Garfondas)

República Checa – Crech-Moravian Guarantee and Development Bank (CMZRB)

Roméia – National Credit Guarantee Fund for SMEs (NCGFSME), Romanian Loan Guarantee Fund for Private Entrepreneurs (RLGF)

Turquia – Teskomb, KGF

---

<sup>1</sup> BUSETTA, 2006 (dados retirados em [www.aecm.be](http://www.aecm.be) em 30 de Novembro de 2010)

## 2.2. – Objectivos e orientações

A nível internacional, existem vários estudos realizados sobre a Garantia Mútua, dos quais iremos falar em seguida.

O Sistema de Garantia Mútua foi fundado em França em 1917 (Balomenou, 2002) e actualmente designa-se por SOFARIS, desenvolvido com protocolos com a Alemanha. Na década de 90, a UE começou a criar organismos em vários países, nomeadamente em Portugal. Na opinião de Balomenou, as SGM surgiram com o objectivo de facilitar as PME a aceder aos fundos necessários à sua actividade. Desde sempre as SGM têm procurado responder às necessidades emergentes das novas políticas existentes nas PME, contribuindo para o seu desenvolvimento. As SGM, como instituições financeiras, são obrigadas a confiar na credibilidade e assegurar especialmente nos primeiros anos, juntamente com todas as entidades envolvidas, na eficiência deste sistema, porque só assim se irá permitir o crescimento e melhoria das PME. Será assim um motor que desenvolve novos mercados devido a uma mais rápida e eficaz mudança estrutural do mercado nacional.

Conforme estudo realizado sobre o mercado espanhol, relativamente ao fundo de garantia, este consiste numa capitalização, dotação ou previsão patrimonial de recursos líquidos autónomos para a actividade da garantia. O sector produtivo ficou deteriorado após as Guerras Mundiais, que motivou sistemas de garantia baseados em sistemas de sociedades. Desta forma, os Estados tiveram que proporcionar aos sistemas financeiros uma solução para o acesso ao crédito das PME. Começaram assim a desenvolver-se programas de garantia (POMBO, P., MOLINA, H. & RAMIREZ, J., 2007).

Bancos concedem mais crédito a melhores taxas com a redução do risco, por via do modelo Italiano (GIULI, Maria Elena de, MAGGI, Mario Alessandro, PARIS & Francesco Maria, 2009).

Redução do risco dos bancos e das taxas de juro cobradas por parte dos bancos, conforme estudo efectuado em Itália, através de uma amostra de 385 mil PME em Itália, onde mais de 50 mil estão cobertas por uma SGM (COLUMBA, Francesco, GAMBACORTA, Leonardo & MISTRULLI, Paolo Emilio, 2009).

As SGM de Itália possuem cerca de 37% do total das garantias emitidas às PME. A actividade primária das SGM é de providenciar os membros com garantias a serem emitidas como colateral para apoiar os empréstimos bancários. Para este propósito,

um fundo de garantia (geralmente em dinheiro) é estabelecido e depositado num banco, e é fundado por quotas de membros e comissões proporcionais aos empréstimos concedidos (0.2 a 1.0 por cento do financiamento para o período em que a garantia é utilizada). Os Bancos acordam com uma SGM em conceder crédito aos afiliados dessa SGM até um múltiplo do fundo de Garantia Mútua. Garantias pessoais podem também ser obtidas pelas SGM das suas afiliadas e incluídas no fundo de Garantia Mútua.

No caso de insolvência, o banco retira primeiro uma quantia do fundo de garantia até ao limiar acordado (normalmente 50 por cento do empréstimo coberto pelo fundo de garantia). Depois, o banco procede com acções legais para recuperar o que emprestou.

O facto de as SGM serem organizadas de acordo com a sua actividade pode aumentar o risco global. No entanto, um alto grau de correlação positiva nas actividades de negócio amplia a monitorização e reduz a incidência de estratégia; além disso, manter as operações dentro de um limite geográfico permite um conhecimento mais profundo das empresas locais.

As SGM podem mitigar os problemas de assimetria de informação no mercado de crédito de devedores se a sua informação for mais exacta que a disponível nos bancos. Consequentemente, os bancos podem interpretar o apoio das SGM às pequenas empresas como um bom sinal de credibilidade dos devedores, baixando assim as suas taxas de juro. (COLUMBA, Francesco, GAMBACORTA, Leonardo & MISTRULLI, 2008).

As SGM possuem um papel fundamental nos países da União Europeia e fora dela. O número de empresas que recorrem às SGM tem aumentado, devido às insuficiências que essas empresas possuem em satisfazer as suas necessidades e objectivos à custa de auto financiamento. Desta forma, as SGM funcionam como um motor que permite obtenção de mais crédito a taxas mais favoráveis. Aderir a uma SGM significa, para o bom mutuário, ganhar acesso credível ao mercado de crédito. O mau mutuário terá de regularizar a situação com a SGM e perde credibilidade (BUNETTA, 2006).

Existem ineficiências na economia resultantes das necessidades distintas das IC e das empresas, das quais as SGM procura ajudar a mitigar, estudaram-se vários modelos e criaram-se fórmulas que visam o equilíbrio do mercado macroeconómico e de

trabalho. As SGM funcionam como um acelerador ao financiamento, de acordo com o modelo macroeconómico de crédito (WASMER e WEIL, 2004).

### **2.3. – Fundo Europeu de Investimento: apoio às empresas**

Os produtos de garantia do FEI têm como objectivo dar um apoio eficaz às PME por via do aumento do volume de empréstimos bancários concedidos às PME. As garantias fornecem um elevado efeito de alavanca aos fundos públicos, uma vez que os empréstimos podem ser expandidos de forma substancial com montantes de garantia relativamente reduzidos. Os bancos mutuantes beneficiam também de exigências menores quanto ao capital próprio e económico. Estes factos tornam as garantias bastante atraentes no sector público.

O estatuto do FEI como instituição multilateral permite aos seus intermediários financeiros ter:

- Menores exigências de capital próprio nos activos garantidos pelo FEI;
- Uma maior capacidade de empréstimo e uma melhor rentabilidade do capital nas suas operações com as PME;
- Uma mais fácil transferência do risco para investidores terceiros;
- Uma mais fácil transferência de risco de crédito para os mercados de capitais através da emissão de obrigações garantidas pelo FEI<sup>2</sup>.

O factor-chave para o êxito na implementação do Mecanismo de Garantia às PME foi a capacidade de trabalhar com programas que já existem em bom funcionamento, adaptando os requisitos do mecanismo às características específicas do mercado, sem impor uma estrutura fixa através de toda a União.

Seguindo este mecanismo, o FEI procurará uma cooperação com uma vasta gama de instituições financeiras nos países em fase de adesão, que incluem bancos comerciais, sistemas de garantia, bancos de promoção e instituições de micro crédito. A possibilidade de cooperação com bancos de desenvolvimento e com os accionistas bancários do FEI está actualmente a ser explorada.

O FEI trabalha simultaneamente em estreita cooperação com os serviços da Comissão no sentido de desenvolver novos programas, para garantir uma continuidade na disponibilidade de mecanismos de garantia da Comissão Europeia.

---

<sup>2</sup> "MELLO, Ricardo Alexandre de, 2007 - "Sistema Nacional de Garantias - alternativa eficaz de sucesso ao crédito para micro e pequenas empresas no Brasil"-Editorial Etradágua (páginas 84 e 85)

Ou seja, além dos produtos de garantia já existentes do programa plurianual, poderia ser explorada uma utilização mais ampla de produtos que reforcem a titularização dos empréstimos, pois esses produtos apresentam um alto valor acrescentado e um elevado efeito de alavanca sobre os recursos disponíveis.

A principal vantagem do financiamento pelo Banco Europeu de Investimento (BEI) é a natureza da dívida ser de médio e longo prazo, o que ajuda a resolver algumas debilidades do mercado de capitais. O financiamento pelo BEI é também vantajoso porque é feito a boas taxas de juro. Este impacto benéfico dos empréstimos globais do BEI pode tornar-se ainda mais importante no futuro, uma vez que os bancos comerciais se adaptam às circunstâncias em mudança e se concentram nas suas linhas de negócio mais rentáveis. Isto poderia implicar uma redução dos empréstimos às PME. Numa perspectiva do alargamento da UE, o financiamento das PME a prazo pode continuar a ser escasso nos novos Estados-Membros, o que torna mais importante a continuação do papel do BEI nessa área<sup>3</sup>.

## **2.4. – Novo Acordo de Capital**

O bom funcionamento do sistema financeiro bastante importante para o desenvolvimento económico, bastando, para o efeito, pensar que a função de intermediação que as Instituições de crédito exercem é vital para o financiamento das actividades produtivas.

Deste modo, é fundamental que as funções do sector financeiro sejam exercidas num contexto de estabilidade financeira.

No sentido da adaptação do quadro regulamentar às novas realidades dos serviços financeiros, designadamente no domínio das regras de adequação de capital, o Comité de Supervisão Bancária de Basileia publicou uma das recomendações de maior impacto para a regulamentação prudencial bancária: o Acordo de Capital, denominado "Basileia I".

A sua finalidade era dupla. Por um lado, contribuir para fortalecer a solidez e estabilidade do sistema bancário internacional, por exemplo, através do estabelecimento de níveis mínimos de solvabilidade.

Por outro lado, diminuir as fontes de desequilíbrio competitivo entre os bancos e os sistemas bancários nacionais.

---

<sup>3</sup> Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu, 2003 (página 14), disponível em [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc\\_id=1142](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=1142) (31 de Janeiro de 2011)

O Comité de Basileia iniciou uma profunda revisão do Acordo de Capital, que culminou com a publicação, em Junho de 2004, do documento "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework", já conhecido por "Basileia II" e por "Novo Acordo de Capital".

Assim, aos dois objectivos que inspiraram "Basileia I" (suficiência de capital e neutralidade competitiva), aliaram-se, em "Basileia II", os seguintes propósitos:

- Os requisitos de capital devem ser mais sensíveis ao risco, de modo a que os níveis de capital acompanhem as alterações do perfil de risco das instituições;
- O regime de adequação de capital não deve limitar-se à fixação de rácios regulamentares mínimos. A actuação das autoridades de supervisão e a disciplina de mercado são igualmente relevantes;
- Fomentar a difusão das "melhores práticas" no sistema financeiro, desenvolvendo um conjunto de incentivos que premeie a capacidade das instituições em mensurar e gerir o risco. Com efeito, a solvência de cada instituição depende em muito da efectividade da sua estrutura de gestão e controlo interno.

Aparentemente, a transição de "Basileia I" para "Basileia II" poderá ser interpretada como um processo de ruptura, no entanto esse percurso foi evolutivo, o que é comprovado, por exemplo, pela alteração introduzida em 1996, que possibilitou a utilização de modelos internos na determinação de requisitos mínimos de fundos próprios para cobertura dos riscos de mercado.<sup>4</sup>

#### *Do "Basileia II" ao "Basileia III"*

Com o surgimento de Basileia III, pretende-se aumentar a estabilidade do sistema e evitar crises globais, trazendo novas exigências de capitalização para os Bancos.

Pretende-se com esta medida estimular a recuperação da economia, exigindo deste modo uma maior capacidade para superar períodos de maior stress económico e financeiro.

Para as SGM, que trabalham com instituições de crédito, pessoas singulares e colectivas, obviamente que é importante existir estabilidade de forma a crescer a estabilidade de crédito.

As novas normas, aprovadas pelo Comité de Supervisão Bancária da Basileia, obrigarão os bancos a manter mais capital como garantia para uma variedade de empréstimos e investimentos, o que deverá reduzir os lucros das instituições.

---

<sup>4</sup> Novo Acordo de Capital – "Basileia II", 2004

A exigência actual de manutenção de reservas no capital das instituições bancárias é de apenas 2%. Para efeito de comparação, depois dos testes de stress realizados em 2009, os bancos dos Estados Unidos precisam manter reservas de pelo menos 4% dos activos totais. Cada um dos 27 países participantes das discussões em Basileia, na Suíça, deverá adaptar as novas normas aos seus respectivos sistemas financeiros.<sup>5</sup>

### **3. – Sistema de Garantia Mútua em Portugal**

#### **3.1. – Definição, objectivos e principais requisitos**

O SGM pode ser definido como um sistema privado de cariz mutualista de apoio a PME, onde se prestam garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições de preço e prazo adequadas aos seus investimentos e ciclos de actividade.

Como já foi referido, para impulsionar o investimento, desenvolvimento, modernização e internacionalização das PME, as SGM prestam ainda todas as outras garantias necessárias ao desenvolvimento da sua actividade nos sectores de Indústria, Comércio, Turismo, Construção, Serviços e Transportes.

#### Vantagens para empresas:

- São disponibilizadas as garantias necessárias no âmbito das relações comerciais correntes das empresas;
- Mais facilidade de escolha das melhores soluções de financiamento e a obtenção do crédito num menor prazo de tempo;
- Reduz o risco que a banca naturalmente atribui a estas operações, permitindo assim diminuir o seu custo, obter prazos mais adequados e libertar limites de crédito (plafonds) adicionais;
- Elimina ou reduz a necessidade de garantias reais ou pessoais dos sócios, reduzindo os custos inerentes, por exemplo, em escrituras e registos de hipotecas;
- Apoia as empresas na análise da sua situação económico-financeira e na montagem de operações de financiamento com recurso a produtos mais sofisticados, como a emissão de obrigações.

<sup>5</sup>

<http://g1.globo.com/economia-e-negocios/noticia/2010/09/basileia-3-traz-novas-exigencias-para-grandes-bancos.html> (30 de Novembro de 2010)

### Vantagens para Instituições Financeiras:

As SGM prestam uma garantia autónoma para 50 a 75% do capital dos financiamentos bancários, que é paga à primeira solicitação, no prazo de 10 dias. Desta forma, reduzem o risco das operações, partilhando-o com as instituições de crédito.

Como as SGM são também instituições de crédito <sup>6</sup>, as instituições beneficiárias das suas garantias não precisam de constituir provisões para riscos gerais de crédito sobre o montante que as SGM garantem. Além disso, porque 80% desse montante não é considerado para efeitos de cálculo do rácio de solvabilidade, podem aumentar o volume de crédito para o mesmo volume de fundos próprios, aumentando assim a rentabilidade das operações.

Graças à intervenção das SGM, as instituições financeiras conseguem oferecer melhores condições de financiamento e assim incrementar a sua actividade e o negócio das PME, disponibilizando crédito que de outra forma não seria possível face, muitas vezes, aos resultados das empresas ou à sua incapacidade para prestar as garantias adequadas (pessoais ou reais).

Conseguem ainda manter limites de crédito disponíveis para operações potencialmente mais rentáveis com os seus clientes ou para responder às suas solicitações sem aumentar o envolvimento.

### Garantias e serviços prestados:

- 1) Garantias a favor de instituições financeiras (como garantes ou fiadores);
  - Garantias a Empréstimos de curto, médio e longo prazo;
  - Garantias Financeiras, nomeadamente em contratos de leasing, factoring e similares;
  - Garantias a Operações Especiais de Crédito, nomeadamente empréstimos obrigacionistas e operações de papel comercial.
- 2) Garantias a favor de instituições não financeiras (assegurando cumprimento de obrigações assumidas pelas empresas no decurso da sua actividade)

---

<sup>6</sup> Decreto-Lei 309-A/2007 de 7 de Setembro; Decreto-Lei 19/2001 de 30 de Janeiro (altera Decreto-Lei 211/98 de 16 de Julho, que regula a actividade das SGM)

- Garantias Técnicas no âmbito do cumprimento e boa execução de contratos;
- Garantias de Bom Pagamento, nomeadamente a fornecedores;
- Garantias ao Estado, exigidas pela Administração Pública central e local;
- Garantias a Sistemas de incentivos, no âmbito dos programas que beneficiam de ajudas da União Europeia (UE), como o QREN.

### 3) Consultadoria Financeira

- Consultoria Financeira na definição da estrutura e forma de financiamento mais adequadas e da melhor abordagem às instituições financeiras;
- As SGM podem ainda efectuar em nome do cliente a negociação de todo o financiamento e a respectiva contratação com a banca, se tal lhes for solicitado.

### **3.2. – Enquadramento normativo**

Funcionamento do sistema mutualista:

Para beneficiar de uma garantia, uma empresa tem necessariamente de se tornar accionista da SGM, tornando-se mutualista. Esta participação no capital social é adquirida a um accionista promotor ou a outro mutualista.

Quando a garantia se extingue ou caduca, o mutualista pode vender as suas acções pelo seu valor nominal fixado pelo Conselho Geral do FCGM à própria SGM ou a outra empresa (art.º 2º nº8 do Decreto-Lei 19/2001 de 30 de Janeiro).

É este carácter mutualista que torna viável apoiar em condições favoráveis o desenvolvimento das PME, em vez da maximização do lucro, embora sem nunca perder de vista a sua sustentabilidade económica. O facto de as empresas não serem meros clientes, mas accionistas, assegura uma forte personalização e ênfase real na avaliação e satisfação das suas necessidades.

O sistema actual para os sectores referidos é composto por três SGM com sede no Porto (Norgarante), em Lisboa (Lisgarante) e em Santarém (Garval). O capital social destas SGM é detido por empresas, associações empresariais, instituições de crédito, IAPMEI, Turismo de Portugal e SPGM. Para o sector agrícola e agro-florestal há uma SGM específica, com sede em Coimbra (Agrogarante).

O montante máximo garantido junto do sistema é de € 1 500 000 por empresa ou grupo de empresas, não podendo qualquer SGM garantir individualmente mais de € 750 000, no caso de financiamentos bancários, e de € 1 000 000, no caso de garantias técnicas, de boa execução ou outras não financeiras. A Garantia Mútua pode cobrir entre 50% e 90% do capital dos financiamentos (empréstimos bancários, contratos de leasing, factoring, etc.) conforme a linha de crédito utilizada. As várias linhas de financiamento são celebradas por diversas entidades, tais como o IAPMEI, o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e as principais instituições bancárias, ficando definido o montante global de financiamento e a o valor coberto pelas SGM.

É possível beneficiar de linhas especiais de cobertura em bastantes casos, por exemplo da União Europeia, através de linhas de contragarantia gerais pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI).

Nas garantias relacionadas com sistemas de incentivos, o montante garantido poderá ser o solicitado pela entidade gestora (IAPMEI, Turismo de Portugal, etc.).

A SGM pode garantir integralmente todas as outras operações, incluindo as garantias de boa execução e bom pagamento.

O primeiro passo para obtenção de uma garantia é contactar uma das SGM, que inicialmente irá solicitar alguma informação com vista a uma primeira apreciação.

Sendo essa apreciação positiva, será efectuada uma visita à empresa e pedidos elementos mais pormenorizados: dados de natureza financeira e estratégica, projectos de investimento, entre outros elementos relevantes.

Se o pedido for aprovado e se existir já uma instituição financeira disposta a financiar a operação, o processo é concluído rapidamente.

Caso contrário, a SGM poderá colaborar na procura de um financiador, pois é uma das suas funções (art.º 2º n.º1 b) do Decreto-Lei 309-A/2007 de 7 de Setembro).

Nesta situação, poderá haver um custo adicional relativo à montagem da operação.

Para analisar um pedido, são considerados os seguintes factores:

- Historial da empresa e dos sócios;
- Evolução das condições para o desenvolvimento da actividade;
- Mercado onde se insere;

- Situação económico-financeira;
- Relações directas ou indirectas com outras empresas.

Custos de operações:

Sobre o valor que está por liquidar (saldo vivo) do montante da garantia prestada, em cada momento, é cobrada uma comissão entre 0,5% e 4,5% ao ano (de acordo com o Aviso nº8/2009 do Banco de Portugal), dependendo do tipo de garantia e da própria avaliação da empresa.<sup>7</sup>

A análise inicial do processo não implica qualquer custo para a empresa.

Se a operação for contratada, existirá um custo pela sua formalização.

As SGM têm protocolos com as principais instituições de crédito a actuar em Portugal que permitem às PME assegurar custos financeiros globais inferiores aos praticados em geral pela banca para a mesma tipologia de operações, já considerando a taxa de juro bancária e a comissão de garantia a pagar à SGM.

As SGM estão em condições de disponibilizar melhores condições financeiras e efectuar a procura de uma entidade financiadora em nome da empresa, com base na avaliação financeira realizada e posterior determinação do resultado da empresa.

São emitidos os seguintes documentos:

- Uma garantia em nome e a pedido da empresa mutualista e a favor do beneficiário;
- Um contrato entre a SGM e a empresa, que regula as condições em que é prestada a garantia, as obrigações da empresa e a opção de venda das acções adquiridas;
- Um contrato de compra e venda das acções entre a empresa e o vendedor (um dos accionistas institucionais da SGM ou um mutualista).

Deste modo, pretende-se mostrar como o Sistema de Garantia Mútua ajuda as PME a suprir mais facilmente as suas necessidades, assim como irá facilitar que estas cresçam, desenvolvam e se modernizem. Ou seja, mostrar como funciona o processo de obter garantias e requisitos, assim como os benefícios de as obter e os efeitos.

---

<sup>7</sup> A informação sobre as condições de realização das operações de crédito é prestada ao abrigo do Decreto-Lei 220/94 de 23 de Agosto.

A nível pessoal, o objectivo é o de ficar a conhecer melhor a estrutura e a actividade da empresa para além da contabilidade, ou seja, o processo burocrático, estratégico e de gestão, de modo a poder crescer como profissional da SPGM.

Os principais requisitos para solicitar garantias para as empresas ou empresários em nome individual são:

- sejam PME, nos termos da legislação comunitária, nomeadamente o critério de autonomia (recomendação da Comissão Europeia 2003/361/CE de 6 Maio);
- possuam contabilidade organizada, nos termos do Sistema de Normalização Contabilística (SNC);
- exerçam actividade enquadrável nos sectores industrial, energético, construção, turismo, comércio, serviços e transportes;
- não apresentem dívidas ao Fisco ou à Segurança Social;
- não tenham incidentes não justificados, créditos em mora ou contencioso junto do sistema financeiro ou de outras entidades;
- em regra, possuam mais de 2 anos de actividade;

Na prática, a SPGM funciona como entidade coordenadora do sistema, uma espécie de “holding” do mesmo.

As SGM são reguladas por legislação específica (Decreto-Lei nº 309-A/2007) de 7 de Setembro, pelo Regime Geral das Instituições de Crédito (RGICSF) e das Sociedades Financeiras e pelo Código das Sociedades Comerciais (CSC). Estão sujeitas, como qualquer instituição de crédito, à supervisão do Banco de Portugal (BdP) e às normas prudenciais emanadas por esta entidade (provisões, grandes riscos, rácios de solvabilidade, normas de controlo interno, etc.), devendo basear a sua análise em métodos e modelos de avaliação de risco adequados. A maioria do seu capital é de natureza privada, sendo gerido de forma profissional e independente.

Asseguram o contacto com as PME e demais interessados, nomeadamente a banca, o marketing directo, a angariação de operações, análise de risco e decisão de operações, contratação de garantias e acompanhamento da carteira.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Informação obtida em [www.SPGM.pt](http://www.SPGM.pt) (30 de Novembro de 2010).

#### 4. – Caso prático SPGM

##### Caso empírico com a Garantia Mútua:

Uma empresa X vai a um banco pedir um empréstimo de € 80 000 e este solicita-lhe garantias que X não tem para dar, ou então aprova a operação a curto prazo e a empresa precisa que seja a médio e longo prazo, pois é para financiar investimentos.

Dirige-se então (a empresa X directamente, ou o banco com quem ela está a analisar a operação de crédito) a uma SGM e solicita uma garantia para o empréstimo.

A Sociedade Garval emite a garantia nº 2011.00010<sup>9</sup> pelo montante de € 80 000 financiada pela Linha LVT 75%,<sup>10</sup> sendo contragarantida pelo FCGM em 75% do valor, ou seja, € 60 000.

Deste modo, quando a Garval faz a garantia a favor do banco, obtém automaticamente uma contragarantia do FCGM de 75% do valor.

Neste exemplo a contragarantia dada pelo FCGM à SGM seria de 75%, isto é, percentagem idêntica à garantia dada pela SGM ao banco.

Como pressuposto de que é um empréstimo a 4 anos (M/L prazo), caso aprove a prestação da garantia, a SGM cobrirá ao banco 75% do empréstimo, isto é, se X não pagar ao banco este irá pedir à SGM € 60 000 dos € 80 000 que emprestou a X. Os restantes € 20 000 serão exigidos à empresa X.

Com a emissão da garantia, é necessário a SGM constituir provisões de riscos gerais de crédito (Aviso BP 3/95) no valor de 1% da diferença entre o valor da garantia e contragarantia [ $1\% \times (80000 - 60000) = 200\text{€}$ ].

No caso das provisões para crédito vencido, havendo incumprimento da liquidação da garantia, este crédito vai sendo transferido de classe de acordo com o período de tempo que se encontra em mora, aumentando a percentagem de provisão a constituir de acordo com a legislação do Banco de Portugal (BdP), com base no art.º 3º do Aviso 3/95 do Banco de Portugal.

---

<sup>9</sup> Na numeração de uma garantia, 2011 é o ano de emissão da mesma, 00010 é a décima garantia emitida no ano em questão.

<sup>10</sup> LVT é uma linha de crédito criada através de Programa Operacional Regional de Lisboa e Vale do Tejo.

Existe a contraparte que suporta a garantia emitida (avalistas, hipotecas ou nenhuma). No caso das hipotecas, as provisões não são aceites fiscalmente como custo (art.º 37º n.º2 b) do CIRC), mas constituem-se internamente na contabilidade da SGM.

O prazo de duração da garantia coincide com o prazo de duração do empréstimo bancário, no seu vencimento a empresa X poderá vender as suas acções à Garval ou a outra SGM.

Assim, caso a empresa não pague ao banco este pede a garantia à SGM, que assim tem uma perda. Esta, por sua vez, paga ao banco mas reporta ao FCGM uma parte dessa perda, recuperando parcialmente o que pagou ao banco.

No nosso exemplo, e pressupondo que X não pagou o empréstimo e o banco executou a garantia pela totalidade, a SGM paga os € 60 000 ao banco.

Em seguida (quase em simultâneo), vai ao FCGM pedir 75% dos € 60 000, isto é, € 45 000, ou seja, só perdia do seu capital € 15 000. As operações das SGM são contragarantidas pelo FCGM (art.º 17º do Decreto-Lei 309-A/2007 de 7 de Setembro).

A garantia passa a ficar em mora, sendo transferido o saldo de conta corrente (conta 34) para crédito vencido (conta 15), e constituídas provisões BdP e/ou Internas (conta 37) do PCSB, com base no já referido Aviso 3/95 do BP.<sup>11</sup>

Em caso de recuperação do dinheiro pago, a SGM e o FCGM partilharão, na proporção do seu quinhão nas perdas, o valor recuperado.

Assim, a garantia voltará novamente para conta corrente (conta 34 do Plano de Contas do Sistema Bancário - PCSB) totalmente ou em parte, dependendo se é recuperada totalmente ou não.

Para a empresa X, será mais benéfico para os seus resultados recorrer a uma SGM, já que os custos bancários serão menores, mas também se realizar investimentos com retorno positivo, irá melhorar a sua situação económica.

Os resultados da SPGM apresentam-se da seguinte forma:

---

<sup>11</sup> As SGM são instituições de crédito (art.º1 DL 309-A/2007 de 7 Setembro); o FCGM utiliza o PCSB (art.23º da Portaria 1354-A/99 de 29 Dezembro)

CUSTOS	Ano 2010		Ano 2009		Variação	
	€uros	% (1)	€uros	% (1)	€uros	t.c.a. (%)
Juros e Encargos Similares	3.524,47	0,0	1.594,66	0,0	1.929,81	121,0
Encargos com Serviços e Comissões	7.346,86	0,1	12.277,95	0,2	- 4.931,09	-40,2
Perdas Operações Financeiras		0,0	84,18	0,0	84,18	-100,0
Gastos Gerais Administrativos	1.458.220,07	16,7	1.565.493,49	28,7	- 107.273,42	-6,9
Gastos com Pessoal	1.538.643,03	17,7	1.257.152,44	23,0	281.490,59	22,4
Amortizações do Exercício	398.422,06	4,6	319.518,12	5,9	78.903,94	24,7
Outros Encargos de Exploração (2)	75.470,51	0,9	32.540,65	0,6	42.929,86	131,9
Provisões do Exercício	206.180,71	2,4	632.824,13	11,6	- 426.643,42	-67,4
Correcções Associadas ao Crédito a Clientes	780.693,03	9,0	659.340,79	12,1	121.352,24	18,4
<b>Total de Custos antes de Impostos</b>	<b>4.468.500,74</b>	<b>51,3</b>	<b>4.480.826,41</b>	<b>82,1</b>	<b>- 12.325,67</b>	<b>-0,3</b>

Notas: t.c.a. - taxa de crescimento anual; (1) % do total de proveitos; (2) inclui *impostos* (não sobre os lucros).

PROVEITOS	Ano 2010		Ano 2009		Variação	
	€uros	% (1)	€uros	% (1)	€uros	t.c.a. (%)
Juros e Rendimentos Similares	299.008,50	3,4	128.631,19	2,4	170.377,31	132,5
Rendimentos de Serviços e Comissões	7.115.364,21	81,7	4.586.782,90	84,0	2.528.581,31	55,1
Ganhos em operações financeiras	77,71	0,0	2,82	0,0	74,89	0,0
Outros Rendimentos de Exploração	332.711,20	3,8	282.176,55	5,2	50.534,65	17,9
Reposições do Exercício	608.054,40	7,0	395.556,93	7,2	212.497,47	53,7
Reposições Associadas ao Crédito a Clientes	358.449,82	4,1	64.091,22	1,2	294.358,60	459,3
<b>TOTAL</b>	<b>8.713.665,84</b>	<b>100,0</b>	<b>5.457.241,61</b>	<b>100,0</b>	<b>3.256.424,23</b>	<b>59,7</b>

Nota: t.c.a. - taxa de crescimento anual; (1) % do total de proveitos.

RESULTADO	Ano 2010		Ano 2009		Variação	
	€uros	% (1)	€uros	% (1)	€uros	t.c.a. (%)
Total de Proveitos	8.713.665,84	100,0	5.457.241,61	100,0	3.256.424,23	59,7
Total de Custos	4.468.500,74	51,3	4.480.826,41	82,1	- 12.325,67	-0,3
Resultado Antes de Impostos (1)	4.245.165,10	48,7	976.415,20	17,9	3.268.749,90	334,8
Impostos correntes	- 1.105.847,56	-12,7	- 394.154,28	-7,2	- 711.693,28	180,6
Impostos diferidos	- 89.490,50	-1,0	82.121,89	1,5	- 171.612,39	-209,0
<b>Resultado do Exercício</b>	<b>3.049.827,04</b>	<b>35,0</b>	<b>664.382,81</b>	<b>12,2</b>	<b>2.385.444,23</b>	<b>359,0</b>

Notas: t.c.a. - taxa de crescimento anual; (1) % do total de proveitos.

## FONTE: Relatórios Mensais SPGM e Relatório Contas 2010 SPGM

Como podemos verificar na Demonstração de Resultados, houve uma variação positiva de 55,1% nos rendimentos de serviços e comissões. Nesta conta incluem-se as garantias emitidas às pessoas singulares e colectivas. Este indicador reflecte a crise actual que se tem atravessado, em que cada vez mais a dificuldade de liquidez e de obter crédito é maior.

A nível de custos, houve um aumento de 18,4% no crédito a clientes, que reflecte as dificuldades de cumprir com as regularizações das garantias recebidas dentro dos prazos estabelecidos.

Num cenário de actual conjuntura económica, o Sistema de Garantia Mútua é visto tanto pelos parceiros financeiros, quer pelos organismos públicos, como um instrumento importante de redução de risco e apoio à actividade das suas PME clientes.

De acordo com a relevância que lhes foi concedida, as SGM e o FCGM têm assistido ao crescimento das suas carteiras de responsabilidades, que são fruto de protocolos e linhas especiais de crédito com Garantia Mútua que têm vindo a ser celebradas desde o segundo semestre de 2008 a seguir referidas:

Linha de crédito	Data criação	Beneficiários	Localização	Limite crédito
<b>PME INVESTE I</b>	Julho de 2008	Financiamento de investimento novo em activos fixos	Lisboa e Algarve	650 milhões €
<b>PME INVESTE II</b>	Outubro de 2008	Continuidade PME Investe I, incluindo comércio e restauração	Lisboa e Algarve	1000 milhões €
<b>PME INVESTE III</b>	Dezembro de 2008	Alargamento aos sectores de turismo, exportação e automóvel	Continente	1600 milhões €
<b>PME MADEIRA</b>	Outubro de 2008	Apoio às PME na Madeira, semelhante a PME Investe	Madeira	15 milhões €
<b>RAM-PME MADEIRA</b>	Fevereiro de 2009	PME na Madeira, para investimentos em Activos Fixos e Capital Permanente	Madeira	10 milhões €
<b>AÇORES INVESTE</b>	Fevereiro de 2009	Apoio às PME nos Açores, semelhante a PME Investe (turismo, exportação,...)	Açores	40 milhões €
<b>SEGUROS CRÉDITO</b>	Fevereiro de 2009	Coberturas adicionais no âmbito de apólices de seguros de crédito (COSEC,...)	Continente	4,5 milhões €

**FONTE: Manuais Internos SPGM 2010 (linhas de crédito)**

Entre 2008 e 2010, foram sendo criadas mais linhas PME Investe IV, PME Investe V e PME Investe VI, para fazerem face ao aumento de empresas que necessitam de financiamentos, e as anteriores linhas ficarem esgotadas.

Surgiram linhas de apoio para Internacionalização e Ensino Superior, destinadas a empresas e para estudantes, respectivamente.

Como foi referido, as anteriores linhas de crédito PME Investe têm esgotado as verbas em ritmos bastante acelerados, e uma das formas de contornar a crise, e o Estado obter o necessário aumento das receitas fiscais, passará pelo aumento das exportações.

O comportamento do sector exportador em Portugal superou as expectativas no ano de 2010, tendo sido aliás uma das prioridades do Ministério da Economia e de muitos dos concursos QREN.

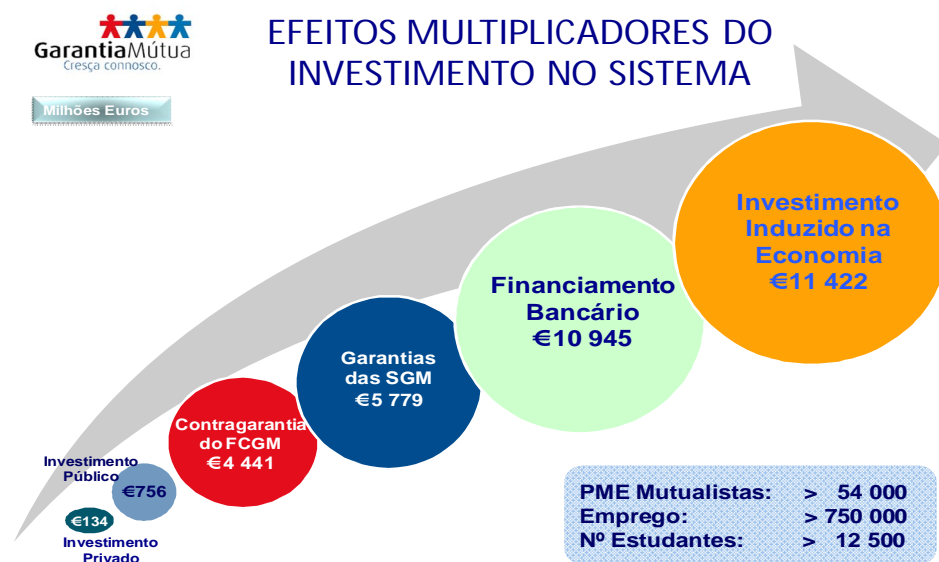
Em 2011, está a ser reforçado o apoio às PME, por parte do Ministério da Economia que lançou um conjunto de medidas com o objectivo de apoiar financeiramente as PME que se dediquem à exportação e internacionalização.

Essas medidas passam pelo reforço da capitalização através de fundos e financiamento directo do capital de risco, além do lançamento de uma nova linha de crédito, a PME Investe VII.

Além dos investimentos directamente relacionados com equipamentos, são apoiados investimentos na qualificação da mão-de-obra e formação de quadros especializados em comércio internacional. Também o turismo, que tem tido um comportamento positivo no actual cenário de crise está a ser apoiado em 2011.

Resumindo, o Estado lança em 2011 um conjunto de apoios financeiros para as PME, direccionados para sectores de actividade que tiveram boa performance em 2010. Esses apoios financeiros chegam ao tecido empresarial português pela via da consolidação em termos de capital e/ou pela concessão de empréstimos ao investimento pela linha de crédito bonificada – PME Investe VII.<sup>12</sup>

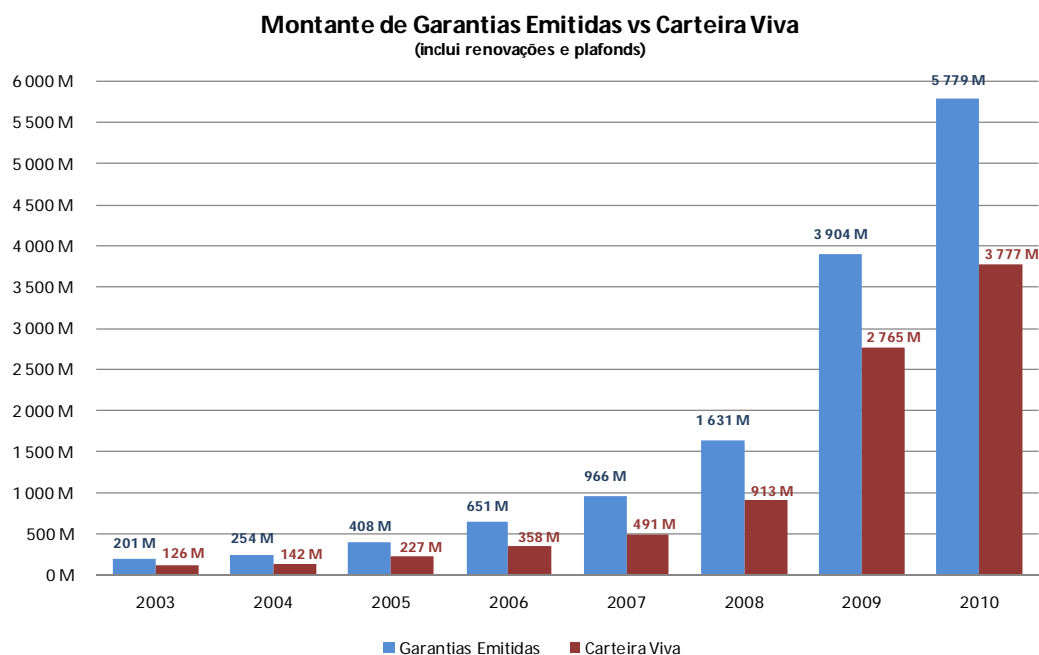
**Figura 1: Multiplicação de investimento no sistema**



**FONTE: Relatório SPGM 2010**

<sup>12</sup> <http://www.apoiosfinanceiros.com/?p=2799> (31 Dezembro 2010)

**Figura 2 – Garantias emitidas vs. Carteira viva**



**FONTE: Relatório Contas 2010**

Na figura 1, podemos verificar que a emissão de uma garantia irá provocar uma cadeia de fenómenos, que irão permitir a melhoria da economia nacional, traduzindo-se num efeito multiplicador para o Sistema de Garantia Mútua na economia.

Na figura 2, apresenta-se a evolução de garantias emitidas a pessoas singulares e colectivas, tendo em 2009 aumentado cerca de 2,2 milhões de Euros face ao ano de 2008. Também o valor de carteira viva (valores por liquidar) aumentou aproximadamente em 1,8 milhões de Euros.

No ano de 2010, o crescimento continuou, tanto nas garantias emitidas como na carteira viva, com aumentos de 1,6 milhões de Euros e 1 milhão de Euros, respectivamente.

**Figura 3 – Custo do aval em sistemas SGM europeias**

Custo do aval em sistemas de Sociedades de Garantias Europeias

Países	Quota de afiliação Capital Social	Aporte ao Fundo de Garantia	Comissão de abertura	Comissão de aval
Alemanha	Não	Não	1%	0,5% a 1%
Áustria	Não	Não	0,50%	0,50%
Bélgica	Accionistas	Não	0,50%	0,25%
Espanha	1% a 2%	FPT em seu caso	0,25% a 0,5%	0,5% a 1%
França	Até 2%	Sim	1%	0,50%
Itália	Variável	Variável	Variável	0,1% a 1,5%
Luxemburgo	De 10 a 100 accionistas segundo montante	Não	Não	0,5% a 1%
Portugal	1%	Não	0,50%	0,5% a 3%
Suíça	Accionistas	Não	Variável	0,5% a 1%
Turquia	Não	Não	Não	3%

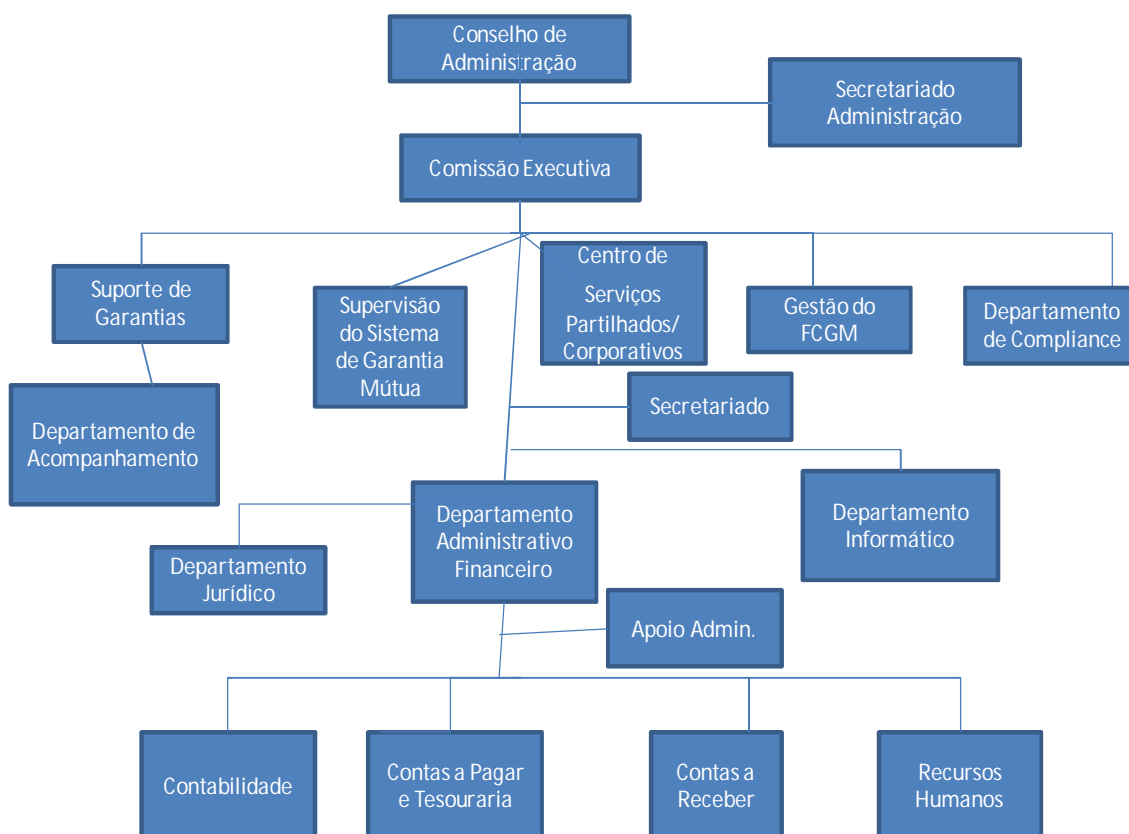
**FONTE: FMI 2006, Ricardo Mello**

Podemos verificar na figura 3 que divergem os valores exigidos pelos diferentes países, existindo maiores diferenças na comissão de aval, que na França é de 0,5% e em Portugal pode chegar a 3%.

## Organigrama da SPGM

Na figura seguinte apresentamos o organigrama da SPGM, que como se pode verificar, se encontra pelos mais variados departamentos, mantendo assim um contacto mais eficaz com as restantes sociedades do grupo, assim como clientes e fornecedores, e obviamente as IF.

**Figura 4 - SPGM**



**FONTE: Elaboração própria, conforme Relatório SPGM 2010.**

## **5. – Conclusões**

### **5.1. – Evolução e Resultados SPGM**

A SPGM apresenta, no ano de 2010, um resultado líquido acumulado positivo no valor de aproximadamente 3,05 milhões de Euros evidenciando uma variação favorável de 2,39 milhões de Euros face ao ano anterior. Para esta diferença concorreu significativamente o aumento nos rendimentos de serviços e comissões, que aumentou em cerca de 2,53 milhões de Euros, atenuando os aumentos nas rubricas de custos com pessoal em cerca de 281 mil Euros (ver ANEXO 1).

O património líquido da SPGM ascende aproximadamente a 38 milhões de Euros, revelando-se inferior em 2 milhões de Euros ao registado em Dezembro último. Destaca-se no activo corpóreo a alienação de uma viatura, que obteve uma mais-valia contabilística de 7,3 mil euros, reflectiva nos outros resultados de exploração.

Analisando o passivo, registou-se uma diminuição na rubrica de outros passivos, que envolve fornecedores de locação financeira, remunerações a pagar, receitas com proveito diferido.

As sociedades Norgarante e Agrogarante aumentaram o seu capital social, respectivamente, em 7,5 milhões de euros e 1,75 milhões de euros, o que fez aumentar as participações da SPGM (investimentos em associadas) nessas sociedades.

Os créditos sobre clientes correspondem às dívidas de clientes resultantes da execução de garantias e da não cobrança de comissões de garantia, valores líquidos do recebimento da contragarantia do Fundo de Contragarantia Mútuo. É notório nesta rubrica o “amadurecimento” dos prazos de Crédito Vencido em detrimento de novos créditos, visto que o seu valor líquido diminuiu, fruto do aumento das provisões constituídas. (ver ANEXO 2).

A SPGM apresenta em Dezembro de 2010, um rácio de solvabilidade de 23%. Calculado com base nas contas certificadas, reflectem um decréscimo de 23,1 pontos percentuais em relação a Dezembro de 2010. Este indicador traduz a relação entre os fundos próprios e o total dos activos e elementos extrapatrimoniais ponderados pelo seu risco, pelo que o valor referido reflecte a adequabilidade dos fundos próprios para satisfazer as responsabilidades assumidas. A redução acentuada deve-se, essencialmente, à participação da Sociedade no aumento de capital da Norgarante que, apesar da sua realização ser diferida no tempo, impõe a contabilização do

compromisso de participação na realização da segunda tranche, prevista para 2011 (ver ANEXO 3).

## **5.2. - Principais diferenças entre utilizadores com ou sem Garantia Mútua**

Vamos agora verificar o impacto da Garantia Mútua na óptica dos Bancos, e dos utilizadores (empresas e sociedades) nesta medida de financiamento.

a) Na óptica do Banco foram obtidas informações na Caixa Geral de Depósitos:

Esta Linha de Crédito Especial para PME, com Garantia Mútua, foi criada no âmbito de uma parceria entre a Caixa Geral de Depósitos e as SGM, com o objectivo de melhorar as condições de acesso e assegurar preços mais atractivos no financiamento das PME Portuguesas.

### *Tipologia das operações de financiamento*

Apoio de tesouraria e/ou investimento (com excepção das operações que configurem simples reestruturação financeira ou respeitem a PME com actividade há menos de 3 anos).

As operações de crédito podem assumir as seguintes alternativas:

1º Escalão — Operações até € 250 000, com prazo  $\leq$  5 anos  
A decisão deste tipo de operações é efectuada na CGD, podendo as SGM confirmar ou recusar a aprovação da Garantia Mútua.

2º Escalão — Restantes operações (incluindo situações de análise casuística)  
Carecem de aprovação da CGD e das SGM.

### *"Pricing" máximo das operações*

O pricing máximo das operações será determinado em função da "notação de risco" atribuída pela CGD ao cliente, tendo em consideração a percentagem de cobertura da Garantia Mútua. A taxa de juro do crédito bancário a aplicar é a Euribor, acrescida de um spread máximo até 2,5% e de uma comissão de Garantia Mútua máxima até 1,75%.

### *Participação mutualista*

A empresa beneficiária do crédito adquire obrigatoriamente acções da SGM no montante de 2% da garantia prestada (múltiplos de € 100), nas seguintes condições:

- A participação não pode ser objecto de transmissão até à extinção da garantia;
- É uma contragarantia da garantia prestada, ficando em penhor a favor da SGM que garante a operação.

É assegurada a recompra das acções pela SGM à PME mutualista, pelo mesmo valor, uma vez terminada a operação, e caso esta queira vender.

### *Vantagens*

- Obtenção de melhores taxas de juro;
- Obtenção das garantias necessárias ao financiamento da sua actividade.

As acções das SGM ficam isentas de comissão de guarda, quando adquiridas por empresas mutualistas no âmbito da presente linha de crédito<sup>13</sup>.

#### b) Na óptica dos utilizadores da Garantia Mútua:

Vamos procurar determinar o impacto microeconómico da Garantia Mútua, isto é, o seu efeito nas empresas utilizadoras deste instrumento financeiro. Para isso, iremos analisar primeiramente a evolução de diversos indicadores económico-financeiros das empresas mutualistas, entre o ano anterior à obtenção da garantia e o ano seguinte.

Em seguida, numa segunda análise, iremos comparar a evolução registada naquelas empresas com a que demonstraram empresas semelhantes mas que não recorreram a este instrumento financeiro.

Iremos analisar indicadores que consideramos relevantes, tais como total de dívida, capitais próprios, o volume de negócios e a rentabilidade. Como é evidente, a performance das empresas que recorrem às SGM, tal como todas as outras, tenderá a ser afectada pela conjuntura económica.

Para controlar este efeito de volatilidade da conjuntura económica, a análise não é feita por “anos do calendário” mas por anos relativos à operação de garantia: o ano de

---

<sup>13</sup> Página CGD em <http://www.cgd.pt/Empresas/Investimento/Pages/Emprestimos-Garantidos-SGM.aspx>

emissão da garantia é considerado o “ano n” e os restantes exercícios são numerados por referência a esse ano. Foram consideradas amostras constituídas apenas por empresas cujos dados estão disponíveis para todos os anos considerados, para evitar que os resultados obtidos possam ser afectados por alterações na composição da amostra, de ano para ano.

De forma a ter amostras de dimensão razoável, que produzam resultados estatisticamente significativos, isto implicou considerar intervalos temporais relativamente restritos; construímos amostras com todas as empresas que apresentam valores no intervalo n-1 a n+1 e no intervalo n-1 a n.

Foram seleccionadas para o efeito todas as operações de Garantia Mútua emitidas entre 2007 e 2009 no âmbito de operações de financiamento de curto ou médio e longo prazo. Para cada uma delas, designamos o ano de emissão da garantia como o ano n, o ano seguinte como o ano n+1 e o ano anterior como o ano n-1. Para cada uma das variáveis de interesse, construímos a amostra de empresas que, na base de dados da SPGM, apresentavam os valores desde n-1 a n+1.

Com base neste processo, resultou, para a maioria das variáveis, uma amostra de cerca de 1600 a 1700 empresas. No que respeita a empréstimos bancários e custo de financiamento bancário, a amostra cai para aproximadamente 700 empresas.

Foi ainda construída em alternativa uma amostra constituída pelas empresas para as quais a base de dados apresenta os valores para n-1 e n, para se obter uma amostra de maior dimensão, que resulte em resultados estatisticamente mais robustos.

Neste caso, a amostra tem uma dimensão consideravelmente superior, da ordem das 12000 empresas.

Este estudo utiliza, nas variáveis consideradas, a mediana como indicador de tendência central. A mediana é o valor da variável que divide a amostra em duas partes iguais. Na maioria das amostras, a média é muito superior à mediana, pelo que optamos pelo indicador que nos parece mais correcto para esta análise.

## 1 – Evolução das empresas que utilizaram a Garantia Mútua (valores em ANEXO 4):

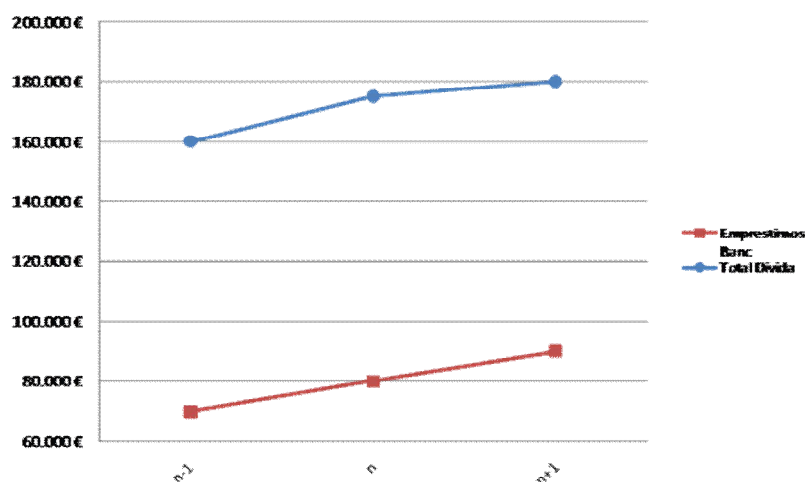
- Evolução dos empréstimos bancários médios e total de dívida

Nestes dois anos em torno da obtenção da garantia, cerca de 55% das empresas aumentaram o endividamento bancário, o que, numa amostra de 700 empresas, é um valor significativo.

A dívida total das empresas é naturalmente superior ao endividamento bancário, mas a sua evolução ocorre de modo semelhante ao dos empréstimos bancários.

Deste modo, parece que o crescimento da dívida é explicado essencialmente pelo endividamento bancário.

### Ilustração 1 – Evolução dos empréstimos bancários médios

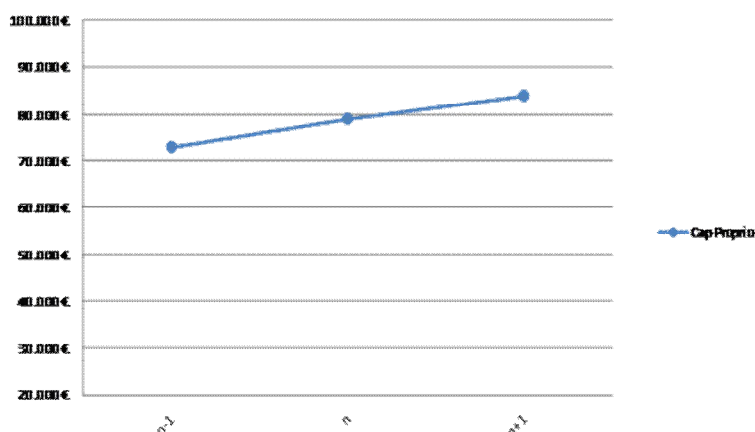


O acréscimo no endividamento bancário é acompanhado por um acréscimo do capital próprio.

Na amostra de 3 anos representada na Ilustração 2, a mediana desta variável aumenta de 73 mil euros no ano de obtenção da garantia para 79 mil euros no ano da garantia e 84 mil no ano seguinte. Embora o aumento seja de apenas 11 mil euros, trata-se de um indicador robusto na medida que 75% das empresas que recorreram à Garantia Mútua aumentaram os seus capitais próprios.

Além disso, o seu crescimento nas empresas corresponde a uma subida de 15% face ao valor mediano anterior ao da obtenção da garantia.

## Ilustração 2 – Evolução do capital próprio médio

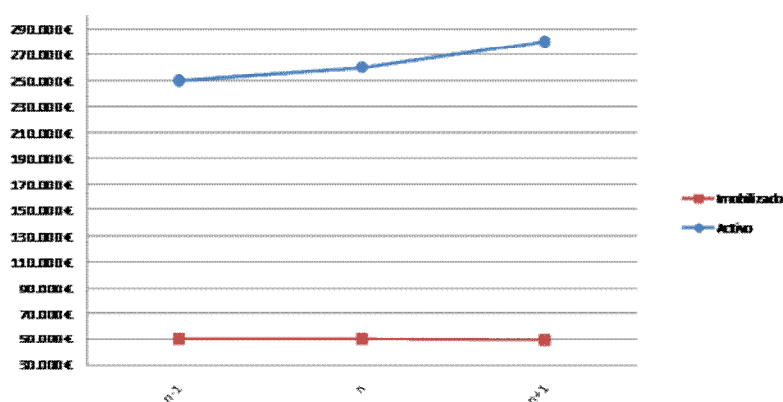


Com base nos dados contabilísticos das empresas utilizadoras da Garantia Mútua, o activo tem crescido, fruto do aumento dos montantes de investimento gerados pelas operações de financiamento apoiadas por este instrumento financeiro.

Verificamos desde logo que a mediana do activo das empresas cresceu de 251 para 266 mil euros no ano de obtenção da garantia e para 284 mil no ano seguinte, ou seja, um aumento de 13% face ao valor inicial. Cerca de 57% das empresas vêem o seu activo crescer, logo trata-se de um facto relevante.

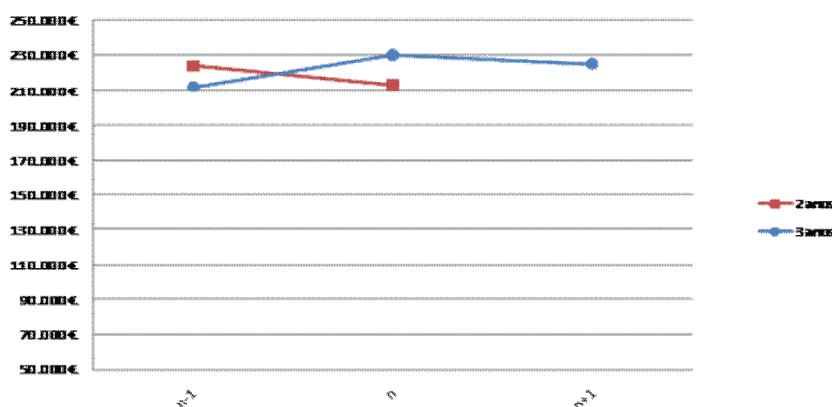
Atendendo ao peso que o financiamento ao fundo de maneio tem vindo a tomar nas operações das SGM, o investimento em imobilizado não é prioritário, pelo que não sofre alterações significativas.

## Ilustração 3 – Evolução do activo e imobilizado



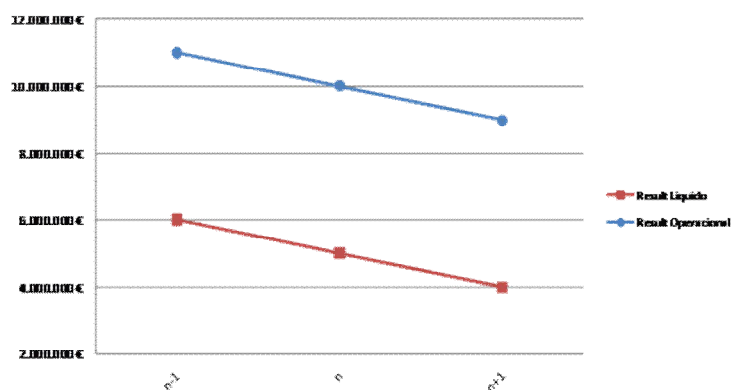
Em termos de volume de negócios, não parece haver uma ligação linear da sua variação com a utilização da Garantia Mútua. Os elementos reflectem uma evolução significativa no ano de recurso à garantia, acompanhada de uma queda no ano seguinte. Ou seja, cerca de 57% tiveram uma subida no ano de obtenção da garantia, mas 56% tiveram uma queda no ano seguinte. Assim sendo, no período de 3 anos, a variação final é pouco significativa, mas analisando para período de 2 anos, verifica-se uma queda no seu valor.

#### Ilustração 4 – Evolução do volume de negócios médio



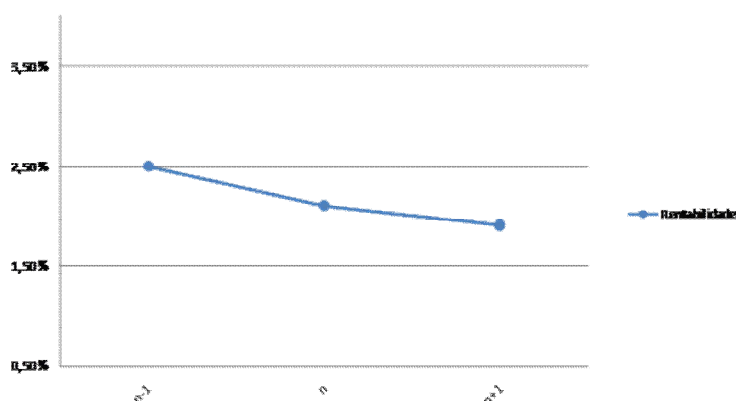
Como se pode verificar na Ilustração 5, as medianas do resultado operacional e líquido decrescem no período de obtenção da garantia. Em alguns casos, a mediana da rentabilidade aumenta, apesar desta tendência decrescente.

#### Ilustração 5 – Evolução do resultado operacional e líquido



A evolução da rentabilidade não parece apresentar nenhuma relação estreita com o recurso à Garantia Mútua. Quando se conjuga a variação do resultado líquido com a do volume de negócios, a taxa obtida cai de 2,5% no ano anterior à garantia para 1,9% no ano seguinte.

### Ilustração 6 – Evolução da rentabilidade



Os resultados obtidos nesta primeira etapa, baseados na comparação entre a situação das empresas que utilizaram a Garantia Mútua antes e depois de o fazerem, apontam para as seguintes conclusões:

Existe um aumento significativo dos recursos financeiros da empresa, fruto da utilização da Garantia Mútua; este aumento ocorre principalmente a nível de endividamento (cerca de 26%) mas acontece também, embora em menor medida, nos capitais próprios (na ordem dos 15%);

Está também associada a um significativo esforço de investimento: o activo destas empresas cresce, em média, cerca de 13% nos dois anos que rodeiam a obtenção da garantia; o peso da Garantia Mútua nos empréstimos bancários da empresa tem um impacto positivo no nível de investimento efectuado em proporção do activo;

Para lá do aumento do activo, ocorre um ligeiro aumento do volume de negócios, da ordem dos 10%; nas empresas de menor dimensão esta subida é particularmente acentuada e em determinadas actividades económicas, com destaque para o comércio e turismo;

O efeito da obtenção da garantia na rentabilidade é ambíguo, embora haja sinais de que, no curto prazo, o esforço de investimento efectuado a possa penalizar.

## 2 - Comparação entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua (valores em ANEXO 5):

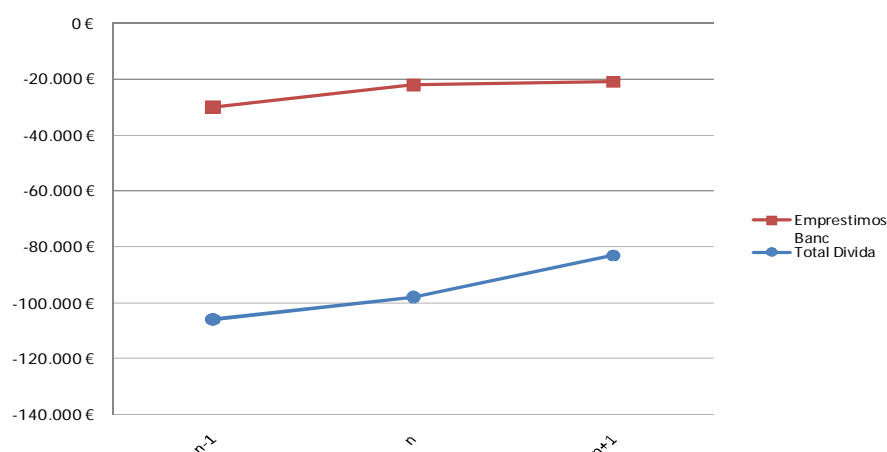
Com o objectivo de testar a robustez dos resultados obtidos, vamos comparar a evolução das empresas apoiadas por uma SGM com uma empresa semelhante que não utilizou qualquer garantia.

Consideramos empresa semelhante se forem reunidos estes critérios:

- mesmo sector de actividade;
- mesmo escalão de idade: até 5 anos, entre 5 e 10 anos, mais de 10 anos;
- volume de negócios semelhante (diferença inferior a 40 pontos percentuais);
- endividamento semelhante (diferença inferior a 40 pontos percentuais).

O recurso à Garantia Mútua permite às empresas mutualistas um acesso a endividamento muito mais acentuado do que o que se verifica em empresas semelhantes mas que não utilizaram este instrumento, como reflecte a Ilustração 7: no ano anterior à obtenção da garantia, as empresas mutualistas tinham, em média, um endividamento bancário inferior ao das empresas que não recorrem à Garantia Mútua; uma interpretação para estes resultados é que o acesso à Garantia Mútua permite a estas empresas diminuir uma eventual desvantagem no acesso ao crédito, tanto a nível bancário, como a nível de fornecedores.

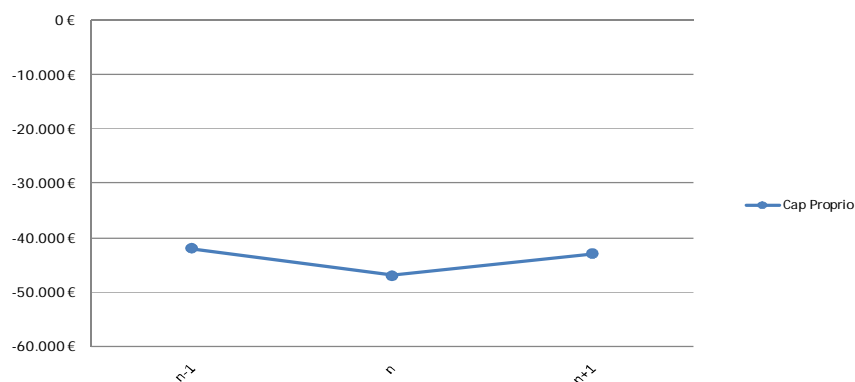
### Ilustração 7 – Diferença média de empréstimos bancários e total de dívida entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua



Quanto ao capital próprio, a Ilustração 8 mostra que a diferença média entre as empresas que utilizam e não utilizam Garantia Mútua não se altera de forma

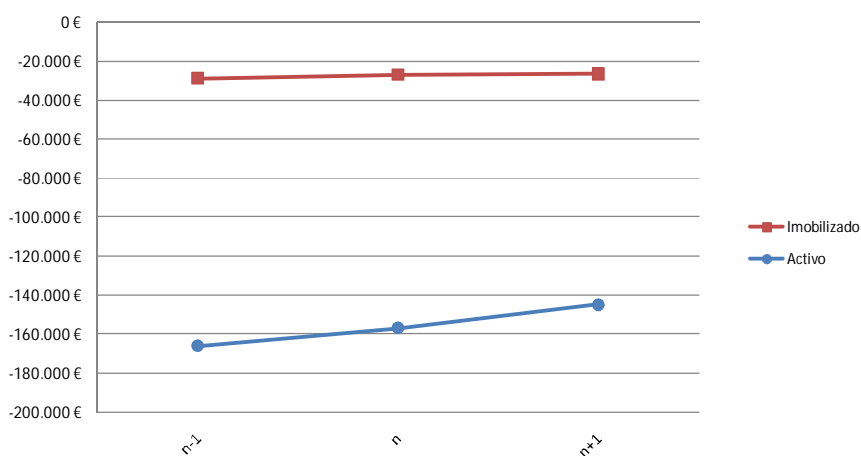
significativa. Portanto, a hipótese de que a utilização da Garantia Mútua ande associada a um crescimento dos capitais próprios que exceda o que aconteceria na sua ausência não se confirma com esta análise.

### Ilustração 8 – Diferença média de capital próprio entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua



A Ilustração 9 mostra que no ano anterior à obtenção da garantia, as empresas mutualistas tinham, em média, um imobilizado e, sobretudo, activo total substancialmente inferior ao das empresas da amostra de controlo. Com o recurso à Garantia Mútua, verificou-se uma considerável redução na diferença do activo total e uma ligeira atenuação da diferença no imobilizado.

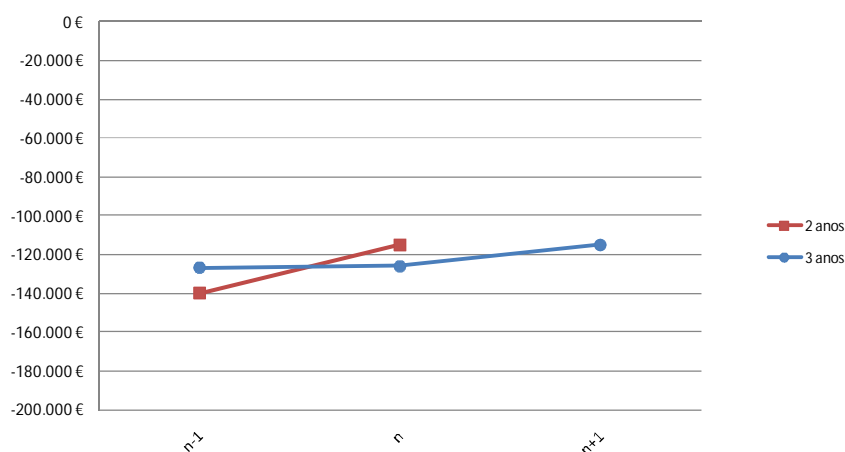
### Ilustração 9 – Diferença média de activo e imobilizado entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua



Os elementos disponíveis mostram na Ilustração 10 que as empresas que recorrem à Garantia Mútua também se aproximam das empresas da amostra de controlo. No período de 3 anos com a amostra de 1500 empresas, esse efeito verifica-se no ano seguinte à operação.

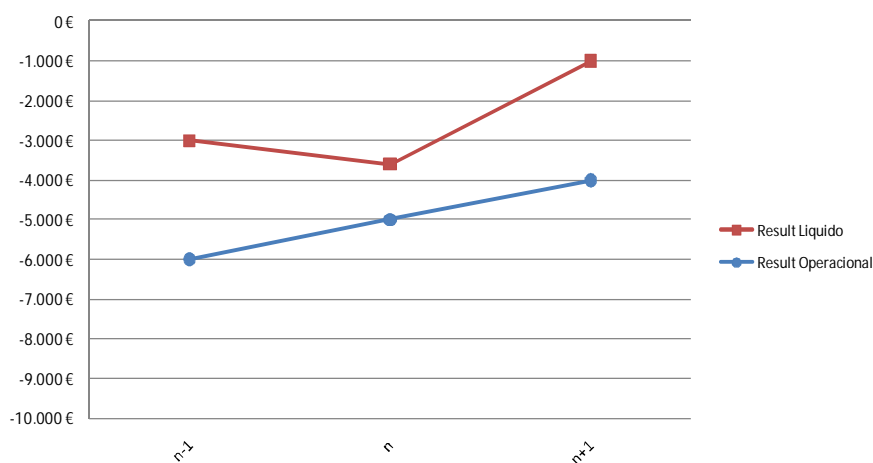
No período de 2 anos de 12000 empresas, que se fica pelo ano da operação, esse efeito é ainda mais rápido. Estes resultados parecem assim indicar um impacto positivo a nível de volume de negócios das empresas.

### **Ilustração 10 – Diferença média de volume de negócios entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua**



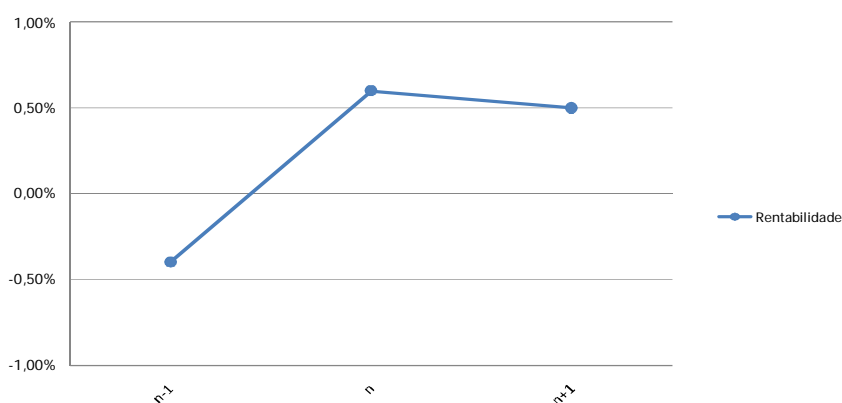
Tal como acontece no volume de negócios, podemos verificar na Ilustração 11 que o impacto no resultado operacional e no resultado líquido apresenta-se favorável, aproximando-se da amostra de empresas “semelhantes”.

### Ilustração 11 – Diferença média de resultado operacional e líquido entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua



Quanto à rentabilidade, verificamos que o recurso à Garantia Mútua permitiu passar de uma rentabilidade de volume de negócios inferior para uma superior, sendo portanto, um aspecto bastante positivo.

### Ilustração 12 – Diferença média de rentabilidade do volume de negócios entre utilizadores e não utilizadores da Garantia Mútua



Em síntese, a comparação entre as empresas que utilizaram a Garantia Mútua e empresas semelhantes que não o fizeram vem confirmar alguns dos resultados que eram sugeridos pela mera análise da evolução dos indicadores económico-financeiros das empresas mutualistas mas questiona alguns outros.

Este exercício comparativo revela que o acesso à Garantia Mútua permite, de facto, o reforço do activo e evolução do investimento mais favorável do que nas empresas de controlo.

Como o imobilizado não sofreu impacto significativo, o principal crescimento nas empresas ocorreu no activo circulante. Ou seja, houve um impacto mais relevante na actividade operacional das empresas, o que se reflecte no volume de negócios e na rentabilidade obtida.

A dívida aumentou por via do reforço dos capitais alheios, visto que os capitais próprios sofreram alterações pouco significativas.

O custo de endividamento face às empresas de controlo continua a ser mais vantajoso, na medida que se obtém financiamentos a taxas menores, devido à repartição do risco de crédito com uma SGM<sup>14</sup>.

Melhor rentabilidade e melhores resultados de uma empresa são aspectos favoráveis como se sabe, na medida que podem atrair investidores, aumenta a credibilidade a nível nacional e internacional. Naturalmente que todos os utilizadores e interessados da informação financeira de uma empresa (clientes, fornecedores, banca) irão ficar satisfeitos em saber que a empresa tem uma boa política de sustentabilidade, onde a nível de instrumento financeiro de apoio à gestão, a SPGM e restantes SGM possuem um papel importante.

---

<sup>14</sup> CUNHA, Ricardo, GUEDES, Francisca, RODRIGUES, Vasco – “Garantia Mútua em Portugal” - Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada / Universidade Católica Porto, Julho de 2011

### **5.3. – Análise crítica e opinião pessoal**

Na nossa opinião, a Garantia Mútua torna-se cada vez mais uma medida necessária, e ao mesmo tempo recomenda-se a todas as entidades, sejam pessoas singulares ou colectivas.

Dentro da carteira de clientes da SPGM, mesmo empresas com grande volume de negócios recorreram ao Sistema de Garantia Mútua, para mais facilmente conseguirem atingir os seus objectivos, nomeadamente a COSEC, H. Seabra e Neorelva.

Ou seja, investiram mais fácil e rapidamente, com os bancos a exigirem taxas inferiores ao que seria exigido sem a Garantia Mútua, onde o risco de recebimento do crédito concedido é maior.

Com base na análise efectuada entre empresas que recorreram à garantia Mútua e as não aderentes, verificamos que a maioria dos resultados obtidos é favorável aquelas que recorreram ao Sistema, tendo elas obtido uma melhor performance ao nível dos vários indicadores, tais como custo do endividamento, activo e rentabilidade do volume de negócios.

Na óptica dos bancos (neste caso, dados obtidos na Caixa Geral de Depósitos) também se torna benéfico para estes conceder crédito a menor risco às empresas, visto que se recuperam muitos mais valores concedidos nos financiamentos de curto e médio/longo prazo.

Finalmente, a nível da SPGM, será naturalmente positivo ter mais empresas a recorrer aos seus serviços, visto que a sua carteira aumenta, e deste modo os seus rendimentos de serviços e de comissões tende também a progredir consideravelmente.

Assim, existe um cumprimento mais eficaz das suas estratégias de negócio, de modo que esse crescimento permitiu aumentar o nível de emprego e competitividade dessas empresas.

Procurámos com este estudo acrescentar valor ao que já vem sendo feito, nomeadamente fizemos uma ponte de ligação entre os principais intervenientes da Garantia Mútua (SGM, Instituições de Crédito e pessoas singulares/colectivas).

Como funcionário da SPGM, a minha opinião pessoal da actividade da SPGM e respectivas sociedades do grupo, considero que a ferramenta da Garantia Mútua é uma óptima solução para quem pretende obter melhores financiamentos para o desenvolvimento da sua actividade e cumprimento de estratégias de negócio.

Com base nos conhecimentos adquiridos na área da contabilidade, e com suporte nos anexos apresentados adiante, podemos afirmar que a actividade efectivamente tem crescido, pelo que tem realmente sido um sucesso para a grande maioria das empresas e particulares a prossecução dos seus objectivos.

É assim, naturalmente, que recomendamos a qualquer entidade interessada, que recorra a uma SGM, especialmente na actual conjuntura económica a nível global, para continuar a evoluir de forma positiva no mercado.

Sendo a actividade da Garantia Mútua relativamente recente em Portugal, seria interessante na nossa opinião futuramente verificar o impacto que se tem observado nas empresas, se continua a ser ou não positivo, e comparar este período actual de crise global com um período futuro em que não haja uma crise tão elevada como nos dias de hoje.

Ou então fazer um paralelismo com as SGM de Portugal com as principais do resto do Mundo nos últimos anos, para se comparar a eficácia e eficiência de todas as envolvidas.

## 6. – Referências bibliográficas / Webgrafia / Legislação

### Referências bibliográficas:

BALOMENOU, Chryssanthi K., 2002 – “How the Institution of Mutual Guarantee Companies in Greece and in Japan facilitates the access of Small and Medium Sized Firms to the Banking System and its contribution to their development in both Countries”.- *Regional Science Association (42º European Congress)*.

BUSETTA, Giovanni, ZAZZARO, Alberto “Mutual loan-guarantee societies in credit markets with adverse selection: do they act as a sorting device?”, 2006.

COLUMBA, Francesco, GAMBACORTA, Leonardo & MISTRULLI, Paolo Emilio, 2009 – “Mutual guarantee institutions and small business finance” – *Bank For International Settlements*.

COLUMBA, Francesco, GAMBACORTA, Leonardo & MISTRULLI, 2008 – “Firms as monitor of other firms: mutual guarantee institutions and SME finance” – *Munich Personal Repec Archive*.

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO CONSELHO E AO PARLAMENTO EUROPEU, 2003 – “Acesso das pequenas e médias empresas ao financiamento”.

CUNHA, Ricardo, GUEDES, Francisca, RODRIGUES, Vasco – “Garantia Mútua em Portugal” - Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada / Universidade Católica Porto, Julho de 2011.

GIULI, Maria Elena de, MAGGI, Mario Alessandro, PARIS & Francesco Maria, 2009 – “Deposit guarantee evaluation and incentives analysis in a mutual guarantee system“, *Journal of Banking and Finance*.

MELLO, Ricardo Alexandre de, 2007 - “*Sistema Nacional de Garantias - alternativa eficaz de sucesso ao crédito para micro e pequenas empresas no Brasil*”-Editorial Etradágua.

O Novo Acordo de Capital - "Basileia II" - Extraído de Boletim on-line " O Bancário" de 28-12-2004.

POMBO, P., MOLINA, H. & RAMIREZ, J., 2007 – “Proposta para una clasificación y terminología internacional de los sistemas/esquemas de garantía: conceptos,

características y definiciones” *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada*.

Relatórios Mensais, Anuais e Manuais Internos da SPGM dos exercícios de 2008, 2009 e 2010.

WASMER, Etienne, WEIL, Philippe – “The macroeconomics of labor and credit market imperfections” - *American Economic Review*, 2004.

Webgrafia:

[www.aecm.be](http://www.aecm.be) (31 de Dezembro de 2010).

<http://www.apoiosfinanceiros.com/?p=2799> (31 de Dezembro de 2010).

<http://g1.globo.com/economia-e-negocios/noticia/2010/09/basileia-3-traz-novas-exigencias-para-grandes-bancos.html> (30 de Novembro de 2010).

<http://www.cgd.pt/Empresas/Investimento/Pages/Emprestimos-Garantidos-SGM.aspx>

(16 de Março de 2011).

“SPGM – Sociedade de Investimento, S.A.” – [www.spgm.pt](http://www.spgm.pt) (30 Novembro 2010).

Legislação:

- Aviso nº3/95 do Banco de Portugal.
- Aviso nº8/2009 de Banco de Portugal;
- Código do IRC;
- Decreto-Lei 220/94 de 23 Agosto.
- Decreto-Lei 229/98 de 22 Julho;
- Decreto-Lei 19/2001 de 30 Janeiro (altera DL 211/98 de 16 Julho);
- Decreto-Lei 309-A/2007 de 1 Setembro;
- Portaria 1354-A/99 de 29 Dezembro;
- RGICSF

## 7. – Anexos e apêndices

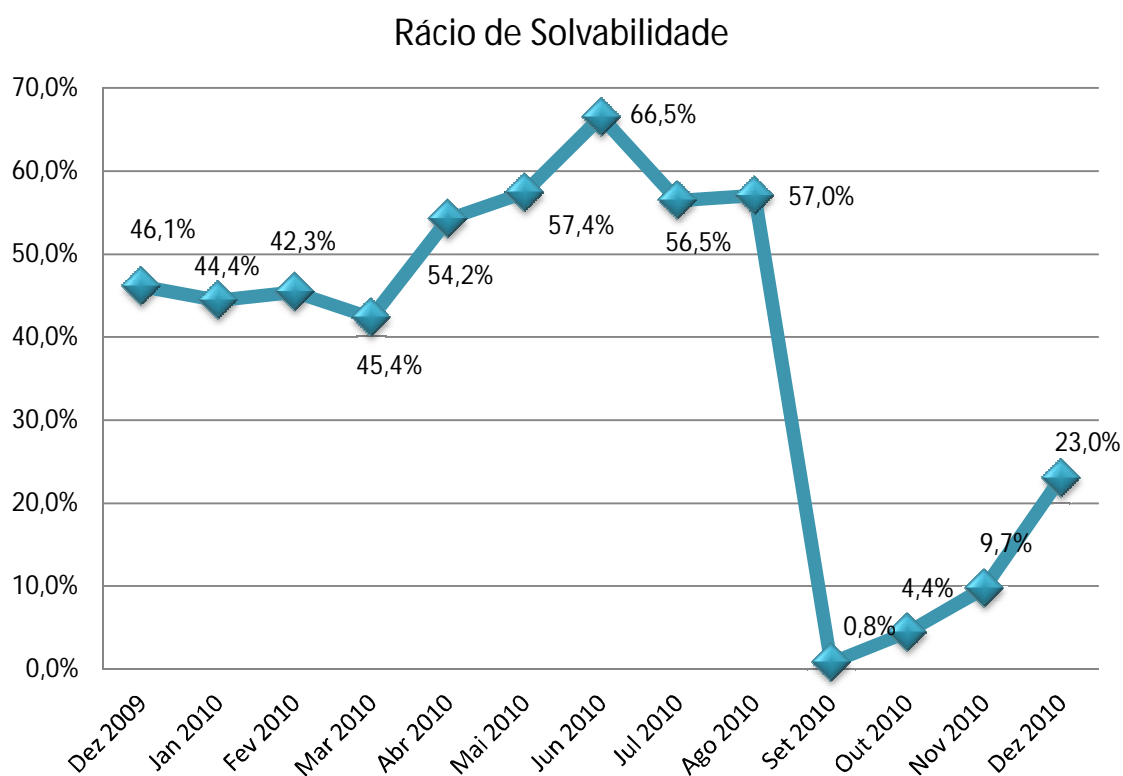
### ANEXO 1 - Demonstração de Resultados SPGM 2010:

	Ano 2010	Ano 2009
Juros e rendimentos similares	299 008,50	128 631,19
Juros e encargos similares	-3 524,47	-1 594,66
Margem financeira	295 484,03	127 036,53
Rendimentos de instrumentos de capital		
Rendimentos de serviços e comissões	7 115 364,21	4 586 782,90
Encargos com serviços e comissões	-7 346,86	-12 277,95
Resultados de activos e passivos avaliados ao justo valor através de resultados		
Resultados de activos financeiros disponíveis para venda		
Resultados de reavaliação cambial	77,71	-81,36
Resultados de alienação de outros activos		
Outros resultados de exploração	257 240,69	249 635,90
Produto Bancário	7 660 819,78	4 951 096,02
Custos com pessoal	-1 538 643,03	-1 257 152,44
Gastos gerais administrativos	-1 458 220,07	-1 565 493,49
Amortizações do exercício	-398 422,06	-319 518,12
Provisões líquidas de reposições e anulações	401 873,69	-237 267,20
Correcções de valor associadas ao crédito a clientes e valores receber de outros devedores (líquidas de reposições e anulações)	-422 243,21	-595 249,57
Imparidade de outros activos financeiros líquida de reversões e recuperações		
Imparidade de outros activos líquida de reversões e recuperações		
Resultado antes de impostos	4 245 165,10	976 415,20
Impostos		
Correntes	-1 105 847,56	-394 154,28
Diferidos	-89 490,50	82 121,89
Resultado após impostos	3 049 827,04	664 382,81

## ANEXO 2 - Balanço SPGM 2010:

	Ano 2010		Ano 2009	
	Valores antes de provisões, imparidade e amortizações (1)	Provisões, imparidade e amortizações (2)	Valor líquido (3) = (1) - (2)	Valor líquido
<b>ACTIVO</b>				
Caixa e disponibilidade em bancos centrais	1 920,73		1 920,73	2 951,15
Disponibilidades em outras instituições de crédito	647 396,31		647 396,31	1 941 310,62
Activos financeiros detidos para negociação e ao justo valor através de resultados				
Activos financeiros disponíveis para venda				
Aplicações em instituições de crédito	7 211 865,28		7 211 865,28	14 264 389,45
Crédito a clientes	6 649 660,29	6 642 554,58	7 105,71	10 077,76
Investimentos detidos até à maturidade				
Activos com acordo de recompra				
Derivados de cobertura				
Activos não correntes detidos para venda				
Propriedades de investimento				
Outros activos tangíveis	3 682 968,62	827 829,63	2 855 138,99	835 186,28
Activos intangíveis	1 346 218,07	1 055 575,17	290 642,90	218 639,15
Investimentos em filiais, associadas e empreendimentos conj	24 435 800,00		24 435 800,00	21 748 205,00
Activos por impostos correntes			0,00	0,00
Activos por impostos diferidos	345 442,58		345 442,58	434 933,08
Outros activos	2 600 135,74		2 600 135,74	948 295,61
<b>Total de Activo</b>	<b>46 921 407,62</b>	<b>8 525 959,38</b>	<b>38 395 448,24</b>	<b>40 403 988,10</b>
<b>PASSIVO</b>				
Recursos de bancos centrais				
Passivos financeiros detidos para negociação				
Outros activos financeiros ao justo valor através de resultados				
Recursos de outras instituições de crédito				
Recursos de clientes e outros empréstimos				
Responsabilidades representadas por títulos				
Passivos financeiros associados a activos transferidos				
Derivados de cobertura				
Passivos não correntes detidos para venda				
Provisões			940 413,12	1 342 286,81
Passivos por impostos correntes			776 687,56	270 626,30
Passivos por impostos diferidos				
Instrumentos representativos de capital				
Outros passivos subordinados				
Outros passivos			4 725 302,04	9 876 156,51
<b>Total de Passivo</b>			<b>6 442 402,72</b>	<b>11 489 069,62</b>
<b>CAPITAL</b>				
Capital			25 000 000,00	25 000 000,00
Prémios de emissão				
Outros instrumentos de capital				
Acções próprias			-218 950,00	-207 250,00
Reservas de reavaliação				
Outras reservas e resultados transitados			4 122 168,48	3 457 785,67
Resultado do exercício			3 049 827,04	664 382,81
Dividendos antecipados				
<b>Total de Capital</b>			<b>31 953 045,52</b>	<b>28 914 918,48</b>
<b>Total de Passivo + Capital</b>			<b>38 395 448,24</b>	<b>40 403 988,10</b>

ANEXO 3 – Solvabilidade:



**FONTE: Relatório Contas SPGM 2010**

ANEXO 4 - Indicadores económico-financeiros das empresas que recorreram à Garantia Mútua (mediana do indicador):

Indicadores /Valores em milhares Euros	n-1	n	n+1
Dívida total	162,62 €	176,75 €	180,99 €
Empréstimos bancários	71,82 €	81,05 €	90,96 €
Capitais próprios	72,71 €	78,77 €	84,11 €
Taxa de custo do endividamento bancário	10,50%	11,00%	9,30%
Activo	250,77 €	266,38 €	283,66 €
Imobilizado	49,84 €	48,68 €	46,96 €
Volume de negócios	214,17 €	229,60 €	224,28 €
Resultado operacional	11,07 €	10,52 €	9,05 €
Resultado líquido	5,90 €	5,08 €	4,36 €
Rentabilidade do volume de negócios	2,50%	2,10%	1,90%

ANEXO 5 – Desvio entre os indicadores económico-financeiros das empresas que recorreram à Garantia Mútua e as empresas de controlo (mediana do indicador):

Indicadores /Valores em milhares Euros	n-1	n	n+1
Dívida total	-106,63 €	-98,36 €	-83,15 €
Empréstimos bancários	-30,37 €	-22,47 €	-21,26 €
Capitais próprios	-42,37 €	-47,17 €	-43,21 €
Taxa de custo do endividamento bancário	-2,70%	-1,90%	-1,80%
Activo	-165,80 €	-156,58 €	-144,61 €
Imobilizado	-28,92 €	-27,22 €	-26,57 €
Volume de negócios	-127,74 €	-126,85 €	-115,32 €
Resultado operacional	-6,38 €	-5,67 €	-3,96 €
Resultado líquido	-3,52 €	-3,55 €	-0,87 €
Rentabilidade do volume de negócios	-0,40%	0,60%	0,50%

**FONTE: CUNHA, Ricardo, GUEDES, Francisca, RODRIGUES, Vasco – “Garantia Mútua em Portugal” - Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada / Universidade Católica Porto, Julho de 2011.**