



Universidade Católica Portuguesa

Centro Regional da Beira

Departamento de Economia, Gestão e Ciências Sociais

Mestrado em Gestão: Especialização em gestão de negócios

Sistema nacional de garantia mútua como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas

João Manuel Flor Figueiredo

Orientação: Professor Doutor Luís Bernardes

Viseu, 9 de Março de 2015

Sistema nacional de garantia mútua como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas

*Dissertação apresentada ao Centro Regional das Beiras – Pólo de Universidade Católica
Portuguesa para obtenção do grau de mestre em Gestão, na área de especialização em
Gestão de negócios*

Orientação: Professor Doutor Luís Bernardes

João Manuel Flor Figueiredo

Viseu, 9 de Março de 2015

«...Banking consists essentially of facilitating the movement of Money
from Point A, where it is, to Point B, where it is needed.»

Lord Victor Rothschild, 1977

Agradecimentos

Gostaria de expressar a minha sincera gratidão a todas as pessoas e instituições, sem as quais não teria sido possível realizar este trabalho.

Em primeiro lugar gostaria de agradecer ao meu orientador, Dr. Luís Bernardes que durante a realização do trabalho sempre demonstrou total disponibilidade, pelos preciosos conselhos, pela partilha de conhecimento e pela visão imparcial que conferiu à análise.

Um agradecimento especial à Norgarante e SPGM pela disponibilização de informação e documentação necessária para a realização da dissertação, ajuda que procurarei retribuir da melhor forma possível como colaborador da Norgarante.

E por último, mas não menos importante, gostaria de agradecer à minha família a paciência, a compreensão e o apoio manifestado durante o período de realização do trabalho.

Resumo

O tecido empresarial português é composto em mais de 99% por microempresas e pequenas e médias empresas caracterizadas por uma grande dependência de capitais alheios e por um peso do crédito bancário na sua estrutura de capitais na ordem dos 30%, pelo que uma restrição ou alteração desta fonte de financiamento tem impacto significativo na atividade empresarial e na economia nacional.

Devido ao agudizar da crise das dívidas soberanas dos países da zona euro, com consequentes restrições orçamentais que levaram a uma forte contração económica, as entidades financeiras foram obrigadas a rever a sua política de crédito pelo que o tema da concessão de crédito às empresas foi aumentando de importância ao longo dos últimos anos.

Este trabalho propõe-se analisar o papel do sistema nacional de garantia mútuo como mecanismo de apoio às microempresas e PME e facilitador na obtenção de crédito, e avaliará a sua relevância tomando como referência o contexto particularmente adverso vivido nos últimos anos, caracterizado por fortes e prolongadas restrições no acesso ao crédito, que afetam em especial as pequenas e médias empresas.

Este mecanismo de apoio às empresas na obtenção de crédito será analisado neste documento quanto à sua importância para todos os *stakeholders* (sistema financeiro, acionistas fundadores e mutualistas), pressupostos teóricos que validam a utilização desta ferramenta, funcionamento do SNGM, evolução do sistema, análise do mecanismo no contexto europeu, o seu impacto na concessão de crédito nos últimos anos e as vantagens comparativamente a outros mecanismos.

Palavras-chave: acordo de Basileia III, análise de risco, crise das dívidas soberanas, financiamento bancário, garantia mútua, PME portuguesas

Abstract

The Portuguese business sector is composed by more than 99% for micro, small and medium enterprises (SMEs) characterized by a high dependence on borrowed capital and a weight of bank credit in its capital structure in the order of 30%, so a restriction or modification of this source of funding has a significant impact in the business activity and the national economy.

Due to the worsening of the sovereign debt crisis of the euro area countries, with consequent budgetary constraints which led to a significant economic contraction, financial institutions were forced to review its credit policy by the theme of the business credit was increasing of importance over the past few years.

This paper proposes to examine the role of the national mutual guarantee system (NMGS) as a mechanism to support microenterprises and SMEs and facilitator in obtaining a loan, and assess its relevance with reference to the particularly adverse conditions experienced in recent years, characterized by strong and prolonged restrictions on access to credit, affecting in particular small and medium enterprises.

This support mechanism for companies to obtain credit will be analyzed in this document as to its importance to all stakeholders (financial system, founding shareholders and mutual), theoretical assumptions that validate the use of this tool, run the NMGS, system development, analysis mechanism in the European context, its impact on lending in recent years and the advantages compared to other mechanisms.

Keywords: third Basel accord, risk assessment, sovereign debt crisis, mutual Guarantee, bank loan, portuguese SME

Abreviaturas

AECM – *European Association of Mutual Guarantee Societies*

Banco Popular – Banco Popular Portugal, S.A.

Banif – Banco Internacional do Funchal, S.A.

Barclays – *Barclays Bank PLC*

BBVA – Banco *Bilbao Vizcaya Argentaria* (Portugal), S.A.

BCE – Banco Central Europeu

BCP – Banco Comercial Português, S.A.

BIC – Banco BIC Português, S.A.

BPI – Banco BPI, S.A.

BST – Banco *Santander Totta*, S.A.

CCAM – Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, C.R.L.

CGD – Caixa Geral de Depósitos, S.A.

FCGM – Fundo Contragarantia Mútuo

FEI – Fundo Europeu de Investimento

FINOVA – Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação

IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação

IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, I.P.

INE – Instituto Nacional de Estatística

Montepio Geral – Caixa Económica Montepio Geral - Associação Mutualista

Novo Banco – Novo Banco, S.A.

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequena e Média Empresa

P.P. – Pontos percentuais

QREN – Quadro de Referência Estratégica Nacional

SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial

SNGM – Sistema Nacional de Garantia Mútua

URBCOM – Sistema de Incentivos a Projetos de Urbanismo Comercial

| Índice | Pág. |
|---|-------------|
| Índice de anexos | xiv |
| Índice de figuras | xiv |
| Índice de gráficos | xiv |
| Introdução | 1 |
| 1 – Sistema nacional de garantia mútua como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas | 7 |
| 1.1 – Origem, funcionamento e evolução do sistema nacional de garantia mútua | 9 |
| 1.2 – Papel da garantia mútua na análise de crédito | 13 |
| 1.3 – Caso particular de Portugal: pequenas e médias empresas e a estrutura empresarial nacional | 15 |
| 2 – Sistema nacional de garantia mútua e a crise financeira e da dívida soberana | 19 |
| 2.1 – A situação em Portugal | 21 |
| 2.2 – O acordo Basileia III, os efeitos futuros da crise financeira e o papel do sistema nacional de garantia mútua | 27 |
| 2.3 – O papel do sistema nacional de garantia mútua neste contexto de crise | 30 |
| 3 – Produtos disponibilizados pelo sistema nacional de garantia mútua: análise genérica e pós-crise | 35 |
| 4 – O papel do sistema nacional de garantia mútua: lições da crise | 47 |
| Referências bibliográficas e Legislação | 53 |
| Anexos | 59 |
| Figuras | 67 |
| Gráficos | 71 |

| Índice de Anexos | | Pág. |
|-------------------------|---|-------------|
| Anexo 1. | Listagem de códigos de atividade enquadráveis na atividade da Agrogarante segundo a revisão 3 | 61 |

Índice de Figuras

| | | |
|-----------|--|----|
| Figura 1. | Efeito multiplicador do sistema nacional de garantia mútua | 69 |
| Figura 2. | Cronograma da implementação do acordo Basileia III | 69 |

Índice de Gráficos

| | | |
|-------------|---|----|
| Gráfico 1. | Evolução do montante de garantias emitidas anualmente e carteira viva do sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 | 73 |
| Gráfico 2. | Evolução PIB de Portugal 2008 – 2013 | 73 |
| Gráfico 3. | Taxa de crescimento médio anual do PIB em Portugal em volume, termos reais 2000 - 2014 | 74 |
| Gráfico 4. | Taxa de variação homóloga da procura interna | 74 |
| Gráfico 5. | Evolução do consumo privado a preços constantes (base = 2011) 2008 – 2013 | 75 |
| Gráfico 6. | Evolução do consumo público a preços constantes (base = 2011) 2008 – 2013 | 75 |
| Gráfico 7. | Evolução do investimento total em termos nominais e preços correntes 2008 -2013 | 76 |
| Gráfico 8. | Evolução do investimento empresarial 2008 –2013 | 76 |
| Gráfico 9. | Evolução do desemprego 2008 – 2013 | 77 |
| Gráfico 10. | Despesas em investigação e desenvolvimento por parte das empresas 2009 – 2013 | 77 |
| Gráfico 11. | Saldo da balança comercial 2008 – 2013 | 78 |
| Gráfico 12. | Evolução das exportações 2008 – 2013 | 78 |
| Gráfico 13. | Evolução das importações 2008 – 2013 | 79 |

| | | |
|-------------|---|----|
| Gráfico 14. | Evolução do número de empresas 2008 – 2012 | 79 |
| Gráfico 15. | Número de empresas por dimensão em 2012 | 80 |
| Gráfico 16. | Peso relativo das empresas por sector de atividade em 2012 | 80 |
| Gráfico 17. | Representatividade do volume de negócios de cada segmento no total das atividade das empresas nacionais 2009 – 2012 | 81 |
| Gráfico 18. | Representatividade das exportações no volume de negócios das empresas nacionais 2010 – 2012 | 81 |
| Gráfico 19. | Média da autonomia financeira das empresas nacionais por dimensão 2009 – 2013 | 82 |
| Gráfico 20. | Média da rentabilidade dos capitais próprios das empresas nacionais por dimensão 2006 – 2013 | 82 |
| Gráfico 21. | Estrutura de capital das empresas nacionais em 2013 | 83 |
| Gráfico 22. | Peso dos juros sobre o EBITDA 2008 – 2012 | 83 |
| Gráfico 23. | Cedência de liquidez pelo Banco Central Europeu à banca nacional em milhares de euros 2009 – 2013 | 84 |
| Gráfico 24. | Inquérito do Banco de Portugal aos bancos nacionais sobre as condições <i>funding</i> 2009-2013 | 84 |
| Gráfico 25. | Evolução do <i>stock</i> de crédito 2009 – 2013 | 85 |
| Gráfico 26. | Evolução da concessão de crédito às empresas 2009 - 2013 | 85 |
| Gráfico 27. | Evolução do crédito vencido no sector empresarial 2009 – 2013 | 86 |
| Gráfico 28. | Estrutura de financiamento das entidades financeiras nacionais 2008 – 2012 | 86 |
| Gráfico 29. | Evolução do risco soberano 2008 -2013 | 87 |
| Gráfico 30. | Evolução relativa dos juros e encargos similares medidos em termos relativos face aos passivos financeiros médios 2009 – 2012 | 88 |

| | | |
|-------------|--|----|
| Gráfico 31. | Evolução <i>spreads</i> 2008 – 2013 | 89 |
| Gráfico 32. | Evolução da oferta e procura de crédito 2008 – 2013 | 89 |
| Gráfico 33. | Finalidade das operações de crédito 2008 – 2013 | 90 |
| Gráfico 34. | Evolução do montante de garantias emitidas anualmente e carteira viva do sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 | 90 |
| Gráfico 35. | Evolução do número de garantias emitidas anualmente pelo sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 | 91 |
| Gráfico 36. | Evolução do número de empresas apoiadas entre 2006 - 2013 | 91 |
| Gráfico 37. | Evolução do emprego apoiado entre 2006 – 2013 | 92 |
| Gráfico 38. | Evolução do <i>spread</i> nas operações de financiamento a empresas 2010 – 2013 | 92 |
| Gráfico 39. | Evolução do crédito concedido pelo sistema bancário a empresas e do financiamento induzido pelo sistema nacional de garantia mútua 2009 – 2013 | 93 |
| Gráfico 40. | Evolução das condicionantes dos financiadores na concessão de crédito 2006 – 2014 | 93 |

Introdução

Introdução

O tecido empresarial português é constituído, em larga medida por microempresas, e pequenas e médias empresas (PME) que em 2012 representavam respetivamente 89,4% e 10,3% do número de empresas não financeiras em Portugal e 15,3% e 41,6% do volume de negócios total das empresas nacionais. A reduzida massa crítica de cada uma das empresas desta franja do tecido empresarial é um obstáculo quer na obtenção de capitais alheios quer na utilização de mecanismos alternativos como o acesso ao mercado de capitais através da emissão de empréstimos obrigacionistas ou através de capitais de risco, deixando como solução mais viável o financiamento bancário, contudo com a natural dificuldade de negociação das melhores condições financeiras e que obriga em muitos casos à apresentação de garantias adicionais ou à aprovação de empréstimos em condições desajustadas à finalidade e ao ciclo de atividade.

A importância das microempresas e PME para a economia nacional, a dificuldade que têm no acesso a financiamento bancário, e a sua dependência de capitais alheios justificam a existência de um mecanismo de apoio à obtenção de financiamento em condições mais vantajosas para que assim consigam desenvolver a sua atividade corrente e ainda investir em inovação ou no aumento da capacidade produtiva aumentando dessa forma a sua competitividade.

O sistema nacional de garantia mútua (SNGM)M foi criado em Portugal sob a forma de uma sistema privado de cariz mutualista visando apoiar as PME na obtenção de financiamento bancário em condições mais vantajosas (preço, prazo e contragarantias). O apoio do SNGM às PME consubstancia-se na concessão de garantias às instituições financeiras para partilha do risco inerente ao financiamento e assim melhorar as condições de acesso ao crédito e facilitar o investimento, a modernização e a internacionalização das empresas nacionais.

Nos últimos anos, a questão da concessão de crédito ao tecido empresarial e às PME em particular tornou-se um tema de relevância superior devido à contração da economia portuguesa, às restrições impostas ao financiamento e à pressão negativa que tem sido exercida sobre as empresas nacionais, com especial incidência nas empresas mais dependentes de capitais alheios e do mercado interno, como é o caso das PME. A conjuntura

adversa obrigou muitas das empresas a redobrado esforço de sobrevivência e a um maior investimento na procura de novos mercados. Na maior parte dos casos a exigência do endividamento já contratado, as necessidades adicionais de tesouraria e a necessidade de novos investimentos colocaram as empresas ainda mais dependentes do acesso ao financiamento bancário, criando-lhe dificuldades acrescidas neste contexto de crise, mas abrindo também a porta a um papel mais ativo do SNGM como fator de estabilização e de apoio ao tecido empresarial português.

O presente trabalho pretende analisar o papel do SNGM como facilitados do acesso ao crédito utilizando como termos de comparação o cenário de condições de mercado normais e o cenário adverso em termos do seu impacto sobre a economia e em especial sobre a concessão de crédito originado pela recente crise financeira global e pela crise das dívidas soberanas na zona euro. Pretendemos também demonstrar as vantagens que o produto tem para as empresas mutualistas (empresas que contrataram garantias com o SNGM) em termos de redução dos custos financeiros, aumento da sua capacidade de financiamento, redução dos colaterais exigidos e maior adequação do financiamento às suas necessidades; para as entidades financiadoras através da partilha de risco do financiamento, melhoria do rácio de solvabilidade, efeito positivo nas provisões para riscos gerais de crédito, obtenção de garantia com maior liquidez (garante retorno imediato num cenário de incumprimento por parte do financiado) e a possibilidade de alavancagem do nível de endividamento das empresas por via da redução da exposição dos financiadores.

O trabalho encontra-se dividido em quatro capítulos, no primeiro é efetuada uma apresentação do SNGM desde a sua origem, funcionamento e importância na análise de crédito e uma breve caracterização do tecido empresarial no período anterior à crise das dívidas soberanas.

No segundo capítulo do trabalho são analisadas as repercussões da implementação do acordo Basileia III e da crise financeira no tecido empresarial e na concessão de crédito bem como a valia do produto garantia mútua no âmbito da análise de crédito no contexto de crise.

No terceiro capítulo são apresentados alguns dos produtos disponibilizados pelo SNGM, tendo sido dado enfoque às linhas de crédito que maior impacto têm no financiamento das empresas.

No quarto capítulo é efetuada a apreciação crítica quanto à atividade do SNGM e à atividade bancária nos últimos anos, valia dos produtos disponibilizados pelo SNGM, perspectivas futuras na concessão de crédito às empresas e sugestões de melhoria no produto garantia mútua.

1-Sistema nacional de garantia mútua como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas

1 – Sistema nacional de garantia mútua como mecanismo de apoio às pequenas e médias empresas

1.1 – Origem, funcionamento e evolução do sistema nacional de garantia mútua

O SNGM é um sistema privado de cariz mutualista de apoio às PME, baseado na prestação de garantias financeiras com o objetivo de facilitar a obtenção de crédito. É um sistema que assenta em raízes históricas profundas e num enquadramento europeu já testado e desenvolvido em alguns países, com um tecido empresarial e mecanismos de crédito que constituem uma boa referência para Portugal.

A essência dos sistemas de garantia mútua encontra-se na definição de mutualismo que é caracterizado por ser uma relação de interdependência entre sujeitos que beneficiam reciprocamente dessa associação.

A génese dos sistemas mutualista dá-se com os sistemas de entreajuda criados nos séculos V e VI A.C., na Grécia antiga, conceito revitalizado e reconfigurado na idade média sob a forma de confrarias medievais em que os cavaleiros assumiam de forma mutua o reembolso de credores em caso de morte.

O conceito mutualista foi sendo alargado e no final da idade média os artesãos criaram as corporações de ofício com o objetivo de regulamentar as profissões, a qualidade e a quantidade de produção, bem como assegurar proteção aos órfãos, às viúvas e aos inválidos.

Durante a revolução industrial e devido ao êxodo rural os deslocados perdem os mecanismos informais de apoio que serviam de ajuda em momentos de maior dificuldade laboral, pelo que para se protegerem desses riscos criam organizações de solidariedade de cariz mutualista para proteção em caso de morte ou invalidez.

No século XIX após a revolução francesa e com a proliferação dos ideais liberais de igualdade, liberdade e solidariedade, surgiram as primeiras mutualidades.

Os primeiros sistemas de garantia mútua tal como os conhecemos atualmente surgem na Alemanha e França no período pós-guerra, com a missão de facilitar o acesso ao crédito bancário às empresas sua associadas (detentoras de parte de capital / mutualistas) através de concessão de garantias bancárias prestadas às entidades financiadoras.

O atual sistema alemão é constituído por bancos de garantia (*Bürgschaftsbank*), independentes e existentes nos 16 estados federados, são pertencentes a instituições financeiras e organizações de PME (associações empresariais, câmaras de comércio, etc.). Os bancos de garantia encontram-se agrupados numa associação nacional denominada *Verband Deutscher Bürgschaftsbanken*.

As garantias prestadas pelo sistema alemão cobrem 80% do risco das operações de crédito e têm um prazo de 15 anos. Com o crescimento o sistema deixou de atuar apenas como um garante de operações de crédito e atualmente desenvolvem também consultoria na procura de soluções integradas de financiamento.

O sistema francês remonta a 1917 quando foi promulgada a lei sobre sociedade de garantia mútua e sociedades cooperativas mutualistas. Atualmente é constituído por 42 sociedade regionais que se encontram agrupadas numa associação nacional denominada *Socama* que tem como objetivo proteger os interesses dos membros (artesãos). As garantias prestadas pelo sistema francês variam entre os 80% e 100% do montante de financiamento, são concedidas em parceria com o *Banque Populaire* e não têm subjacente qualquer apoio estatal. Apesar de todas as garantias serem emitidas em parceria com o *Banque Populaire*, também os não clientes deste banco têm a possibilidade de beneficiar de garantias da *Socama* mediante a condição de se tornarem clientes do *Banque Populaire*.

Mais recentemente foi constituído em Espanha um sistema de garantia mútua com o objetivo de melhorar as condições de financiamento das PME e a realização de consultoria às mesmas. O sistema espanhol conta com 20 sociedades de garantia mútua que se encontram agregadas numa associação nacional denominada *Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (Cesgar)* que tem como objetivo a coordenação, defesa e representação dos interesses dos membros.

As sociedades de garantia mútua espanhola beneficiam de vantagens fiscais, subsídios para determinados programas de apoio a PME e beneficiam de contragarantia pública prestada pela *Cersa, Compañía Española de Reafianzamiento, S.A* e algumas contragarantias prestadas pelas Regiões Autónomas.

Em 1992 foi constituída sob a lei belga a *European Association of Mutual Guarantee Societies (AECM)* e que congrega as sociedades de garantia mútua, outras sociedades de

garantia do sector privado e instituições públicas europeias, e tendo três objetivos principais, representação política, partilha das melhores práticas e a promoção da garantia.

A AECM conta atualmente com 40 membros em 20 estados membros da União Europeia, Montenegro, Rússia e Turquia, sendo a SPGM um dos membros.

No final de 2013 os membros desta organização tinham um volume total de garantias em carteira de garantias ativas que ascendia a 76 951 milhões de euros tendo no mesmo ano emitido 25 700 milhões de euros em novas garantias.

No mesmo ano da constituição da AECM e à semelhança do que já sucedia em alguns países da União Europeia (Espanha, Alemanha, França, Reino Unido, etc.) inicia-se em Portugal, através de iniciativa pública levada a cabo pelo IAPMEI, I.P. – Agência para a Competitividade e Inovação (IAPMEI) e beneficiando de apoio do Fundo Europeu de Investimento (FEI) o estudo da implantação de um sistema de garantia mútua.

O estudo iniciado em 1992 culminou em 1994 com a constituição da sociedade-piloto SPGM que tinha como objetivo testar a aplicabilidade e a apetência do mercado pelo produto que consiste na emissão de garantias e prestação de outros serviços em moldes similares aos que viriam a ser prestados pelas futuras sociedades de garantia mútua.

O estudo iniciado pela SPGM em 1992 tinha ainda como missão preparar o quadro jurídico e o mecanismo de contragarantia necessário ao funcionamento do SNGM.

Em 2 de janeiro de 2003 após terem sido asseguradas as exigências legais e o mecanismo de contragarantia a SPGM promove a constituição das 3 sociedades (Norgarante, Garval e Lisgarante) que assumem o papel desempenhado até então pela SPGM, passando esta a assumir o papel de *holding* do SNGM, coordenando o sistema, efetuando a gestão do Fundo Contragarantia Mútuo (FCGM), disponibilizando serviços partilhados (*backoffice*) entre as três sociedades de garantia mútua e dinamizando e desenvolvendo o SNGM.

Quatro anos após a constituição da Norgarante, Garval e Lisgarante é constituída a Agrogarante, sociedade de garantia mútua que tem como objeto apoiar especificamente o sector primário (Anexo 1).

O modelo utilizado no SNGM tem por base o mutualismo, pelo que todas as empresas que necessitem garantias prestadas por qualquer das sociedades de garantia mútua terão obrigatoriamente de adquirir 2% do valor da garantia prestada em ações (com o valor nominal

de 1€) da sociedade que presta a garantia, o processo de compra-venda é gerido pela própria sociedade de garantia mútua que articula a contratação entre a empresa compradora e vendedora. As empresas vendedoras são mutualistas fundadores (entidades que participaram na constituição do capital inicial das sociedades) ou outros mutualistas que por terem terminado os financiamentos que estavam associados às garantias prestadas pelo SNGM pretendem alienar as ações que adquiriram aquando da formalização da garantia.

A compra e venda de ações é efetuada pelo valor nominal pelo que não existe qualquer ganho ou perda para o mutualista na venda das ações que detiver.

A aquisição de ações pelos mutualistas aquando da contratação de garantias levou à diluição do capital das sociedades de garantia mútua e à passagem da maioria do capital destas sociedades para as mãos dos privados.

A transição do sistema da esfera pública para a privada é assegurada através do carácter mutualista do sistema, corporizado na participação que as PME beneficiárias do sistema têm no capital das sociedades de garantia mútua e que as torna corresponsáveis pelo desenvolvimento e difusão do sistema.

Ao nível do funcionamento do SNGM este tem por base uma parceria público-privada, suportadas num mecanismo de resseguro público denominado FCGM criado pelo Decreto-Lei nº 229/98, de 22 de julho de 1998.

Dado o cariz mutualista do FCGM a sua dotação pode ser aumentado quer por entidades públicas ou privadas. No caso das entidades públicas são criadas dotações específicas e definido o funcionamento da contragarantia, tipologia das operações a contragarantir, percentagens de cobertura e montantes máximos de utilização.

Atualmente o FCGM é totalmente detido pelo estado através do IAPMEI, Turismo de Portugal, I.P., IFAP, Fundação para a Ciência e Tecnologia e IDE – Madeira e é gerido pela SPMG.

Todas as garantias emitidas pelas SNGM são obrigatoriamente garantidas pelo FCGM, que em caso de incumprimento por parte do beneficiário de uma garantia ressegura a sociedade de garantia mútua emitente, reduzindo o risco da operação e exponenciando a sua capacidade de intervenção tal como estabelecido pelo Decreto-Lei 211/98.

Pese embora as sociedades de garantia mútua sejam instituições de crédito com funcionamento similar aos bancos mutualistas estas instituições tem a sua atividade enquadrada por legislação específica através dos Decreto-Lei 211/98 de 16 de julho de 1998, Decreto-Lei 19/2001 de 30 de janeiro de 2001, Decreto-Lei 309-A/2007 de 7 de setembro de 2007 e Decreto-Lei 229/98 de 22 de julho de 1998.

Como instituições prestadoras de serviços de crédito estão sujeitas, tal como qualquer instituição de crédito, à supervisão do Banco de Portugal e à manutenção de requisitos contabilísticos e de análise de risco similares aos das restantes instituições de crédito.

As garantias emitidas pelo SNGM também se encontram reguladas por legislação específica, Decreto-Lei nº 309-A/2007 de 7 de setembro de 2007, pelo Regime Geral das Instituições de Crédito e das Sociedades Financeiras e pelo Código das Sociedades Comerciais.

No primeiro ano de laboração (2003) as três primeiras sociedades (Norgarante, Garval e Lisgarante) emitiram 44,8 milhões de euros em 478 garantias formando uma carteira de garantias vivas no montante de 126 milhões de euros (SPGM, 2013).

Passados nove anos o SNGM apresenta uma carteira viva que ascende a 2 968 milhões de euros e garantias emitidas que ascendem a 6 929 milhões de euros, ponderada a intervenção em termos de financiamento concedido (considerando que as garantias das sociedades de garantia mútua são concedidas no mínimo no correspondente a 50% do montante financiado) de aproximadamente 13 858 milhões de euros, que traduz a importância do SNGM para o sistema financeiro e para o tecido empresarial (SPGM, 2013). (Figura 1) (Gráfico 1)

1.2 – Papel da garantia mútua na análise de crédito

O crédito bancário é o direito que um banco adquire aquando da entrega de um determinado montante em dinheiro a um cliente que este se compromete a devolver em dinheiro de forma parcelada ou numa única entrega em datas futuras, até que as devoluções perfaçam o montante da entrega inicial feita pelo banco ao cliente acrescido de um juro inicialmente fixado.

Um elemento primordial na análise de concessão de crédito é a incerteza e a falta de controlo absoluto sobre eventos futuros e que podem pôr em causa a satisfação do compromisso por

parte do devedor. Esta incerteza é geralmente denominado “risco”, aspeto que não se dissocia das operações de crédito.

Do ponto de vista formal o nível de risco de uma operação de crédito é a ponderação de quatro vertentes: o risco geral, o risco particular ou pessoal, o risco da operação e o risco do ramo de atividade ou profissional. Em termos genéricos, o nível de risco tende a aumentar quanto menor a dimensão da empresa.

Para o financiador qualquer uma das vertentes do risco pode ser reduzida ou atenuada por via do incremento de garantias através das quais o credor será reembolsado em caso de incumprimento por parte do devedor.

Existindo incumprimento por parte do devedor o banco apenas será ressarcido na medida do retorno que obtido através da execução da garantia prestada pelo devedor e que pode ser de dois tipos: garantias pessoais quando são prestadas por um terceiro que se substitui ao devedor na liquidação da operação de crédito em caso de incumprimento, ou garantias reais quando é conferido ao financiador o direito de se fazer pagar através do valor ou rendimento de determinado bem que seja propriedade do devedor ou de um terceiro.

A garantia mútua surge como um substituto às garantias pessoais e reais salvaguardando o banco, que em caso de incumprimento por parte do devedor, recebe de imediato o montante garantido sem necessidade de aguardar por decisão judicial e sem incerteza quanto ao retorno da venda do colateral.

A redução da incerteza quanto à recuperabilidade do valor em dívida em caso de incumprimento consubstancia na prática uma redução do risco da operação de crédito o que favorece a análise de crédito e permite melhorias em três dos elementos definidores do financiamento bancário: montante, prazo e preço.

Existem outros elementos fora do âmbito da análise individual de cada operação de crédito e que potenciam a valia da garantia mútua e que se prendem com o funcionamento dos mecanismos de regulação do sistema financeiro, sobretudo o rácio de solvabilidade das instituições de crédito.

O aviso do Banco de Portugal nº 1/93, publicado no Diário da República, 2ª série, de 8 de junho de 1993 estabelece no seu nº 1 que todas as instituições de crédito devem manter em permanência uma relação adequada entre o montante dos seus fundos próprios e dos seus

elementos do ativo ponderado em função do seu risco. A ponderação dos ativos é efetuada agrupando os ativos em quatro grupos com coeficientes de ponderação que variam entre 0%, 20%, 50% e 100%, em que os do primeiro grupo são os de menor risco e os do último grupo, por terem maior risco, são ponderados a 100%.

De acordo com o nº1 do artigo 11º do Decreto-Lei nº 211/98 do Diário da República nº162, Série I-A de 16 de Julho de 1998, para efeitos de cálculo do rácio de solvabilidade, as garantias prestadas pelas sociedades de garantia mútua são ponderadas nos mesmos termos que as garantias prestadas por instituições de crédito da zona A, pelo que é utilizado um coeficiente de ponderação de apenas 20%.

Esta menor necessidade de afetação de fundos próprios por operação de crédito nos casos em que exista uma garantia concedida pelas sociedades de garantia mútua torna a operação de financiamento mais segura e permite ainda desbloquear fundos para utilização noutras operações, produzindo um efeito multiplicador na capacidade das instituições de crédito financiarem a economia.

Conclui-se assim que o papel da garantia mútua extravasa o mero financiamento pontual de uma operação, podendo também trazer externalidades positivas para a economia, por exemplo ao contribuir para alinhar o risco efetivo das operações de crédito às PME com a perceção e mensuração de risco do financiador e ao aliviar os requisitos de liquidez do sistema bancário, libertando mais fundos para financiar a atividade económica, sobretudo num contexto onde as restrições quantitativas possam ser mais evidentes.

1.3 – Caso particular de Portugal: pequenas e médias empresas e a estrutura empresarial nacional

O peso das microempresas e PME na estrutura empresarial nacional e a sua estrutura de financiamento colocam Portugal como um dos casos em que, de acordo com os argumentos já apresentados neste trabalho, mais se justifica a existência de um sistema de garantia mútua.

De acordo com dados disponibilizados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e pelo Banco de Portugal relativos ao período de 2006 e 2007 podia retratar-se a estrutura

empresarial nacional e a relação entre sociedades não financeiras e financiadores da seguinte forma.

O tecido empresarial era constituído em 86,8% por microempresas, 13% PME e 0,3% grandes empresas.

O volume de negócios gerado pelo universo de sociedades não financeiras em Portugal encontrava-se distribuído da seguinte forma; 17% nas microempresas, 40,6% nas PME e 45% nas grandes empresas. Ao nível do mercado de trabalho as microempresas representavam 26% do emprego total, as PME 48% e as grandes empresas 26%.

Ao nível da composição da estrutura de capitais das sociedades não financeiras em 2007 verificava-se que as pequenas empresas eram mais dependentes do sector financeiro do que as grandes empresas, o capital próprio nas microempresas representava 28,9% do ativo total enquanto nas grandes empresas representava 38,3%, o financiamento bancário representava 35,4% do ativo das PME enquanto nas grandes empresas representava apenas 29,9%.

A maior dependência relativamente ao sector financeiro nas PME é também perceptível quando analisado o montante crédito que lhe é concedido e que em 2007 ascendia a 153,6 mil milhões euros enquanto nas grandes empresas era de 62,9 mil milhões de euros.

Em 2007 as PME já registavam uma desvantagem bastante significativa face às grandes empresas no que respeita aos juros suportados e que representavam 23,8% do EBITDA das PME enquanto nas grandes empresas representavam apenas 12,5%.

Como se pode constatar, o tecido empresarial nacional é expressivamente dominado por PME, verificando-se ainda que ao nível da estrutura de capitais das microempresas e PME apresentam uma elevada exposição ao sistema financeiro e que em termos relativos é bastante superior à exposição apresentada pelas grandes empresas. O maior peso dos capitais alheios no balanço das PME relativamente às grandes empresas ajuda explicar também que o peso dos juros suportados face ao *cash-flow* gerado seja superior nas PME, mas como neste caso a diferença entre PME e grandes empresas só é plenamente explicável pelo facto de as taxas de juro tipicamente suportadas pelas PME serem superiores.

A maior dependência relativamente a financiamento bancário, o maior peso dos juros suportados, a menor fiabilidade da informação financeira e a menor capacidade de contragarantir as operações de crédito reduz a capacidade negocial das PME e gera um círculo

vicioso no acesso ao crédito e nas condições praticadas pelos financiadores, o que justifica a existência do SNGM como forma de colmatar estas lacunas apresentadas pelas PME e as ineficiências de mercado que daí resultam.

2 – Sistema nacional de garantia mútua e a crise financeira e da dívida soberana

2 – Sistema nacional de garantia mútua e a crise financeira e da dívida soberana

2.1 - A situação em Portugal

Para uma melhor análise e compreensão da valia do SNGM para as empresas, financiadores e generalidade da economia portuguesa no contexto de crise nos últimos anos é útil começar com um retrato das fragilidades que estas instituições têm suportado e da dimensão das dificuldades que a economia nacional tem enfrentado.

A economia portuguesa

Do ponto de vista da economia portuguesa verificou-se entre 2008 e 2013 uma redução do PIB em termos reais que ascendeu a 6,2%, tendo sido verificada a maior contração em 2012 (cerca de 3,3% face a 2011) (Gráficos 2 e 3). O valor atual do PIB em termos reais continua abaixo do valor de 2008, o que dá uma ideia clara da dimensão deste processo recessivo.

A redução do PIB verificada entre 2008 e 2013 é justificada por alguns fatores endógenos como a redução da procura interna que sofreu uma quebra bastante significativa no período compreendido entre o primeiro trimestre de 2011 e o terceiro trimestre de 2013 (Gráfico 4) e que foi resultado da contração do consumo privado entre 2011 e 2013 (Gráfico 5), do consumo público entre 2010 e 2012 (Gráfico 6), também ao nível do investimento se registou uma quebra bastante significativa no período entre 2008 e 2013 (Gráfico 7 e 8).

A quebra do consumo privado, que contribui em mais de 65% para o PIB, é em parte justificada pelo aumento da taxa de desemprego (Gráfico 9) que pelos números expressivos que atingiu no período em análise reduziu substancialmente o poder de compra das famílias.

O investimento total na economia portuguesa caiu de forma substancial em 2013 um valor inferior em 37% ao registado em 2008, quando medido em termos reais.

Ao nível do investimento realizado pelas empresas verificou-se igualmente uma redução substancial, com uma quebra nominal de 31% no mesmo período. Esta redução do investimento teve consequências nos valores alocados pelas empresas à investigação e desenvolvimento, resultando numa quebra do investimento de 15,7% em 2013 face a 2009 (Gráfico 10) em resultado das dificuldades sentidas pelas empresas, quer pela contração do

mercado (o que teve impacto imediato) quer pela deterioração das perspectivas futuras que desencorajaram a realização de novos investimentos.

A estes efeitos acresce a redução do consumo público, justificada pelas restrições orçamentais a que Portugal se viu sujeito no quadro da crise da dívida soberana da zona euro, forçando inicialmente à implementação das medidas de contenção previstas nos Programas de Estabilidade e Crescimento e, mais tarde, no Programa de Assistência Económica e Financeira a Portugal que teve início com a assinatura do Memorando de Entendimento em 17 de maio de 2011 e que obrigou o Estado a medidas ainda mais radicais de contenção da despesa e de diminuição do investimento público.

Esta situação afetou seriamente a capacidade de sobrevivência e de transformação de muitas empresas nacionais, condicionadas pela contração do mercado interno, pelos limites ao financiamento impostos pela banca e pelas restrições orçamentais. Nalguns casos permitiu contudo alguma reconversão dirigida ao mercado externo, mas cuja sustentabilidade não está ainda demonstrada.

De facto, a contração do mercado interno teve consequências favoráveis na balança comercial nacional, cujo saldo tinha sido historicamente negativo. Esta situação reverteu-se no ano de 2012, quando o saldo comercial (bens e serviços) apresentou um resultado positivo de cerca de 230 330 milhões de euros, tendência que se manteve também em 2013 com um resultado de 3 655 200 milhões de euros (Gráfico 11). A inversão da tendência negativa na balança comercial (bens e serviços) em 2012 encontra-se associada ao crescimento das exportações que se verificou desde 2000 e ao abrandamento das importações iniciado em 2009 (Gráfico 12 e 13), estas duas tendências são em larga medida consequência da retração do mercado interno que potenciou a internacionalização de muitas empresas que se encontravam dependentes do mercado interno.

O tecido empresarial

Segundo o INE em 2008 o tecido empresarial português era constituído por cerca de 1,2 milhões de empresas não financeiras (valor mais elevado desde o ano 2000) tendo iniciado nesse ano uma tendência de redução que culminou em 2012 com menos cerca de 200 000 empresas (Gráfico 14). Esta redução do tecido empresarial é justificada quantitativamente pelo aumento do número de dissoluções ocorrido entre 2009 e 2012 e que não foi

acompanhado por igual tendência na constituição de empresas. Como iremos ver, a contração da economia nacional, as fortes restrições de financiamento e as condicionantes orçamentais e da procura interna terão desempenhado um papel essencial na redução do tecido empresarial nacional.

Em 2012 o tecido empresarial era constituído por 2% grandes empresas, 10,3% PME e 89,4% microempresas. As atividades menos representativas no tecido empresarial eram as atividades de saúde humana e apoio social (8%), alojamento e restauração (8%), construção (8%), industrial transformadoras (6%), educação (5%), transportes e armazenagem (2%), por outro lado as atividades com maior peso eram o comércio por grosso ou retalho com cerca de 22,3%, sendo valor remanescente representado por empresas com atividade não enquadrável nos sectores dos transportes e armazenagem, atividade imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas, educação, saúde humana e apoio social, alojamento e restauração, construção, produção e distribuição de eletricidade, gás e água, indústrias transformadoras, indústrias extrativas, pesca e que representavam 39,3% (Gráfico 15 e 16).

No ano de 2010 o volume de negócios gerado pelo universo de sociedades não financeiras em Portugal encontrava-se distribuído da seguinte forma: 15,3% nas microempresas, 41,9% nas PME e 42,8% nas grandes empresas e o saldo da balança comercial com o exterior em percentagem do volume de negócios representavam respetivamente 6,6%, 14,7% e 25,6% do volume de negócios.

Devido às alterações que as empresas foram obrigadas a fazer fruto das condições de mercado, estes indicadores em 2012 refletem uma perda do peso das microempresas e das pequenas empresas no total do volume de negócios das sociedades não financeiras e um aumento do peso das exportações no volume de negócios destes dois segmentos (Gráfico 17 e 18).

Ao nível da estrutura de capitais das empresas nacionais verificava-se que em 2009 as microempresas apresentavam autonomia financeira de 26,1%, as pequenas e médias empresas de 28,2% e as grandes empresas de 29,7%, valores que até 2013 sofreram um aumento de 2,6 pontos percentuais (p.p.) e 2,9 p.p. nas médias empresas e grandes empresas respetivamente e uma redução de 0,7 p.p. nas microempresas (Gráficos 19). A redução da autonomia financeira nas microempresas poderá ser justificada pela redução da rentabilidade dos capitais próprios

que se verificou em todas as dimensões de empresas neste período tal como demonstra o gráfico 20.

A necessidade de as microempresas compensarem a redução dos capitais próprios com outra fonte de financiamento (capitais alheios), aumentou a exposição e apetência destas empresas por financiamento bancário, produto bastante expressivo na sua estrutura de capitais e que em 2013 ascendiam a 27,7% nos empréstimos bancários, valor apenas comparável com os financiamentos obtidos junto de empresas do grupo e que ascendiam a 20,3% (Gráfico 21).

Pese embora o nível de autonomia financeira ser idêntico nas três dimensões de empresas as microempresas apresentam historicamente um maior peso dos juros sobre o EBITDA e que se agrava substancialmente em 2012. Note-se que em 2008 a pressão dos juros sobre o EBITDA era de 34,1% nas microempresas, 30,6% nas PME e 20,4% nas grandes empresas e que em 2012 foram agravados em todas as categorias com especial incidência nas microempresas que passaram a representar 146,5% do EBITDA (Gráfico 22).

As entidades financiadoras

No que respeita às entidades financiadoras e como se explica à frente com maior detalhe, o período recente foi marcado por enormes dificuldades em aceder às formas tradicionais de financiamento: desde o mercado interbancário interno até ao crédito proveniente do exterior (quer por via de empréstimos quer por via da venda de papel comercial). Pode dizer-se que os mercados de financiamento se fecharam ao sistema bancário nacional. Isto mesmo é visível no aumento do recurso dos bancos à linha de liquidez providenciada pelo Banco Central Europeu (BCE) e confirmado nos inquéritos do Banco de Portugal às condições de financiamento (Gráfico 23 e Gráfico 24).

Como consequência destas limitações, mas também da quebra da procura de crédito por parte das empresas, verifica-se que entre 2009 e 2013 se registou uma quebra do *stock* de crédito concedido às empresas privadas do sector não financeiro em cerca de 58 233 milhões de euros e que foi acompanhada de tendência similar no crédito concedido aos particulares em 11 178 milhões de euros, no que respeita à administração pública registou-se um acréscimo em cerca de 72 534 milhões de euros.

A 31 de dezembro de 2013 o *stock* de crédito ascendia a 644 442 milhões de euros dos quais 219 225 milhões de euros concedidos à administração pública, 156 219 milhões de euros aos privados, e 268 998 milhões de euros às empresas privadas do sector não financeiro.

A evolução do *stock* de crédito desde 2009 tem sido desfavorável para o sector privado em detrimento do sector público, com o sector público a aumentar 72 534,93 milhões de euros e o sector privado a reduzir 1 658,09 milhões de euros (Gráfico 25), estas variações traduzem uma certa insegurança dos financiadores relativamente ao sector privado e a necessidade de manter a concessão de crédito em segmentos que teoricamente têm um grau de risco inferior.

O financiamento e a dimensão das empresas

A componente de financiamento concedido às empresas apresenta em 2013 comparativamente a 2009 uma redução que ascende aproximadamente a 20% tanto nas PME como nas grandes empresas (20,4% nas PME e 18,4% nas grandes empresas) e que em termos brutos equivale a respetivamente a uma redução de 18 930 milhões de euros e 2 935 milhões de euros (Gráfico 26).

O facto de a maior redução do crédito concedido se ter registado nas PME é em parte justificado pelo aumento de risco registado nesta classe de empresas e pelo impacto desproporcional da crise sobre as PME. Por exemplo, da análise do rácio de crédito vencido no período de 2009 a 2013 verifica-se que no primeiro semestre de 2009 as microempresas apresentavam um valor de 6,4%, nas PME de 3,9% e nas grandes empresas de 1,2%. No segundo semestre de 2013 estes valores passaram a ser de 21,6% nas microempresas, 11,3% nas PME e 3,7% nas grandes empresas (Gráfico 27).

Como mencionado anteriormente, a atividade bancária também sofreu alterações significativas desde 2008 no que concerne aos custos de *funding* das instituições financeiras nacionais. Muito do impacto destas alterações recaiu sobre os destinatários do crédito.

Apesar de apenas ter sido possível obter dados relativos à evolução dos juros e encargos similares em proporção dos passivos financeiros médios no período compreendido entre 2009 e 2012, é possível verificar que neste período a variação dos juros liquidados pelas instituições financeiras não tiveram grande agravamento e que apenas se registou uma alteração ao modelo de financiamento das instituições financeiras (Gráfico 28).

A alteração da política de financiamento entre 2009 e 2012 decorre do agravamento da notação de risco atribuído às instituições financeiras nacionais e ao agravar do risco soberano português (Gráfico 29), que originou o aumento dos juros das responsabilidades representadas por títulos e passivos subordinados e dificultou o acesso ao mercado interbancário, tendo a substituição destas fontes de financiamento sido efetuada com a procura de recurso mais estáveis.

A captação de recursos mais estáveis como os recursos obtidos junto de clientes levou a um aumento significativo da concorrência entre as instituições financeiras e ao consequente aumento da remuneração dos recursos obtidos o que obrigou o BCE a reduzir o custo do crédito concedido aos bancos centrais com o objetivo de restaurar a confiança e estabilidade do sistema financeiro na Europa (Gráfico 30).

Devido à necessidade de alteração da política de *funding* com o consequente aumento de custos, as instituições financeiras tiveram de imputar esse aumento nos clientes nas operações de crédito durante o período de 2008 a 2013 tendo os *spreads* médios oscilado entre 4,1% e 7,13% penalizando as empresas nacionais face às congéneres na zona euro (Gráfico 31).

A análise da oferta e procura no mercado de crédito durante o período é um elemento crucial para uma melhor interpretação das alterações de preço, contudo, não nos foi possível obter dados concretos quanto a estes elementos pelo que foi utilizado como referência o inquérito realizado aos bancos sobre o mercado de crédito disponibilizado pelo Banco de Portugal.

Segundo o resultado do inquérito disponibilizado pelo Banco de Portugal verifica-se que as perspectivas de evolução da procura de crédito se mantiveram estáveis ou se deterioraram de forma menos acentuada (dezembro 2010 e março 2012) que as perspectivas de oferta de crédito no período. Quanto às perspectivas de oferta de crédito é notório o agravamento entre junho de 2010 e março de 2012.

Pode-se portanto concluir-se que na realidade houve um agravamento relativo das condições de oferta de crédito, situação que se foi corrigindo gradualmente (Gráfico 32), é ainda possível aferir que a procura de crédito durante este período tinha como principal finalidade a reestruturação financeira e o financiamento do fundo de maneo e existências (Gráfico 33).

Em suma podemos concluir que o aumento de custo do financiamento bancário verificado entre 2008 e 2013 advém de um aumento do custo de *funding* por parte das instituições

financeiras, que este aumento se deve à alteração das suas políticas de *funding* provocado pelo aumento do custo das componentes de financiamento utilizadas até 2008.

Podemos também concluir que o aumento do custo de financiamento e a maior restrição de crédito nas empresas é resultado de uma distorção entre oferta e procura (empresas estavam a direcionar o seu interesse para produtos pelos quais os financiadores não tinham interesse devido ao risco que lhe está associado), o facto de o segmento das PME apresentar um aumento de risco devido ao aumento do crédito vencido e à redução da rentabilidade e que este aumento do risco e perda de rentabilidade das PME é consequência da grande dependência destas empresas pelo mercado interno que no período em análise sofreu contração bastante significativa.

2.2 - O acordo Basileia III, os efeitos futuros da crise financeira e o papel do sistema nacional de garantia mútua

O sistema financeiro através da concessão de crédito assume um papel determinante na potenciação do capital inovador, diferenciador e de capacidade competitiva do tecido empresarial.

Desde a crise bolsista de 1929 que o sistema financeiro não assistia a uma alteração tão profunda do seu funcionamento como a que se assistiu em 2008 com a crise do *subprime* que abalou a estabilidade das instituições financeiras e a confiança dos investidores. A instabilidade induzida pela crise do *subprime* obrigou as entidades de supervisão bancária a um controlo mais minucioso do sector financeiro e as entidades de regulação à implementação de normas prudenciais mais exigentes que as adotadas pelos acordos de Basileia I em 1988 (*Internacional Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*) e acordo de Basileia II em 2004 (*Internacional Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework*) para desta forma restaurar a confiança perdida no sistema financeiro.

A 12 de setembro de 2010 numa época pós-crise é apresentado o acordo de Basileia III (*Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system; Basel III: A International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*)

como medida para evitar futuras crises do sistema financeiro mundial impondo medidas mais rigorosas que as adotadas pelos dois acordos de regulação anteriores, Basileia I e II.

As propostas do Basileia III incidem principalmente na qualidade dos fundos próprios e em novos requisitos regulamentares sobre liquidez e alavancagem aumentando assim a capacidade de absorverem perdas e suprirem falhas de liquidez.

Do acordo Basileia III sobressaem medidas com forte impacto na atividade das instituições financeiras e que têm de ser implementadas de acordo com o cronograma que teve início em 2013 e termina em 2019. (Figura 2)

O *Tier I* que era definido pela soma do capital social realizado e reservas deduzidos do *goodwill* e dos investimentos em subsidiárias envolvidas no sector financeiro que não estavam consolidadas nas contas dos bancos, passa a ser constituído por duas componentes, capital principal (*Common Equity Tier I*) que é a soma do capital social excluído dos lucros retidos e mecanismo de dividendos e capital adicional (*Additional Tier I*) que é a soma dos instrumentos híbridos de capital e dívida.

O *Tier II* que era definido pelo somatório das reservas de reavaliação e do diferencial positivo entre o valor de mercado dos títulos detidos em carteira e o seu custo histórico passa a ser constituído por dívidas subordinadas desde que estas sejam no máximo 50% do *Tier I*.

O Basileia III define ainda o rácio *Core Tier I* que tem como objetivo medir a solvabilidade das instituições financeiras e estabelecer um nível mínimo de capitais próprios de acordo com riscos associados à própria atividade tendo em consideração os capitais mais permanentes pelo que utiliza como numerador o *Common Equity Tier I* e passa de 2% a 4,5% até 2015, o rácio do capital *Tier I* mínimo passará de 4% a 6% até 2015.

As Instituições financeiras estão ainda obrigadas à constituição de duas almofadas: de conservação e de proteção anticíclica.

A denominada almofada de conservação (*Capital Conservation Buffer*) de 2,5% dos ativos ponderados pelo risco eleva na prática o *Common Equity Ratio* mínimo no final de 2019 para 7%. Tendo em consideração que o requisito de capital total mínimo é de 8% (de acordo com o Basileia I) com a constituição da almofada passará para 10,5%. Esta almofada será constituída por capital social realizado e resultados transitados e poderá ser utilizada em certas circunstâncias pelas instituições de crédito, contudo quanto mais próximo estiver do *Common*

Equity Tier I maiores serão as limitações à distribuição de resultados e ao pagamento de bónus.

A almofada de proteção anticíclica (*Countercyclical Capital Buffer*) ficará compreendida entre os 0% e os 2,5% dos ativos ponderados pelo risco e tem como objetivo reduzir os efeitos de uma provável excessiva tomada de risco pelas instituições financeiras e o seu cálculo tem em consideração o volume de crédito concedido e o PIB do país como medida da avaliação do risco sistémico.

Segundo Cecchetti, Fender and McGuire (2010) o risco sistémico é definido como um conjunto de externalidades que uma determinada instituição financeira impõe às restantes e que podem revestir duas formas: pelo impacto direto que uma instituição tem noutra através da relação de intermediação ou indireto através do efeito pro-cíclico das ações realizadas pelas instituições financeiras no mercado sendo através destas que a implementação do acordo de Basileia III produziu alguns efeitos negativos como a redução do crédito concedido.

De acordo com Elliott (2010) do aumento da regulação bancária decorre um aumento do custo de financiamento para as instituições financeiras e é posteriormente replicado nos produtos bancários. A perspetiva de Elliott (2010) é corroborada pelo estudo efetuado pelo departamento económico da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) que aponta para um decréscimo do PIB fruto da implementação do Basileia III, devido essencialmente ao aumento dos *spreads* no crédito concedido decorrente do aumento do custo de *funding* devido à necessidade de cumprir rácios de capital e assim cumprir com os requisitos estabelecidos pelo Basileia III.

O estudo efetuado por Diamand e Rajan (2002) sobre esta matéria conclui que a introdução de um rácio de capital mínimo poderá originar uma redução do crédito concedido a PME e um aumento dos juros.

As conclusões dos estudos de Cecchetti, Fender and McGuire (2010), Elliott (2010) e Diamand e Rajan (2002) e dos dados recolhidos sobre a atividade bancários corroboram que as normas prudenciais emanadas pelos órgãos de regulação através do acordo de Basileia III originaram nas instituições de crédito a necessidade de aumento de capital obrigando-as a restringir o volume de crédito concedido às micro e PME acompanhado de um aumento

generalizados dos *spread* justificado pelo aumento do custo do financiamento devido ao aumento do custo de *funding*. (Gráfico 30)

A menor capacidade das instituições financeiras e a sua maior seletividade na concessão de financiamento valoriza o instrumento garantia mútua pois permite exponenciar o nível de exposição dos financiadores (quer através da mitigação do risco, redução dos custos financeiros e da menor necessidade de colateralização), pelo que é expetável que em momentos de maior debilidade do sistema financeiro o produto seja mais requisitado por financiadores e financiados.

2.3 - O papel do sistema nacional de garantia mútua neste contexto de crise

De acordo com os dados disponibilizados pelo Banco de Portugal o volume de crédito disponibilizado às microempresas e PME havia reduzido em dezembro 2013 comparativamente com período homólogo cerca de 6 245 milhões de euros, em dezembro 2012 já tinha reduzido 7 491 milhões de euros e em dezembro 2011 3 727 milhões de euros, o que se traduziu numa redução do crédito concedido às empresas que ascende a 17 463 milhões de euros em apenas três anos.

O argumento que esta tese defende é que tendo em consideração as alterações ocorridas no modelo de concessão de crédito, a garantia mútua surge como um instrumento vocacionado para facilitar o acesso das empresas a crédito em melhores condições de *pricing* e prazo. Através deste mecanismo as empresas conseguem reduzir o risco das operações de crédito com o incremento de um garante de liquidez imediata e sem risco de desvalorização o que reduz a necessidade de constituição de provisões por cada operação de crédito. (Clara Cardone-Riportella, Antonio Trujillo-Ponce e Anahi Briozzo, 2013).

A evolução dos dados e dos produtos de apoio ao crédito

Em 2006 a SNGM apoiava apenas 2 100 empresas, tinha emitido garantias no montante de 570,4 milhões de euros, carteira viva que totalizava 358 milhões de euros a que correspondia financiamento induzido na economia no montante de 1 254 milhões de euros, estes valores são incomparavelmente reduzidos quando analisada a posição do sistema em 2013 em já eram apoiadas cerca de 70 000 empresas, apresentava 8 079 milhões de euros em garantias

emitidas, carteira viva que totalizava 3 039 milhões de euros a que corresponde financiamento induzido na economia no montante de 17 803 milhões de euros. (Gráfico 1, Gráfico 34, Gráfico 35, Gráfico 36).

A evolução descrita supra e que ocorreu num período de 7 anos, equivale a octuplicar a carteira o que é resultado em parte da massificação do produto que ocorreu desde 2008 através das linhas PME Investe e dos fatores macroeconómicos e financeiros que potenciaram a rápida aceitação do produto.

A análise dos fatores que potenciaram o sucesso do SNGM pode ser efetuada segundo diversas perspetivas, contudo as que maior interesse suscitam são a das empresas e a das instituições bancárias uma vez que estes são os dois elementos mais importantes na tomada de decisão de adesão ao SNGM.

Na perspetiva das empresas é necessário verificar se existe valia financeira no recurso ao mecanismo o que é relativamente fácil comprovar se comparadas as taxas médias anuais mais elevadas praticadas em cada linha de crédito protocolada desde 2008 com as taxas médias das operações de crédito contratadas em cada ano desde 2008, concluindo-se que o *gap* tem sido sempre favorável às operações contratadas no âmbito das linhas PME Investe e Crescimento tendo este fator permitido às empresas atravessar o período de crise com custos financeiros mais reduzidos. Nas restantes operações contratadas fora das linhas protocoladas terá de ser efetuada uma análise casuística dado que o preço varia de empresa para empresa e de acordo com o tipo de operação.

A taxa média das operações de crédito contratadas em 2008 foi de 6,68%, 4,77% em 2009, 4,6% em 2010, 6,09% em 2011, 6,19% em 2012 e 5,52% em 2013, a euribor a 3 meses nesses anos foi em média de 4,14%, 0,82%, 0,46%, 1%, 0,26%, 0,08%. (www.bportugal.pt)

Em julho de 2008 foi lançada a linha PME Investe (encerrou em janeiro 2009) e que apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses deduzida de 1,25% com limite mínimo de 1,5%. (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Investe II lançada em outubro de 2008 (encerrou em maio 2011) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses deduzida de 0,5% com limite mínimo de 1,5%. (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Investe III lançada em janeiro 2009 (encerraram todas linhas em junho 2009 com exceção da linha específica de turismo que encerrou em maio de 2013) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 1% com limite mínimo de 1,5%. (www.pmeinvestimentos.pt)

Em junho de 2009 é lançada a linha PME Investe IV (encerrou em abril de 2010) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 1% com limite mínimo de 1,5%. (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Investe V lançada em Março 2010 (encerrou em maio de 2010) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 1,75% com limite mínimo de 1,5%, pelo que durante o período em que esta linha esteve em vigor existiu sempre vantagem financeira face ao preço de mercado. (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Investe VI lançada em junho 2010 (encerrou em janeiro de 2011) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 3,375% (taxa mais elevada e que é praticado na linha específica micro e pequenas empresas). (www.pmeinvestimentos.pt)

Em dezembro de 2010 é lançada a linha PME Investe VI - Aditamento (encerrou em janeiro de 2012) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 4,375% (taxa mais elevada e que é praticado na linha específica micro e pequenas empresas). (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Crescimento lançada em janeiro de 2012 (encerrou em fevereiro de 2013) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 5,375% (taxa mais elevada e que é praticado na linha específica geral escalão C). (www.pmeinvestimentos.pt)

A linha PME Crescimento 2013 lançada em janeiro de 2013 (encerrou em março de 2014) apresentava um custo para as empresas de euribor a 3 meses acrescida de 4,938% (taxa mais elevada e que é praticado na linha específica geral escalão C). (www.pmeinvestimentos.pt)

Na perspetiva das instituições bancárias é necessário verificar se existiu vantagem na contratação das operações de crédito beneficiando de garantia mútua, como esperado tendo em conta a redução de risco de crédito do financiamento e a redução do coeficiente de ponderação para efeitos do cálculo do ratio de solvabilidade como descrito no capítulo 1.2.

A evolução do SNGM quando comparada com a evolução do mercado de crédito a nível nacional comprova a existência de vantagens para as entidades financiadoras, enquanto o

crédito concedido com recurso à garantia mútua evoluiu favoravelmente na proporção supramencionada o crédito concedido às pequenas e médias empresas sofreu contração e que segundo os dados publicados pelo Banco de Portugal reduziu 3,08% em 2011 face a 2010, 7,7% em 2012 face a 2011 e 6,69% em 2013 face a 2012. Esta contração foi ainda acompanhada de um agravamento do *pricing*, como é perceptível pela análise do gráfico 37, o que comprova a existência de vantagens por parte das entidades financiadoras no recurso ao SNGM.

Apesar da evolução muito positiva do SNGM nos últimos anos, e que é fruto da excelente aceitação do produto por parte das empresas e financiadores a taxa de intervenção das SGM apenas ascendia a 19% do crédito concedido às empresas no mercado Português. (Gráfico 38)

**3-Produtos
disponibilizados pelo
sistema nacional de
garantia mútua:
análise genérica e pós-
crise**

3 – Produtos disponibilizados pelo sistema nacional de garantia mútua: análise genérica e pós-crise

O SNGM tem como principal objeto prestar garantias aos bancos e outras entidades, substituindo-se às empresas suas mutualistas, ou em casos específicos a pessoas individuais (por exemplo, as garantias de carteira para apoio aos estudantes universitários). Estas garantias têm como objetivo reduzir o risco da operação pretendida pelo mutualista facilitando a sua aprovação em melhores condições de prazo e preço (OCDE, 2013).

O SNGM dispõe de uma gama de produtos ampla, que permite apoiar todas as fases da evolução das empresas através de garantias técnicas, financeiras, para incentivos, para financiamento bancário e no âmbito de protocolos celebrados entre as sociedades de garantia mútua e outras instituições. Devido à enorme diversidade de protocolos celebrado pelo SNGM apenas abordaremos com detalhe as linhas protocoladas PME Crescimento 2014, FEI 2013, Terceiro alargamento de prazo das linhas de crédito PME Investe por serem as linhas que maior impacto têm na política de financiamento das empresas.

O SNGM está habilitado a emitir todas as garantias exigidas às empresas no âmbito do relacionamento comercial com os seus clientes, fornecedores, organismos públicos ou outros, e podem revestir as seguintes tipologias, garantias para concursos públicos, garantias de boa execução técnica e garantias de bom cumprimento contratual.

Os mutualistas podem optar por duas formas distintas de solicitar este tipo de produto às sociedades de garantia mútua, ou uma única garantia sendo esta analisada isoladamente ou através de uma linha de garantias em que é estabelecido um limite máximo de utilização que a empresa poderá gerir de acordo com as suas necessidades.

As garantias para concursos públicos têm como objetivo garantir a capacidade financeira para efetuar um determinado fornecimento ou a execução total de obras públicas e privadas e podem ascender no máximo até 50% do montante de contrato, com um montante máximo de garantia de 1 milhão de euros e prazo definido pelo contrato estabelecido entre o mutualista e o seu cliente.

As garantias de boa execução técnica garantem o total cumprimento das obrigações assumidas pela empresa mutualista perante o seu cliente no âmbito de contrato de execução de obra por

exemplo, podem ascender no máximo até 50% do montante de contrato, com um montante máximo de garantia de 1 milhão de euros e com um prazo máximo de 5 anos.

As garantias de bom cumprimento contratual garantem que a obrigação assumida contratualmente pela mutualista é respeitada, podem ascender no máximo até 50% do montante de contrato, com um montante máximo de garantia de 1 milhão de euros e com um prazo máximo de 5 anos.

As garantias financeiras são utilizadas como forma de assegurar o cumprimento de uma obrigação de pagamento assumida pela empresa mutualista perante um terceiro, podem ser utilizadas como forma de melhorar as condições de pagamento perante um fornecedor ou para assegurar um pagamento junto da administração pública. As garantias financeiras podem revestir três moldes, garantias de bom pagamento, garantias ao Estado e garantias de bom cumprimento.

As garantias de bom pagamento permitem melhor condições as condições financeiras junto dos fornecedores quer através do aumento dos prazos de pagamento quer com reduções de preço, podem ainda ser apenas uma condições do contrato de fornecimento que assegura ao fornecedor que as condições de pagamento são respeitadas. As garantias de bom pagamento podem ascender a 100% do montante do fornecimento contratado até ao montante máximo de 250 000 euros, com prazo até 1 ano podendo admitir renovações.

Garantias ao Estado são exigidas pela Fazenda Pública, Segurança Social, Serviços Judiciais e Autarquias como forma de assegurar o bom cumprimento de obrigação da empresa mutualista perante estas entidades, estas garantias podem ser de 100% do montante exigido pelo beneficiário com o máximo de 500 000 euros e pelo prazo que solicitado pelo organismo.

As garantias de bom cumprimento garantem que a obrigação assumida contratualmente pela mutualista perante ao cliente é respeitada, podem ascender no máximo até 100% do montante contratado, com um montante máximo de garantia de 250 000 euros e pelo prazo exigido pelo beneficiário.

No âmbito dos sistemas de incentivos e de apoio colocados à disposição das empresas podem ser exigidas garantias financeiras ou de boa execução dos projetos apresentados pelas empresas, estas garantias salvaguardam as entidades que concedem os incentivos de que os

projetos apresentados pelas empresas são totalmente realizados nos moldes preconizados nas candidaturas.

Dentro deste conjunto de garantias encontram-se as dos incentivos Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial (SIME), Sistema de Incentivos a Projetos de Urbanismo Comercial (URBCOM) e para outros tipos de incentivos.

As garantias para os incentivos SIME permitem o antecipar o recebimento de até 80% do incentivo contratado permitindo por esta via que o projeto seja realizado sem a alocação de fundos próprios ou aumento do endividamento bancário, permitem ainda no caso das empresas optarem por financiar o projeto através de *leasing* e que por isso se encontram dependentes da liquidação do financiamento para que o projeto seja considerado concluído que através da entrega de garantia financeira de bom pagamento consigam antecipar a conclusão do projeto e o recebimento do remanescente incentivo. Este tipo de garantia pode ascender a 80% do total do investimento até ao máximo de 500 000 euros e pelo prazo de 6 anos.

Garantias para incentivos URBCOM permitem o antecipar o recebimento de até 70% do incentivo contratado permitindo por esta via que o projeto seja realizado sem a alocação de fundos próprios ou aumento do endividamento bancário, permitem ainda no caso das empresas optarem por financiar o projeto através de *leasing* e que por isso se encontram dependentes da liquidação do financiamento para que o projeto seja considerado concluído que através da entrega de garantia financeira de bom pagamento consigam antecipar a conclusão do projeto e o recebimento do remanescente incentivo. Este tipo de garantia pode ascender a 70% do total do investimento até ao máximo de 500 000 euros e pelo prazo de 2 anos.

As sociedades de garantia mútua disponibilizam ainda garantias financeiras para outro tipo de incentivos e que podem permitir o financiamento dos mesmos através do adiantamento dos incentivos que lhe são atribuídos ou a aceder a subsídios reembolsáveis. Estas garantias podem ascender a 80% do investimento até ao máximo de 500 000 euros e por prazos a definir de acordo com o incentivo contratado.

O principal produto do SNGM e aquele que maior visibilidade lhe atribui são as garantias para obtenção de financiamento: a instituição de crédito obtém garantia que em caso de

incumprimento por parte da empresa em qualquer momento poderá ser executada com o respetivo reembolso à instituição se crédito.

Este tipo de garantia permite à empresa reduzir os custos do financiamento, melhorar as condições de prazo e reembolso e melhorar a capacidade de endividamento da empresa permitindo libertar *plafonds* para a obtenção de crédito novo.

Os financiamentos suscetíveis de serem contra garantidos pelas sociedades de garantia mútua podem revestir as seguintes três tipologias: empréstimos de médio e longo prazo, empréstimos de curto prazo, *leasings* e financiamentos protocolados entre o SNGM e outras instituições (BIC, BBVA, BPI, BCP, Banif, Banco Popular, BST, *Barclays*, Montepio Geral, CGD, Crédito Agrícola - Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, CCAM, Novo Banco, IEF, municípios e associações de comércio locais).

As empresas têm necessidade de efetuar permanentemente investimento em ativos fixos para aumentar ou repor a capacidade produtiva, melhorar a estrutura financeira ou mesmo reestruturar financiamentos anteriormente contratados. Estas tipologias de financiamento podem beneficiar de garantias do SNGM e desta forma melhorar a posição negocial das empresas junto das entidades financiadoras.

A obtenção de garantia num financiamento de médio longo prazo poderá permitir o aumento do montante de financiamento, aumento do prazo do financiamento adequando o reembolso às necessidades da empresa, melhoria das condições financeiras através da redução da taxa de juro aplicada pela instituição de crédito ou evitar a prestação de garantias reais com hipotecas ou penhores com os custos que lhe estão associados.

As garantias para financiamento de médio longo prazo podem ascender até 75% do montante de financiamento até ao máximo de 750 000 euros por sociedade de garantia mútua e de 1,5 milhões de euros em sindicância por empresa ou grupo de empresas, de notar ainda que o financiamento para consolidação de passivo apenas poderá ser efetuado dentro de alguns limites, sem que exista redução do risco líquido da instituição de crédito junto da empresa e beneficiando no máximo de uma garantia de 50% do montante financiado, o prazo máximo das garantias é de 10 anos podendo a operação de financiamento ter prazo superior, e por norma sem a necessidade de prestação de garantias reais.

A atividade corrente das empresas obriga a que exista tesouraria para suportar o ativo circulante ou em substituição financiamento de curto prazo e à medida que o nível de atividade aumenta também terão de aumentar na mesma proporção.

O financiamento do ativo circulante pode ser efetuado através de endividamento bancário nas seguintes modalidades, conta corrente caucionada, desconto de livranças, desconto de pré-datados, *factoring* (com recurso e sem recurso), *confirming*, crédito à exportação e crédito à importação.

As garantias emitidas para estes tipos de financiamento podem atingir os 50% do montante de financiamento até ao máximo de 750 000 euros por sociedade de garantia mútua e de 1,5 milhões de euros em sindicância por empresa ou grupo de empresas, com um prazo máximo de 2 anos.

O financiamento de investimentos como maquinaria, equipamentos de transporte, imóveis pode em alternativa ao crédito tradicional de médio longo prazo ser efetuado através de *leasing* mobiliário ou *leasing* imobiliário, sendo que em ambos os casos o locatário poderá beneficiar de garantia do SNGM como colateral da operação em simultâneo com a hipoteca do bem alvo de locação (colateral que é partilhado entre o financiados e a sociedade de garantia mútua na proporção do risco assumido por cada uma das entidades).

As garantias emitidas para contragarantia de *leasing* mobiliário e imobiliário podem ascender a 50% do montante financiado até ao máximo de 500 000 euros e com o prazo máximo de 10 anos.

Desde a constituição do SNGM que o sistema tem vindo a ser celebrados protocolos com as instituições financeiras que atuam no território nacional com o intuito de difundir de forma mais alargada o produto e aumentar o apoio prestado ao tecido empresarial, quer para apoio ao investimento quer reforço de tesouraria. Outro dos mecanismos utilizado é a realização de protocolos com as instituições financeiras e um parceiro não financeiro como por exemplo os municípios que em cooperação com as associações de comércio locais estimulam junto dos seus associado ou da área de intervenção a utilização do produto, protocolos denominados de Finicia Eixo III.

As linhas protocoladas atualmente em vigor são o PME Crescimento 2014, Terceira medida de alargamento das linhas PME Investe, Investe QREN, *Export Investe*, *Comercio Investe*,

Social Investe, Finicia Eixo II, Finicia Eixo III, linha de crédito para estudantes do ensino superior e as linhas especiais de financiamento protocolados junto dos parceiros financeiros (BST, BCP, Banif, BBVA, Montepio Geral, Banco Popular, BIC, CCAM, CGD, BPI, *Barclays* e Novo Banco).

Como referido no início do capítulo os protocolos com maior impacto na política de financiamento das empresas são PME Crescimento 2014, FEI 2013, Terceiro alargamento de prazo das linhas de crédito PME Investe pelo que nos cingiremos à análise destes produtos.

O protocolo PME Crescimento 2014 encontra-se disponível desde 3 de março de 2014 com uma dotação global de 2 000 milhões euros subdividida em três linhas específicas, 500 milhões euros linha específica “Micro e Pequenas Empresas”, 500 milhões euros linha específica “Crédito Comercial a Exportadores” e 1 000 milhões euros linha específica “Geral” que apresenta uma dotação de 500 milhões euros para fundo de maneo e uma dotação de 500 milhões de euros para investimento.

Na linha específica “Micro e Pequena Empresas” as empresas devem ter certificado de microempresa ou pequena empresa do IAPMEI e um volume de negócios inferior a 10 milhões euros, situação líquida positiva no último exercício e resultados líquidos positivos em dois dos últimos quatro exercícios ou se a empresa tiver menos de quatro exercícios aprovados terá de ter dois resultados líquidos positivos (não necessitam ser completos) e assumir o compromisso de manutenção do volume de emprego existente à data da contratação durante a duração do financiamento.

As operações de financiamento serão elegíveis no âmbito deste protocolo se forem destinadas a investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos (a realizar nos 12 meses posteriores à contratação), ou reforço do fundo de maneo ou capitais permanentes, até 30% da operação poderá ser utilizado para liquidar dívidas contraídas junto do sistema financeiro nos últimos 3 meses anteriores à contratação e que se tenham destinado à regularização de dívidas junto da Administração Fiscal e Segurança Social.

O montante de financiamento máximo é 25 000 euros para empresas classificadas como microempresa e 50 000 euros para empresas classificadas como pequena empresa, beneficiando de uma garantia no máximo de 70% do montante de financiamento.

O prazo máximo do financiamento terá de ser de 6 anos e o período de carência até 12 meses.

O protocolo impõe limites máximos em termos de custos financeiros, o *spread* global do banco poderá atingir os 4,2% e a comissão de garantia 1,725%, contudo a comissão de garantia é integralmente bonificada pelo Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação (FINOVA) e liquidada por esta instituição às sociedades de garantia mútua trimestral e antecipadamente até ao limite do *plafond* de minimis disponível para a empresa, terminado o *plafond* a empresa passará a suportar a comissão e ou ajustar o valor da operação.

Na linha específica “Crédito Comercial a Exportadores” as empresas devem ter certificado de microempresa, pequena e média empresa do IAPMEI ou grandes empresas (sem certificado do IAPMEI), empresas devem ser de cariz industrial, comercial ou de serviços com volume de negócios igual ou inferior a 125 milhões euros e que não integrem grupo empresariais cuja faturação consolidada ultrapasse os 125 milhões de euros, que exportem pelo menos 10% do seu volume de negócios ou um valor superior a 150 000 euros, podendo ser consideradas as vendas efetuadas a empresas exportadoras, no caso das empresas comerciais são consideradas apenas as vendas para mercados externos de bens e serviços produzidos em Portugal e que apresentem situação líquida positiva no último exercício.

As operações de financiamento devem ser destinadas exclusivamente ao financiamento das necessidades de tesouraria relativas a operações comerciais que impliquem necessidades temporárias de acréscimo de fundo de maneio.

O financiamento máximo permitido no âmbito desta linha é de 1 milhão euros e até um quarto do volume de negócios destinados a exportação realizados no exercício anterior, e poderá beneficiar de garantia máxima de 55% do montante financiado.

O prazo máximo de financiamento permitido é de 3 anos não existindo qualquer limitação em termos de período de carência.

Em termos de custo financeiro o *spread* global máximo a aplicar pelo banco varia entre os 3,7% para PME Líder 3,7%, 3,8% para *rating* A, 4,4% para *rating* B e 4,7% para o *rating* C.

A comissão de garantia é de 0,7% para PME Líder, 0,8% para *rating* A, 1,125% para *rating* B e 1,80% para *rating* C, as comissões de garantia são integralmente bonificadas pelo FINOVA e liquidadas por esta instituição às sociedades de garantia mútua trimestral e antecipadamente até ao limite do *plafond* de minimis disponível para a empresa, terminado o *plafond* a empresa passará a suportar a comissão e ou ajustar o valor da operação.

A linha específica “Geral” encontra-se subdividida em duas dotações “Fundo de maneiio” e “Investimento” e que dependem da finalidade do financiamento e que apresentam condições financeiras distintas.

As empresas devem ter certificado de microempresa, pequena e média empresa do IAPMEI ou grandes empresas (sem certificado do IAPMEI), as empresas beneficiárias devem ser de caráter industrial, comercial ou de serviços com volume de negócios igual ou inferior a 125 milhões euros e que não integrem grupo empresariais cuja faturação consolidada ultrapasse os 125 milhões euros e que apresentem situação líquida positiva no último exercício.

Operações de financiamento devem ser destinadas a investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos (a realizar no prazo de 12 meses após a data da contratação), a aquisição de empresas que completem a atividade ou ao reforço do fundo de maneiio ou dos capitais permanentes e excepcionalmente até 30% da operação poderá ser utilizado para liquidar dívidas contraídas junto do sistema financeiro nos últimos 3 meses anteriores à contratação e que se tenham destinado à regularização de dívidas junto da Administração Fiscal e Segurança Social.

Na dotação “Fundo de maneiio” o montante de financiamento máximo é de 750 000€ se empresa tiver o estatuto PME Líder atribuído pelo IAPMEI, 500 000€ para as restantes empresas, com um prazo máximo de 4 anos e um período de carência de até 6 meses.

O financiamento beneficiará no máximo de garantia de 50% do montante de financiamento.

O *spread* global do banco poderá no máximo ser para uma empresa PME Líder de 3,75%, A 3,85%, B 4,4% e C 4,75%, e a comissão de garantia de 0,7% para PME Líder, 0,85% para *rating* A, 1,125% para *rating* B e de 1,85% para o *rating* C, e que serão integralmente bonificadas pelo FINOVA e liquidadas por esta instituição às sociedades de garantia mútua trimestral e antecipadamente até ao limite do *plafond* de minimis disponível para a empresa, terminado o *plafond* a empresa passará a suportar a comissão e ou ajustar o valor da operação.

Na dotação “Investimento” o montante de financiamento máximo é de 1,5 milhões euros se empresa tiver estatuto PME Líder atribuído pelo IAPMEI e de 1 milhão euros para as restantes empresas, podendo o prazo de financiamento oscilar entre os 4 e os 10 anos, com período de carência máximo de 24 meses.

O limite máximo de garantia no âmbito da dotação “Investimento é de 50% do montante de financiamento.

O *spread* global máximo a praticar pelo banco é de 3,85% para empresas com estatuto PME Líder, *rating* A 3,95%, *rating* B 4,45% e para o *rating* C 4,8%, a comissão de garantia é de 0,75% para empresas PME Líder, *rating* A 0,9%, *rating* B 1,125% e 1,875% para o *rating* C 1,875% sendo as comissões de garantia integralmente bonificadas pelo FINOVA e liquidadas por esta instituição às sociedades de garantia mútua trimestral e antecipadamente até ao limite do *plafond* de minimis disponível para a empresa, terminado o *plafond* a empresa passará a suportar a comissão e ou ajustar o valor da operação.

O protocolo denominado “Terceiro alargamento de prazo das linhas de crédito PME Investe” está disponível desde 3 de março de 2014 pelo prazo de 12 meses podendo o prazo ser alargado em 6 meses, e tem como finalidade a alteração das condições de prazo das operações de financiamento contratadas ao abrigo do protocolo PME Investe III, IV, V, VI e VI Aditamento.

No âmbito deste protocolo as empresas beneficiárias devem apresentar situação regularizada junto da Administração Fiscal e Segurança Social e à data de contratação do terceiro alargamento de prazo não podem ter registo de incumprimentos não regularizados junto da banca.

Apenas podem ser alvo de presente protocolo financiamentos já contratados ao abrigo das linhas de crédito PME Investe III, IV, V, VI e VI Aditamento e que já tenham recorrido a alargamentos anteriores.

O protocolo permite o alargamento do prazo do financiamento em 24 meses sendo o plano de reembolso reajustado.

Ao nível dos custos financeiros serão mantidas as bonificações da comissão de garantia e *spread* global caso existam e enquanto não for ultrapassado o valor do apoio fixado pela PME Investimentos à data do enquadramento passando a empresa a suportar este custo quando esse valor for ultrapassado.

O protocolo denominado “Linha FEI 2013” encontra-se disponível desde 11 de junho 2013 com uma dotação de 203.125.000€ e que têm como objetivo apoiar empresas através de financiamento tanto para investimento como para fundo de maneiio.

As empresas que pretendam efetuar candidaturas a este protocolo devem ter certificado de pequena e média empresa do IAPMEI, não apresentar à data de contratação e da aprovação registo de incidentes não regularizados ou justificados junto da banca e SNGM e a situação junto da Administração Fiscal e Segurança Social de estar regularizada.

Nesta linha são elegíveis operações de financiamento de médio e longo prazo, incluindo *leasing*, destinados a investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos ou ao reforço de fundo de maneio ou dos capitais permanentes.

Em termos das condições financeiras o montante de financiamento máximo é de 1,5 milhões euros por entidade, podendo ser contratados vários financiamentos ao abrigo da linha desde que o seu somatório não ultrapasse o montante máximo e que beneficiam de uma garantia que poderá atingir 80% do montante de financiamento.

As operações de crédito ao abrigo desta linha devem ter no mínimo um prazo igual ou superior a 18 meses e inferior ou igual a 10 anos, não existindo qualquer limitação ao período de carência.

Em termos de custos financeiros, não existe limitação ao *spread* global a praticar pelo banco sendo o mesmo atribuído de acordo com a análise casuística da operação, em termos de comissão de garantia poderá variar entre 0,5% a 4,5% estipulado de acordo com a análise casuística da operação, em ambos os casos não existe lugar a bonificações.

4 – O papel do sistema nacional de garantia mútua: lições da crise

4 – O papel do sistema nacional de garantia mútua: lições da crise

O papel do SNGM tem sido justificado essencialmente pela existência de falhas de mercado, que prejudicam o acesso das PME ao crédito. Estas falhas de mercado que são relativamente fáceis de perceber não estão contudo suficientemente quantificadas e identificadas, embora estejam a ser estudadas por exemplo no âmbito da criação do “banco de fomento”. Neste sentido, subsistem questões sobre a verdadeira relevância do SNGM numa perspetiva de desenvolvimento económico e de benefícios para a economia numa visão de médio e longo prazo.

A evolução do SNGM nos últimos anos foi potenciada por questões conjunturais como a implementação do acordo de Basileia, Programa de Resgate Financeiro de Portugal e a conseqüente necessidade de ajustamento por parte de todos os agentes económicos a uma nova realidade. No entanto, há já evidência que à medida que as restrições na concessão de crédito foram diminuindo (desde o início do ano de 2013) justificadas pela melhoria das perspetivas por parte das entidades financiadoras relativamente ao risco da atividade económica, o papel do SNGM foi também diminuindo como facilitador no acesso a financiamento passando a ser mais um facilitador de redução dos custos financeiros, pois as condições de *funding* ainda não foram totalmente repostas (Gráfico 39).

Estes factos comprovam o papel importante que o SNGM exerce em diversas situações, mas obriga também a analisar quais as potenciais medidas a adotar pelo SNGM para que o seu crescimento não pare após o reajuste da economia.

Uma das formas de manter o sistema atrativo para o sistema bancário e promovendo por esta via a dinamização do produto passaria por aumentar a cobertura das garantias, mitigando ainda mais o risco das empresas, atenuando o impacto do elevado grau de alavancagem na análise de crédito e mantendo desta forma as empresas atrativas para os financiadores.

Seria também importante a criação de uma linha de crédito protocolada para a consolidação e reestruturação de endividamento, com a obrigatoriedade de o financiador reduzir o custo do financiamento na proporção da garantia prestada pelo SNGM e com a obrigatoriedade para a empresa de cumprir e manter durante o período de contrato um rácio mínimo de autonomia financeira ajustado automaticamente à medida fossem efetuadas amortizações da dívida

restruturada. Esta solução traria vantagens para os financiadores que reduziriam a exposição ao nível do crédito, para as empresas através da redução dos custos financeiros e de uma redução progressiva do nível de endividamento. Por outro lado esta solução permitiria colmatar a distorção de mercado verificada entre 2008 e 2013 em que a procura era dirigida à reestruturação de dívida não sendo a mesma acompanhada do lado da oferta por ser um produto pouco atrativo.

Será também importante para manter o produto atrativo promover a melhoria dos custos financeiros das linhas protocoladas nas dotações de investimento em detrimento das dotações de fundo de maneo, alterações que produziram uma redução do endividamento das empresas não direcionado ao aumento da capacidade produtiva, obrigaria a uma maior análise quanto ao retorno da aplicação do financiamento e permitiria uma maior assertividade por parte do financiador na análise do investimento.

Apesar de a participação na colocação de obrigações estar estabelecida como um dos serviços que o SNGM pode prestar, julgo não estar substancialmente utilizado, quer por deficiente divulgação quer por dificuldade de implementação do produto. Atendendo à reduzida utilização deste produto pelas empresas nacionais e à mais-valia que lhe está associada em termos de financiamento, julgamos ser importante que o SNGM promova o aumento da atividade neste tipo de produto pois permitiria a redução da exposição das empresas ao sistema bancário e eventualmente com eventual redução do custo de financiamento.

Sendo o produto garantia mutua extremamente apelativo em momentos de maior instabilidade, a evolução futura do SNGM dependerá em muito da perceção que os empresários têm do sistema e do seu valor para a empresa como mecanismo de apoio.

Atualmente esta perceção não está ainda suficientemente instalada, facto que apenas poderá ser alterado através de uma maior difusão e informação sobre o mecanismo quer pelo próprio SNGM, quer pelas associações comerciais, governo e pelas próprias instituições bancárias.

O sistema bancário nacional tem um papel importante na evolução do SNGM e que se prende com a perceção que os decisores têm sobre a intervenção de uma sociedade de garantia mútua na redução de risco de uma operação de crédito, permitindo uma adequada atribuição de preço mantendo as operações que beneficiam de garantias *first-demand* com preços inferiores a operações de crédito com colaterais menos líquidos.

A manutenção de uma correta atribuição de preço de acordo com a real mensuração do risco da operação permitirá aumentar a valia do sistema, beneficiando tanto o financiador como o financiado.

Por outro lado é também necessário manter uma correta formação/informação dos quadros médios das instituições financeiras sobre o produto para que a informação prestada aos empresários e a percepção de risco formulada na decisão e montagem das operações de crédito não seja enviesada.

Em suma a garantia mútua trouxe vantagens para todos os *stakeholders* e apesar do reduzido peso que ainda tem na concessão de crédito a PME o seu crescimento tem sido verdadeiramente assinalável e fundamental para os seus mutualistas que em muito casos não teriam acesso a financiamento bancário ou teriam mas em condições indubitavelmente mais gravosas.

Referências bibliográficas e legislação

Referências bibliográficas e legislação

Lei nº63-A/2008, de 24 de novembro de 2008. D.R., 1ª série – Nº 228 - 24 de novembro de 2008.

Decreto-Lei nº229/98, de 22 de julho de 1998. D.R., 1ª série – Nº 167 - 22 de setembro de 1998.

Decreto-Lei 211/98 de 16 de julho de 1998. D.R., 1ª série – Nº 162 - 16 de setembro de 1998.

Decreto-Lei 19/2001 de 30 de Janeiro de 2001. D.R., 1ª série – Nº 25 - 30 de janeiro de 2001.

Decreto-Lei 309-A/2007 de 7 de Setembro de 2007. D.R., 1ª série – Nº 173 - 7 de setembro de 2007.

Bessa, D. (2011, setembro). Banca nacional tem de reduzir em 20% o crédito às empresas. *Jornal i*. Recuperado em 29 setembro, 2011, de <http://www.ionline.pt/artigos/dinheiro/banca-nacional-tem-reduzir-20-credito-empresas>

Carvalho, j (2012, março). AIP. Fundo de capitalização da banca deve beneficiar empresas. *Dinheiro Vivo*. Recuperado em 12 de março de 2012, de <http://www.dinheirovivo.pt/Empresas/Artigo/CIECO037883.html?page=0>

Cecchetti, S.G., Fender, I., McGuire, P. (2010, Maio). *Toward a global risk map [Working Papers, No. 309]. Bank for International Settlements*

Cournède, B. (2011). *Macroeconomic impact of Basel III [Working Paper Nº 844]. Organisation for Economic Co-operation and Development*

Diamond, D. W., Rajan, R.G., (2000). *A theory of bank capital. Journal of Finance*

Elliott, D.J. (2010, Julho). *Basel III, the Banks, and the Economy*. The Brookings Institution.

OECD (n.d.). *Facilitating access to finance-Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes* [Working Paper]. [4-6] acedido em 15 de Novembro de 2013 em: www.oecd.org/investment/psd/45324327.pdf

Riportella, C., Ponce, A., Briozzo, A., (2013). *Analyzing the role of mutual guarantee societies on bank capital requirements for small and médium-size enterprises*. *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 16.

INE – Instituto Nacional de Estatística (2013), *Empresas de Portugal – Perfil das Sociedades*. Acedido em 15 de novembro de 2013, em: http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_destaquas&DESTAQUESdest_boui=159702402&DESTAQUESmodo=2

Basel Committee on Banking Supervision. (1988). International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2000). Principles for the Management of Credit Risk. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs75.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2006a). International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework Comprehensive Version. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2006b). Core Principles for Effective Banking Supervision. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs129.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2009). History of the Basel Committee and its Membership. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/bcbs/history.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2010a). Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2010b). Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2010c). Press release: Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/press/p100912.pdf>

Basel Committee on Banking Supervision. (2011). Consultative Document: Core Principles for Effective Banking Supervision. Acedido em: 14 de novembro de 2013, em: <http://www.bis.org/publ/bcbs213.pdf>

<http://www.spgm.pt>

<http://www.norgarante.pt>

<http://www.garval.pt>

<http://www.lisgarante.pt>

<http://www.agrogarante.pt>

<http://www.bportugal.pt>

<http://www.agrogarante.pt>

<http://www.aecm.be>

<http://www.ideram.pt>

<http://www.vidaeconomica.pt>

<http://www.apb.pt>

<http://www.ine.pt>

<http://www.pordata.pt>

<http://www.intereconomics.eu>

Anexos

Anexos

Anexo 1. Listagem de códigos de atividade enquadráveis na atividade da Agrogarante segundo a revisão 3 (www.agroragrante.pt)

| Subclasse | Designação | Observações |
|------------------|--|--------------------|
| 01111 | Ceralicultura (exceto arroz) | |
| 01112 | Cultura de leguminosas secas e sementes oleaginosas | |
| 01130 | Culturas de produtos hortícolas, raízes e tubérculos | |
| 01140 | Cultura de cana-de-açúcar | |
| 01150 | Cultura de tabaco | |
| 01160 | Cultura de plantas têxteis | |
| 01191 | Cultura de flores e plantas ornamentais | |
| 01192 | Outras culturas temporárias, n.e. | |
| 01210 | Viticultura | |
| 01220 | Cultura de frutos tropicais e subtropicais | |
| 01230 | Cultura de citrinos | |
| 01240 | Cultura de pomoídeas e prunóideas | |
| 01251 | Cultura de frutos de casca rija | |
| 01252 | Cultura de outros frutos em árvores e arbustos | |
| 01261 | Olivicultura | |
| 01262 | Cultura de outros oleaginosos | |
| 01270 | Cultura de plantas destinadas à preparação de bebidas | |
| 01280 | Cultura de especiarias, plantas aromáticas, medicinais e farmacêuticas | |
| 01290 | Outas culturas permanentes | |

| | | |
|-------|--|--|
| 01300 | Cultura de materiais de propagação vegetativa | |
| 01410 | Criação de bovinos para produção de leite | |
| 01420 | Criação de outros bovinos (exceto para produção de leite) e Búfalos | |
| 01430 | Criação de equinos, asininos e muares | |
| 01440 | Criação de camelos e camelídeos | |
| 01450 | Criação de ovinos e caprinos | |
| 01460 | Suicultura | |
| 01470 | Avicultura | |
| 01491 | Apicultura | |
| 01492 | Cunicultura | |
| 01494 | Outra produção animal, n.e. | |
| 01500 | Agricultura e produção animal combinadas | |
| 01610 | Atividades dos serviços relacionados com a agricultura | |
| 01620 | Atividades dos serviços relacionados com a produção animal, exceto serviços de veterinária | |
| 01630 | Preparação de outros produtos agrícolas para venda | |
| 01640 | Preparação e tratamento de sementes para propagação | |
| 01701 | Caça e repovoamento cinegético | |
| 01702 | Atividades dos serviços relacionados com a caça e repovoamento cinegético | |
| 02100 | Silvicultura e outras atividades florestais | |
| 02200 | Exploração florestal | |
| 02300 | Extração de cortiça, resina e apanha de outros produtos florestais, exceto madeira | |

| | | |
|-------|--|---|
| 02400 | Atividades dos serviços relacionados com a silvicultura e exploração florestal | |
| 10110 | Abate de gado (produção de carne) | |
| 10120 | Abate de aves (produção de carne) | |
| 10130 | Fabricação de produtos à base de carne | |
| 10310 | Preparação e conservação de batatas | |
| 10320 | Fabricação de sumos de frutos e de produtos hortícolas | Apenas a 1ª transformação (polpa ou polmes, concentrados e sumos naturais obtidos diretamente da fruta e produtos hortícolas) ou transformações ulteriores quando integradas na 1ª transformação. |
| 10391 | Congelação de frutos e de produtos hortícolas | |
| 10392 | Secagem e desidratação de frutos e de produtos hortícolas | |
| 10393 | Fabricação de doces, compotas, geleias e marmelada | |
| 10394 | Descasque e transformação de frutos de casca rija comestíveis | |
| 10395 | Preparação e conservação de frutos e de produtos hortícolas por outros processos | |
| 10412 | Produção de azeite | |
| 10510 | Indústrias do leite e derivados | |
| 10612 | Descasque, branqueamento e outros tratamentos de arroz | |
| 10810 | Indústria do Açúcar | |

| | | |
|-------|--|---|
| 10822 | Fabricação de produtos de confeitaria | Apenas a 1ª formação de frutas em frutas cristalizadas e secas ou resultantes de transformações ulteriores quando integradas na 1ª transformação. |
| 10830 | Indústria do café e do chá | Só torrefação de raiz de chicória. |
| 10840 | Fabricação de condimentos e temperos | Apenas vinagres de origem cínica quando integrados com a 1ª transformação. |
| 10893 | Fabricação de outros produtos alimentares diversos, n.e. | Só o tratamento, liofilização e conservação de ovos e ovoprodutos. |
| 11021 | Produção de vinhos comuns e licorosos | |
| 11022 | Produção de vinhos espumantes e espumosos | |
| 11030 | Fabricação de cidra e outras bebidas fermentadas de frutos | |
| 11040 | Fabricação de vermouths e de outras bebidas fermentadas não destiladas | |
| 13105 | Preparação e fiação de fibras tipo linho | Só preparação do linho até à fiação. |
| 16101 | Serração de madeira | Só a 1ª transformação (descasque, corte e aplainamento) ou transformações ulteriores quando integradas com a |

| | | |
|-------|---|--|
| | | 1ª transformação. |
| 16293 | Indústria de preparação de cortiça | Só a 1ª transformação (preparação, trituração/granulação). As transformações ulteriores que utilizam predominantemente desperdícios de cortiça destinados a queima quando integrados em projeto único com a 1ª transformação localizado em zona suberícola são incluídos. |
| 16294 | Fabricação de rolhas de cortiça | |
| 16295 | Fabricação de outros produtos de cortiça | |
| 46211 | Comércio por grosso de alimentos para animais | |
| 46212 | Comércio por grosso de tabaco em bruto | |
| 46213 | Comércio por grosso de cortiça em bruto | |
| 46214 | Comércio por grosso de cereais, sementes, leguminosas, oleaginosas e outras matérias-primas agrícolas | |
| 46220 | Comércio por grosso de flores e plantas | |
| 46230 | Comércio por grosso de animais vivos | |
| 46311 | Comércio por grosso de fruta e de produtos hortícolas, exceto batata | |

| | | |
|-------|---|---|
| 46312 | Comércio por grosso de batata | |
| 46320 | Comércio por grosso de carne e produtos à base de carne | |
| 46331 | Comércio por grosso de leite, seus derivados e ovos | |
| 46332 | Comércio por grosso de azeite, óleos e gorduras alimentares | |
| 46341 | Comércio por grosso de bebidas alcoólicas | |
| 46342 | Comércio por grosso de bebidas não alcoólicas | |
| 46361 | Comércio por grosso de açúcar | |
| 46362 | Comércio por grosso de chocolate e de produtos de confeitaria | |
| 46382 | Comércio por grosso de outros produtos alimentares, n.e. | |
| 46731 | Comércio por grosso de madeira em bruto e produtos derivados | |
| 70220 | Outras atividades de consultoria para negócios e a gestão | O objeto social deverá referir explicitamente as áreas de agricultura, agro-indústria, floresta ou recursos naturais. |
| 74900 | Outras atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares, n.e. | |
| 81300 | Atividades de plantação e manutenção de jardins | |

Figuras

Figuras

Figura 1. Efeito multiplicador do Sistema Nacional de Garantia Mútua (www.norgarante.pt)



Figura 2. Cronograma da implementação do acordo Basileia III (Adaptado de *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system*; *Basel III: A International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring*)

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | |
|--|----------------------------|------|-------|-------|------------|--------|------------|--------|--------|--|
| Capital Mínimo Total | | | 8% | 8% | 8% | 8% | 8% | 8% | 8% | |
| Rácio Mínimo de Capital Tier I | | | 4,50% | 4,50% | 6% | 6% | 6% | 6% | 6% | |
| Rácio Common Equity Tier I | | | 3,50% | 4% | 4,50% | 4,50% | 4,50% | 4,50% | 4,50% | |
| Deduções ao Capital Próprio incluídas no Tier I | | | | 20% | 40% | 60% | 80% | 100% | 100% | |
| Capital Conservation Buffer | | | | | | 0,625% | 1,25% | 1,875% | 2,50% | |
| Mínimo Common Equity mais Buffer de Conservação de Capital | | | 3,50% | 4% | 4,50% | 5,125% | 5,75% | 6,375% | 7% | |
| Tier II ou Capital Total | | | 8% | 8% | 8% | 8,625% | 9,25% | 9,875% | 10,50% | |
| Instrumentos de Capital | Deixam de ser considerados | | | | | | | | | |
| Rácio de Cobertura de liquidez a curto prazo | Período de Observação | | | | Introdução | | | | | |
| Rácio de liquidez a longo prazo | Período de Observação | | | | | | Introdução | | | |

Gráficos

Gráficos

Gráfico 1. Evolução do montante de garantias emitidas anualmente e carteira viva do sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 (www.spgm.pt)

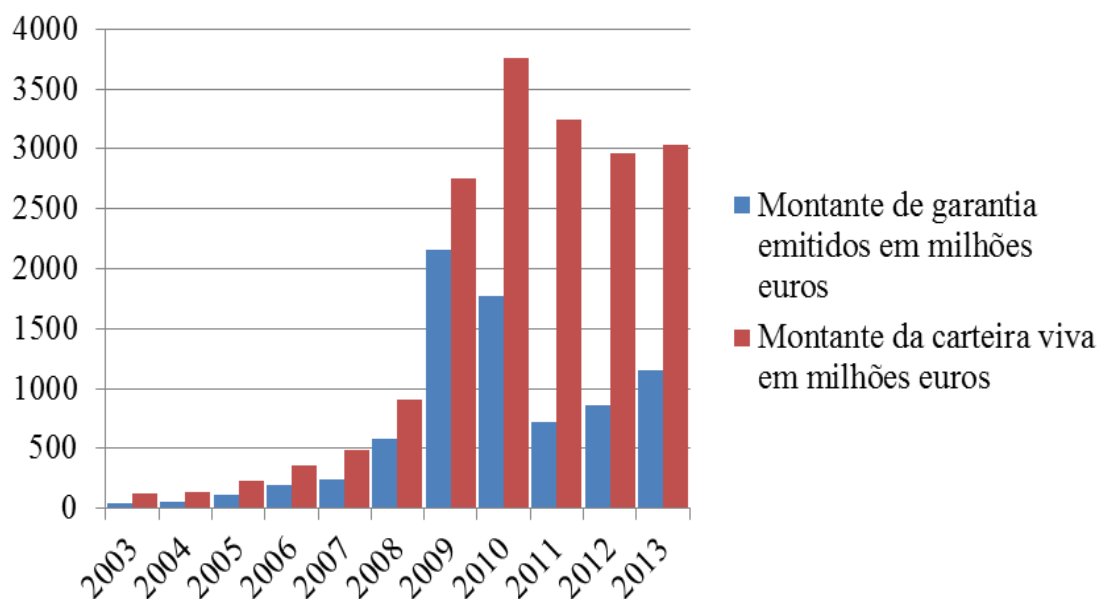


Gráfico 2. Evolução PIB de Portugal 2008 – 2013 (www.ine.pt)

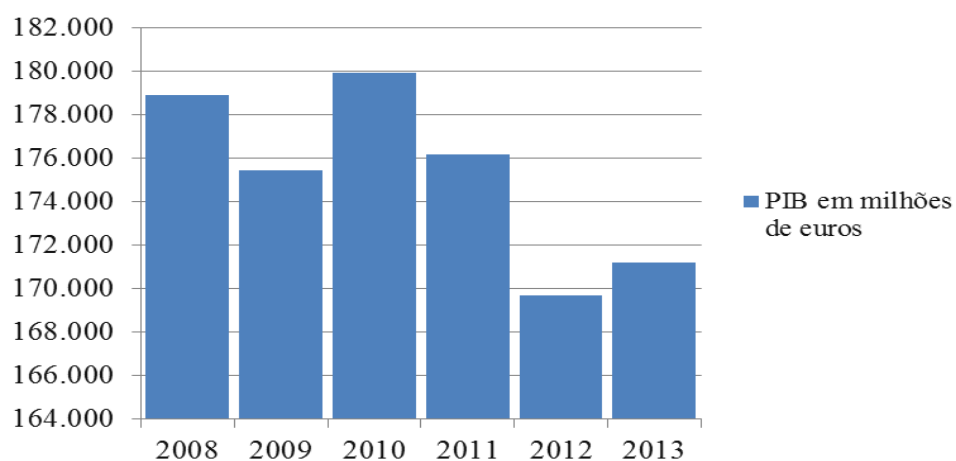


Gráfico 3. Taxa de crescimento médio anual do PIB em Portugal em volume, termos reais
(www.ine.pt)

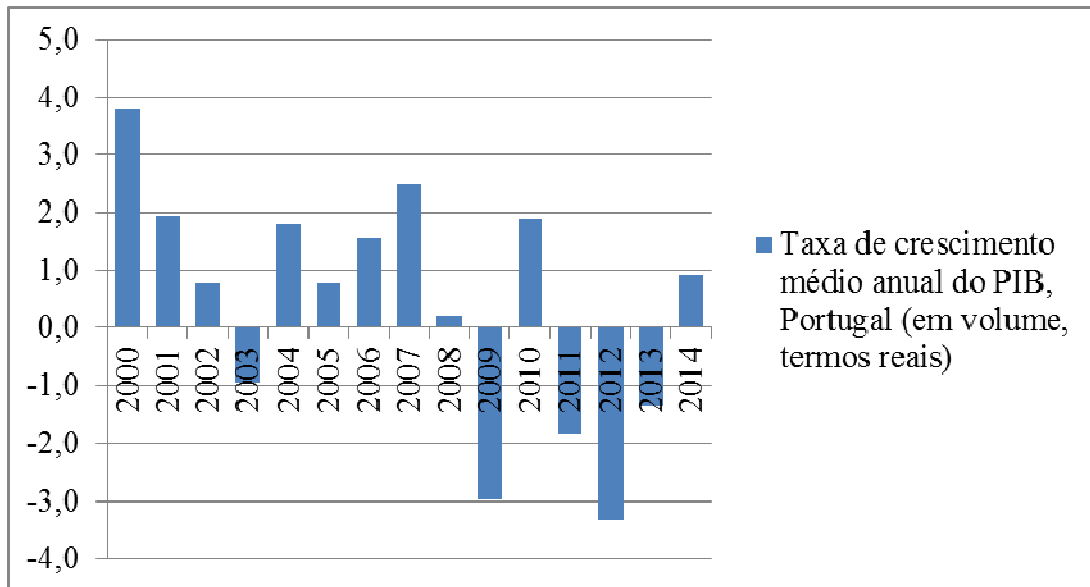


Gráfico 4. Taxa de variação homóloga da procura interna (www.bportugal.pt)

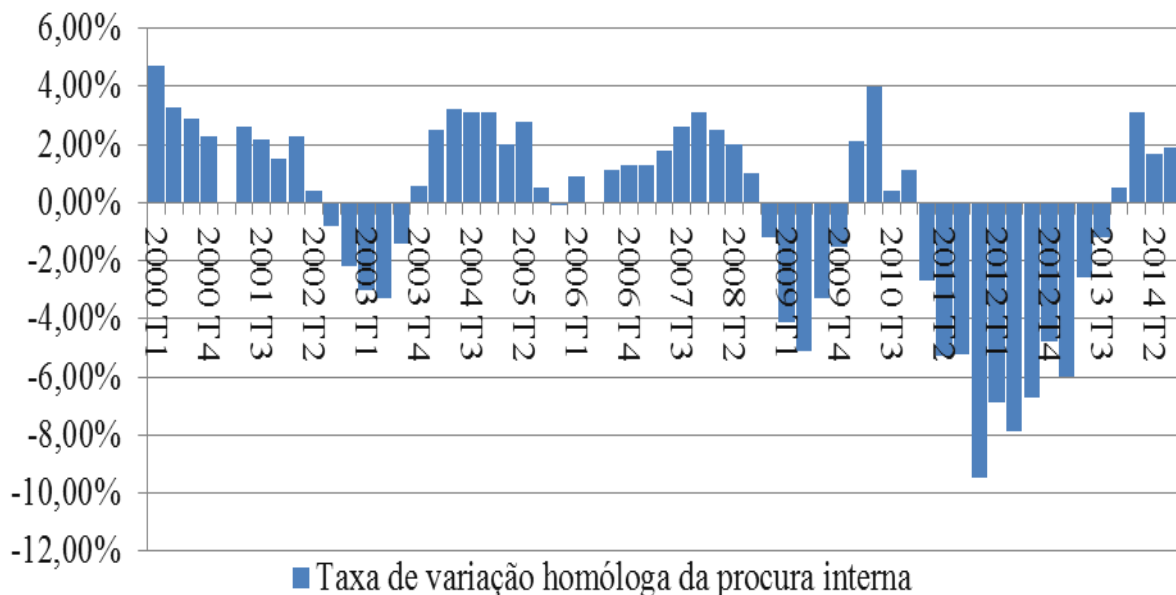


Gráfico 5. Evolução do consumo privado a preços constantes (base = 2011) 2008 – 2013
(www.ine.pt)

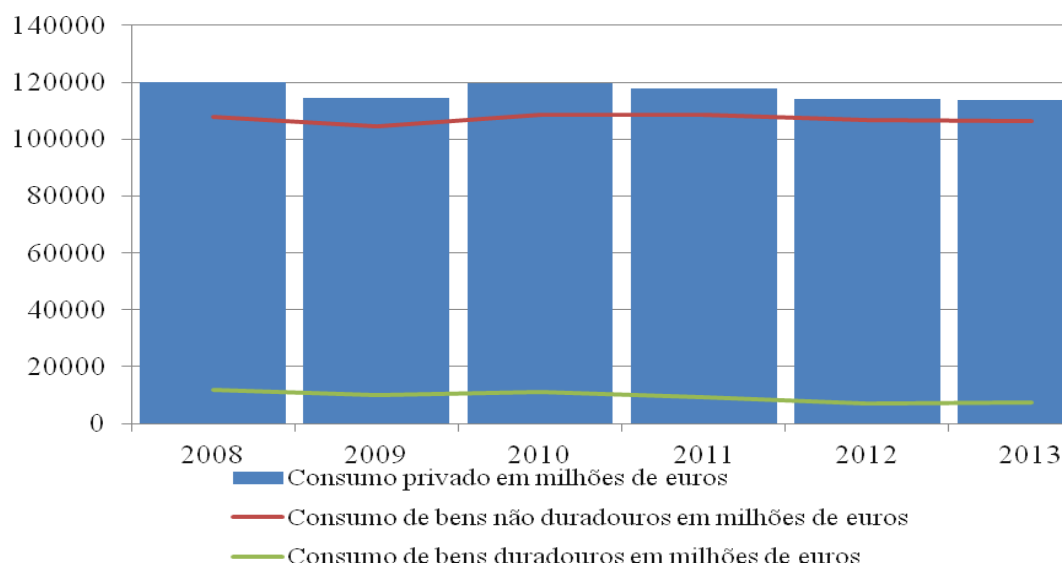


Gráfico 6. Evolução do consumo público a preços constantes (base = 2011) 2008 – 2013
(www.ine.pt)

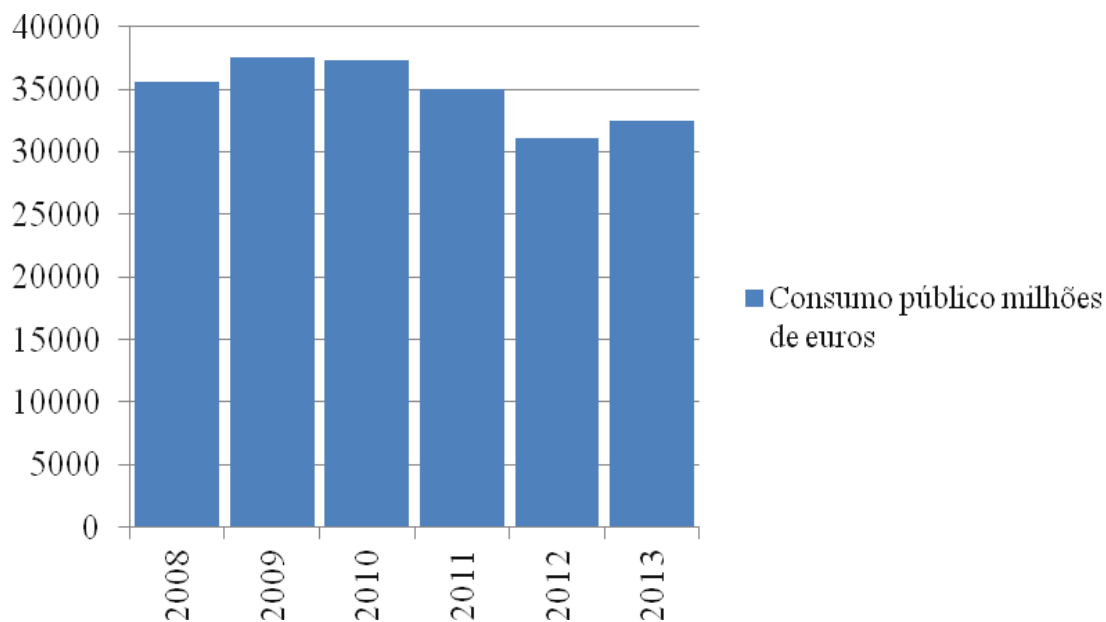


Gráfico 7. Evolução do investimento total em termos nominais e preços correntes 2008 -2013
(www.ine.pt)

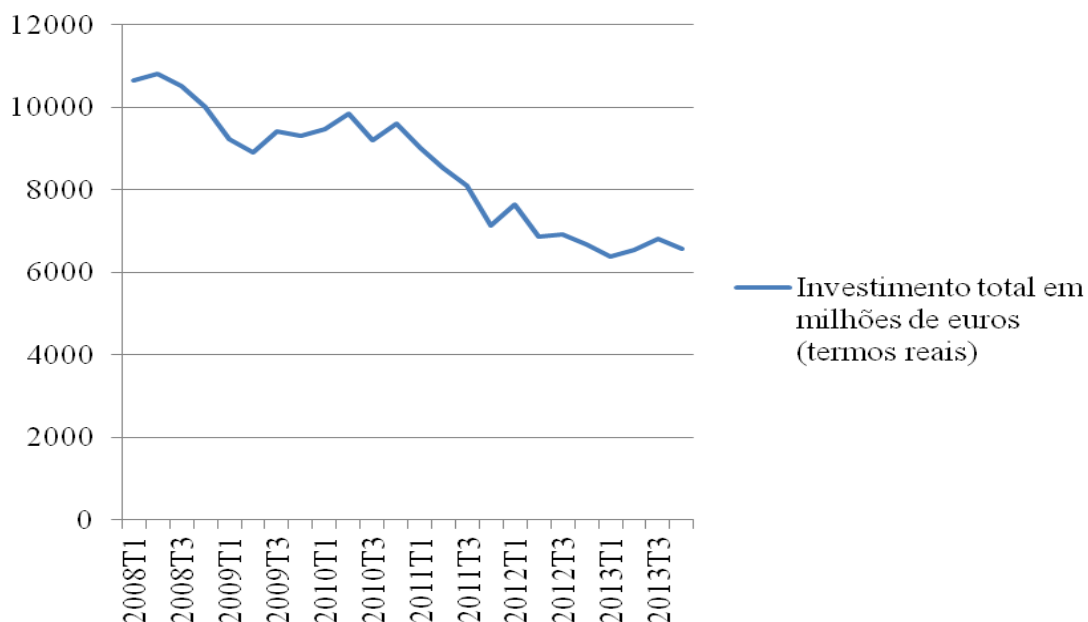


Gráfico 8. Evolução do investimento empresarial 2008 – 2013 (www.ine.pt)

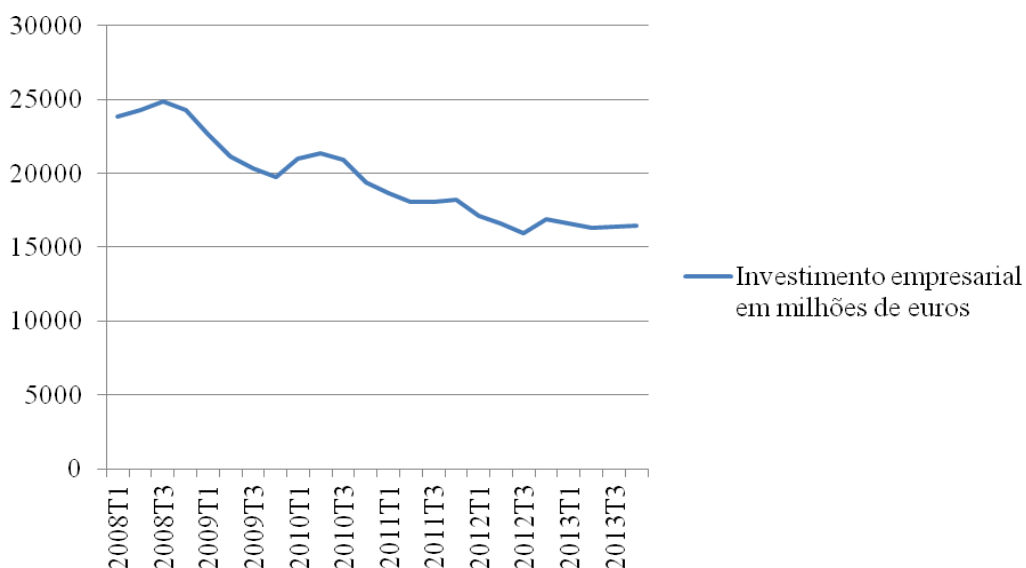


Gráfico 9. Evolução do desemprego 2008 – 2013 (www.ine.pt)

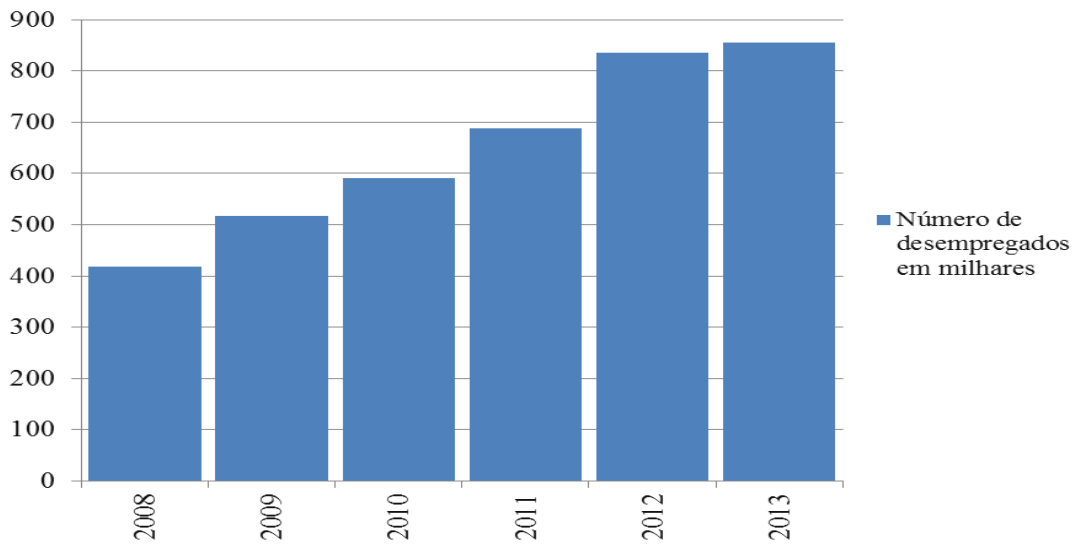


Gráfico 10. Despesas em investigação e desenvolvimento por parte das empresas 2009 - 2013 (www.dgeec.mec.pt)

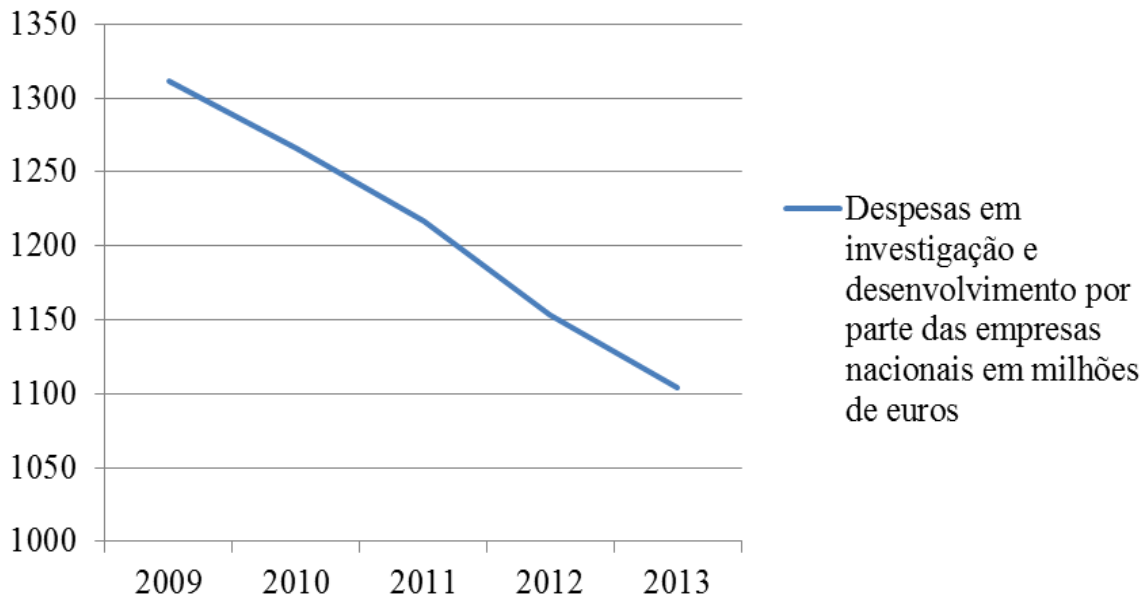


Gráfico 11. Saldo da balança comercial 2008 – 2013 (www.bportugal.pt)

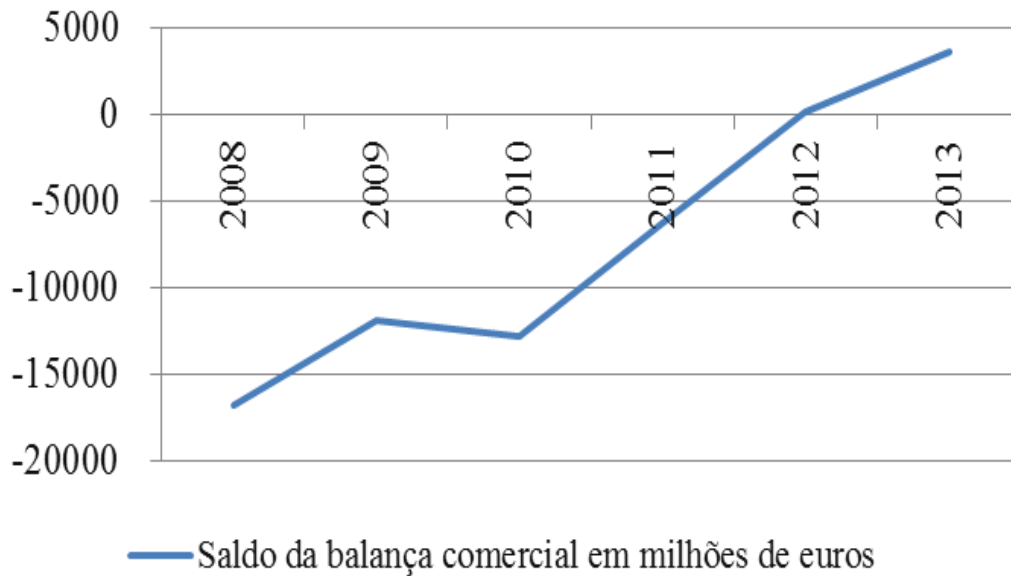


Gráfico 12. Evolução das exportações 2008 - 2013 (www.bportugal.pt)

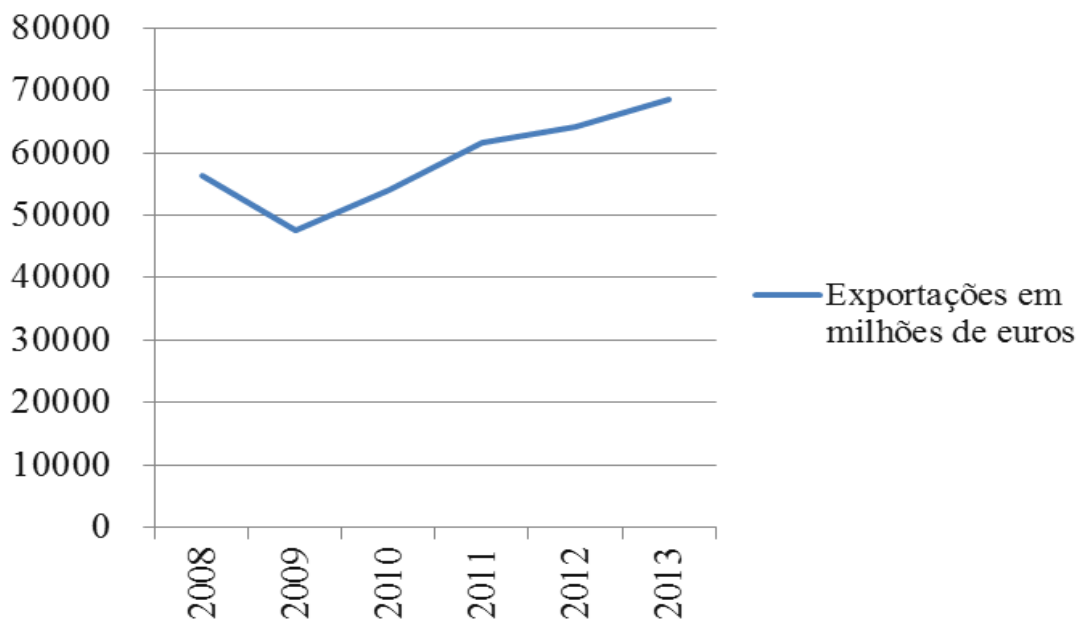


Gráfico 13. Evolução das importações 2008 – 2013 (www.bportugal.pt)

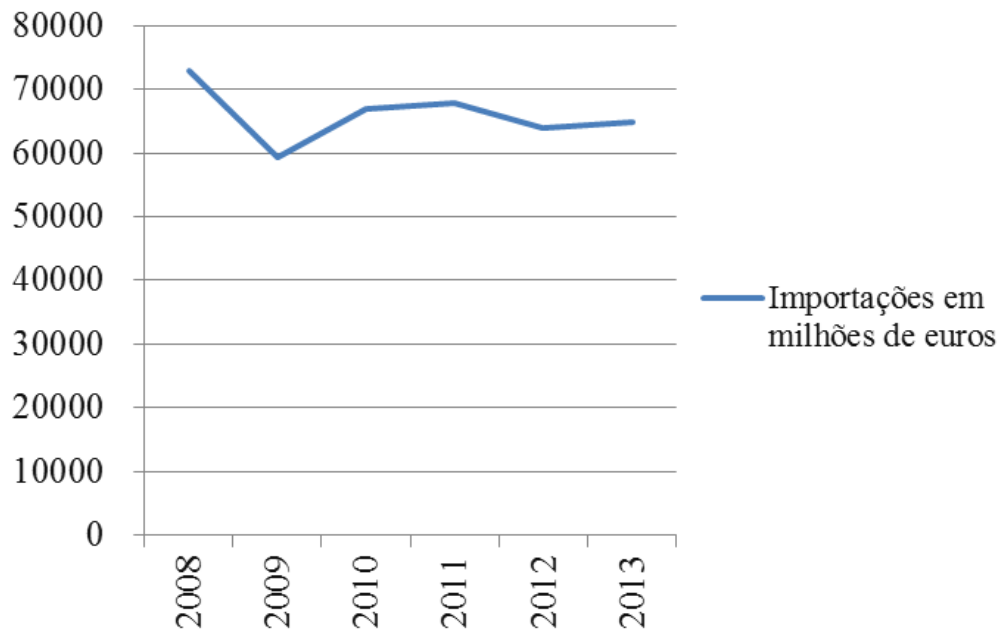


Gráfico 14. Evolução do número de empresas 2008 – 2012 (www.ine.pt)

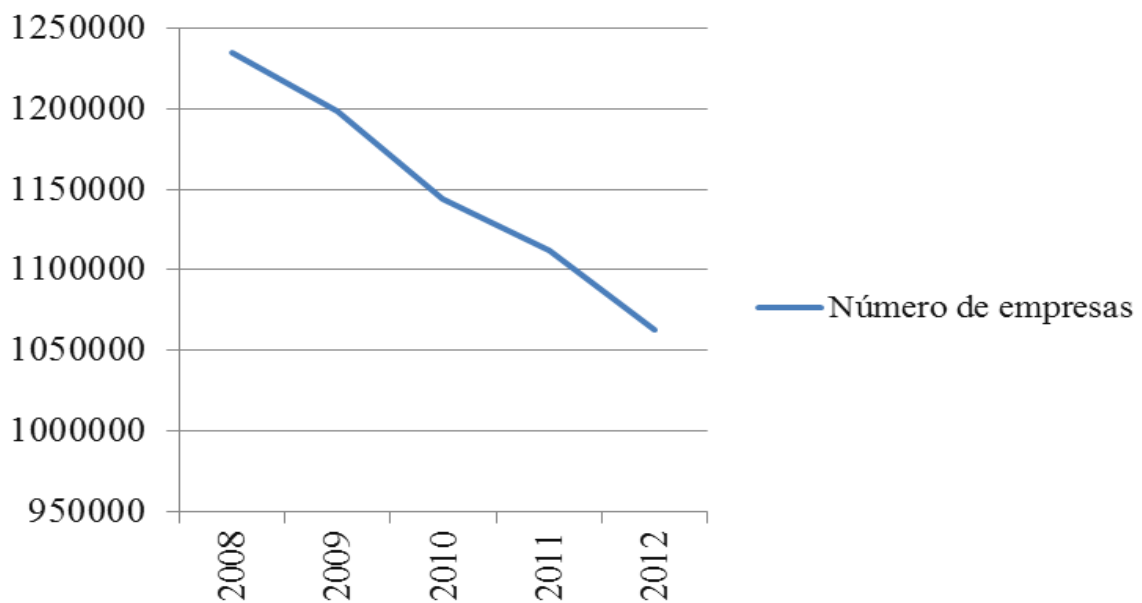


Gráfico 15. Número de empresas por dimensão em 2012 (www.bportugal.pt)

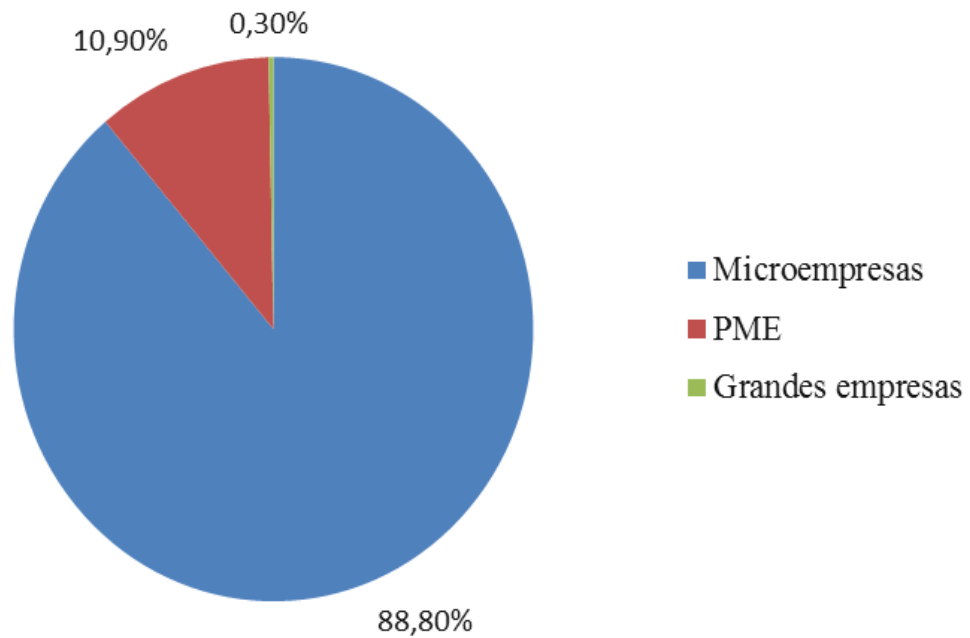


Gráfico 16. Peso relativo das empresas por sector de atividade em 2012 (www.ine.pt)

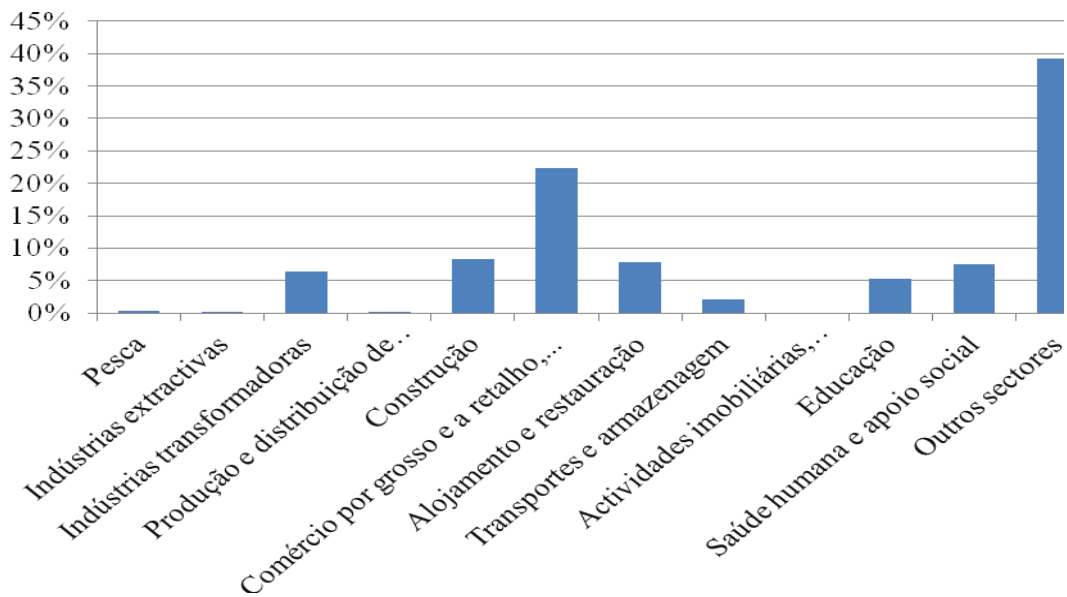


Gráfico 17. Representatividade do volume de negócios de cada segmento no total das atividade das empresas nacionais 2009 – 2012 (www.bportugal.pt)

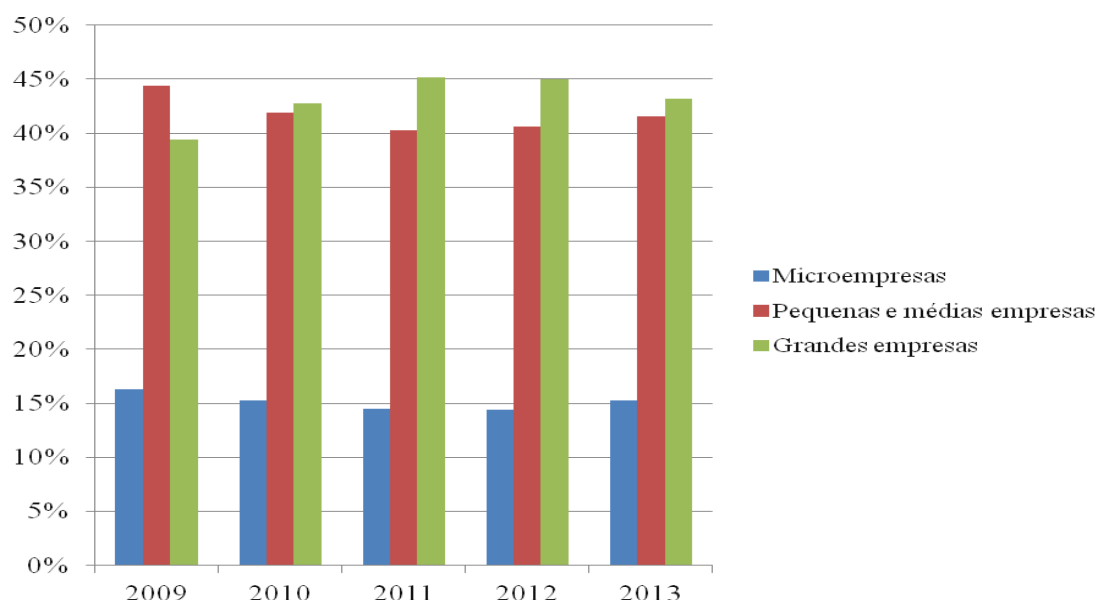


Gráfico 18. Representatividade das exportações no volume de negócios das empresas nacionais 2010 - 2012 (www.bportugal.pt)

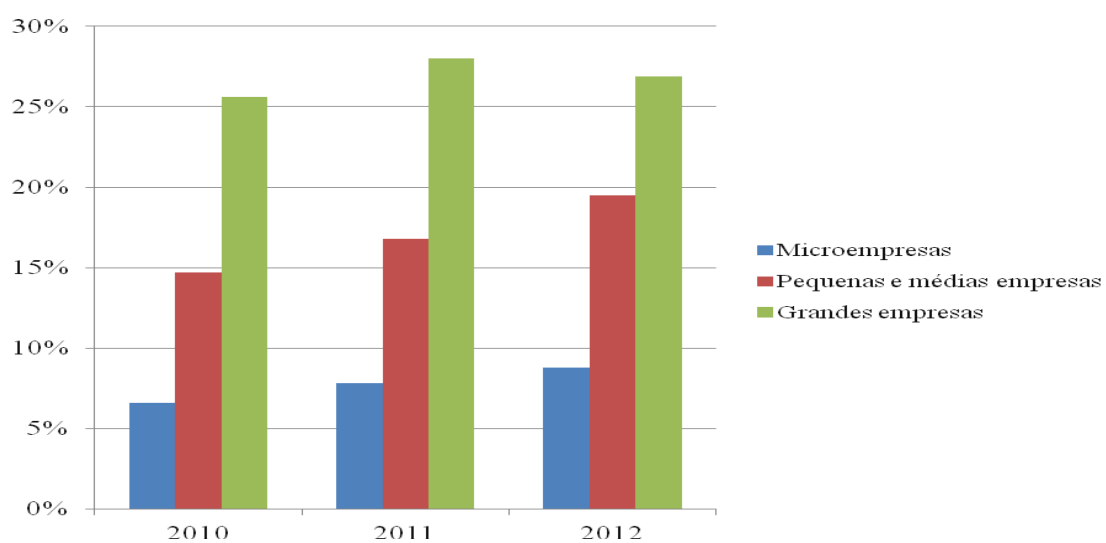


Gráfico 19. Média da autonomia financeira das empresas nacionais por dimensão 2009 – 2013

(www.bportugal.pt)

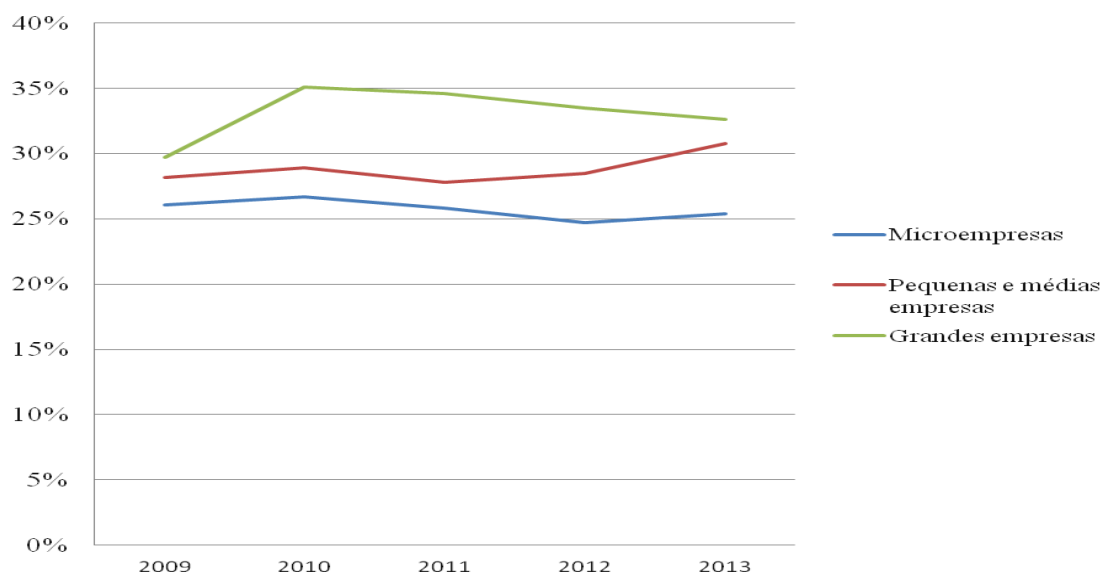


Gráfico 20. Média da rentabilidade dos capitais próprios das empresas nacionais por dimensão 2006 – 2013 (www.bportugal.pt)

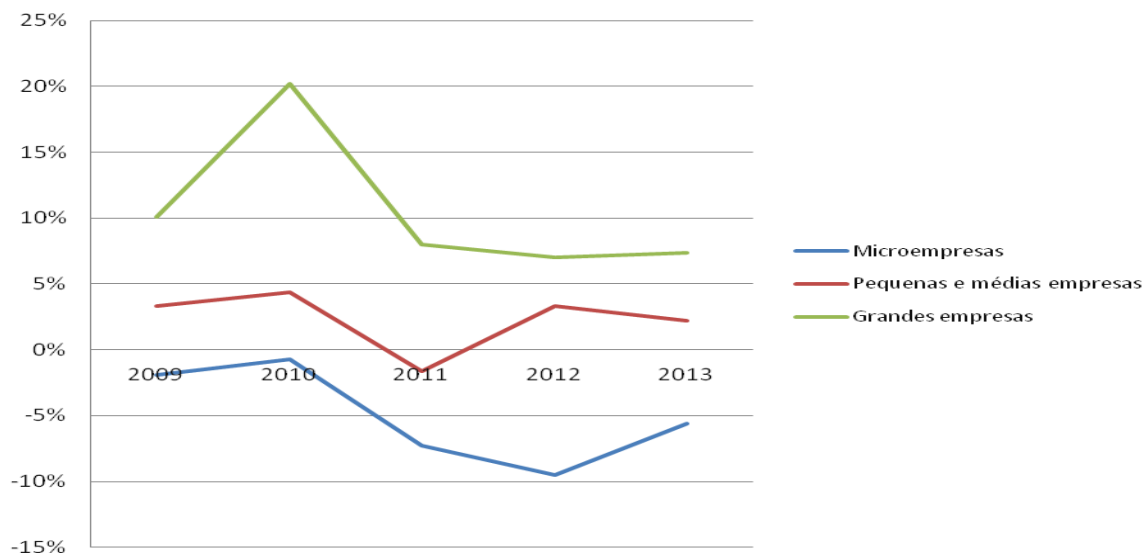


Gráfico 21. Estrutura de capital das empresas nacionais em 2013 (www.bportugal.pt)

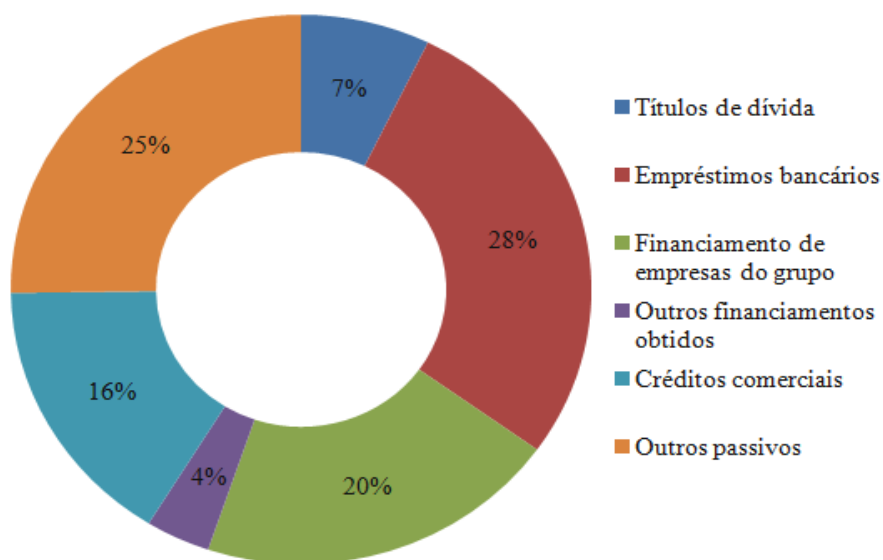


Gráfico 22. Peso dos juros sobre o EBITDA 2008 - 2012 (www.bportugal.pt)

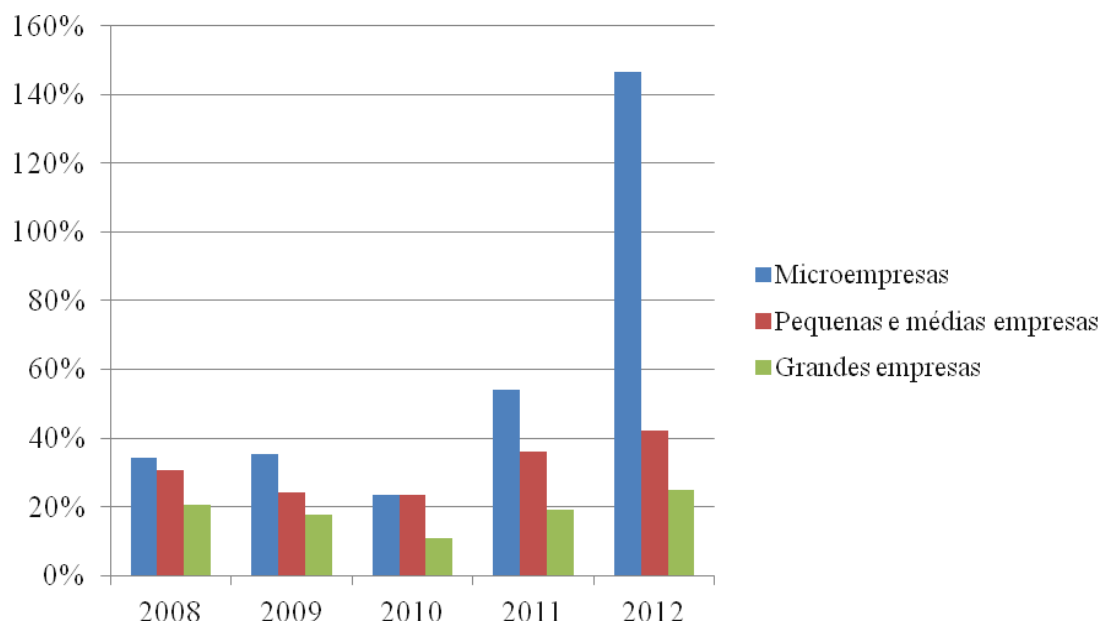


Gráfico 23. Cedência de liquidez pelo Banco Central Europeu à banca nacional em milhares de euros 2009 – 2013 (www.bportugal.pt)

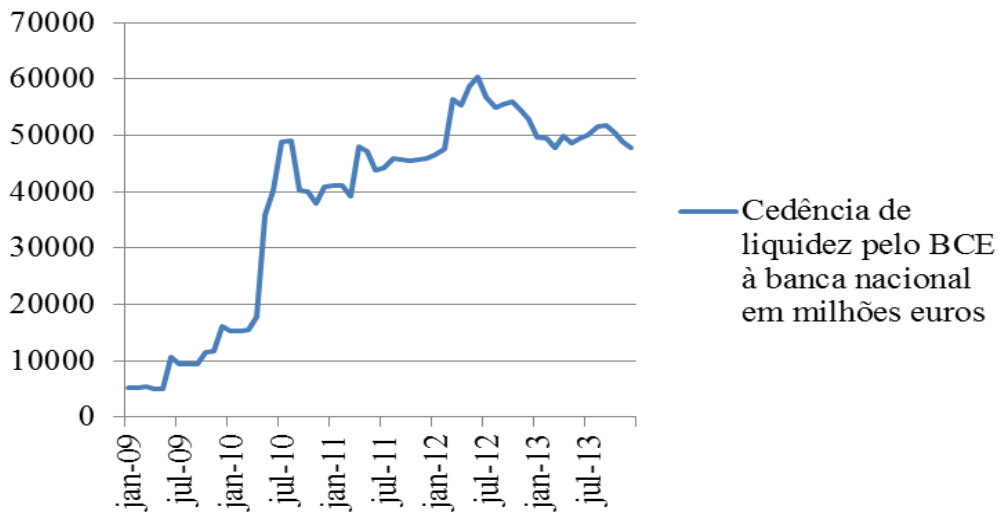


Gráfico 24. Inquérito do Banco de Portugal aos bancos nacionais sobre as condições *funding* 2009-2013 (www.bportugal.pt)

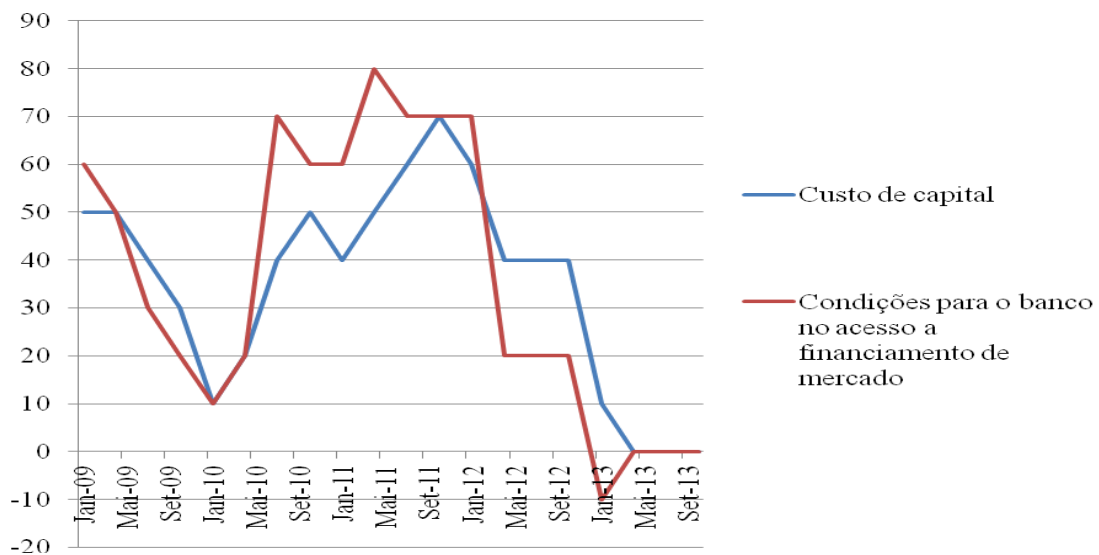


Gráfico 25. Evolução do *stock* de crédito 2009 – 2013 (www.bportugal.pt)

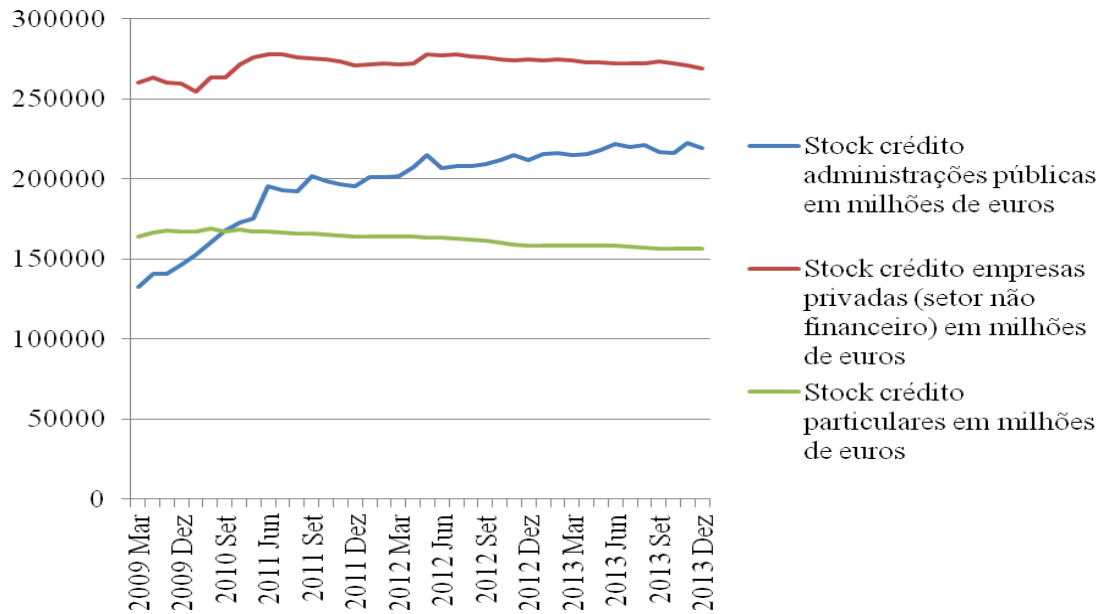


Gráfico 26. Evolução da concessão de crédito às empresas 2009 -2013 (www.bportugal.pt)

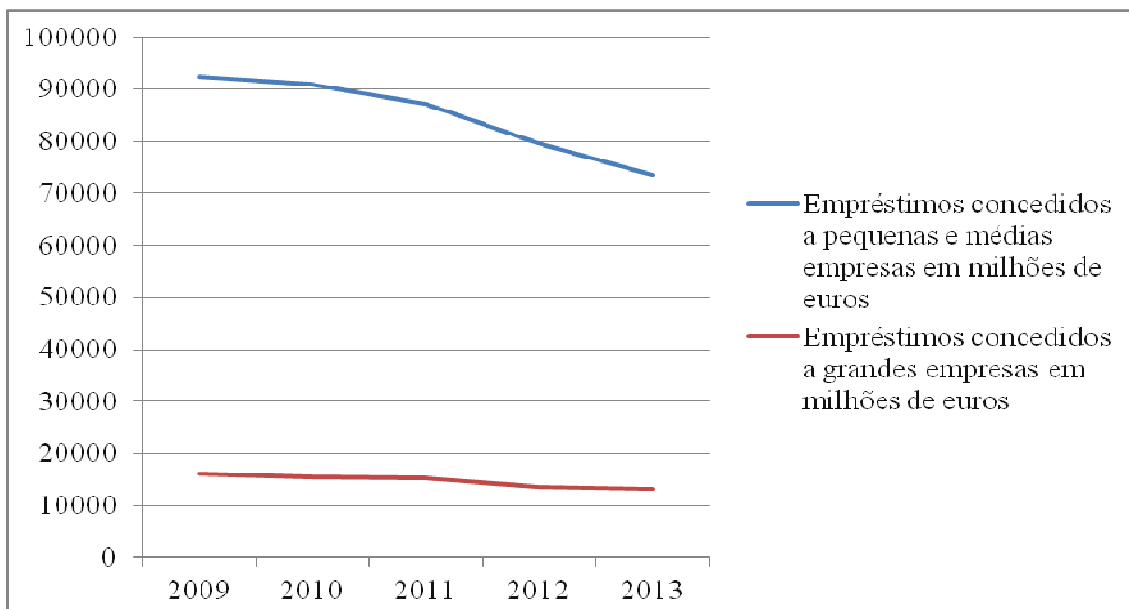


Gráfico 27. Evolução do crédito vencido no sector empresarial 2009 – 2013

(www.bportugal.pt)

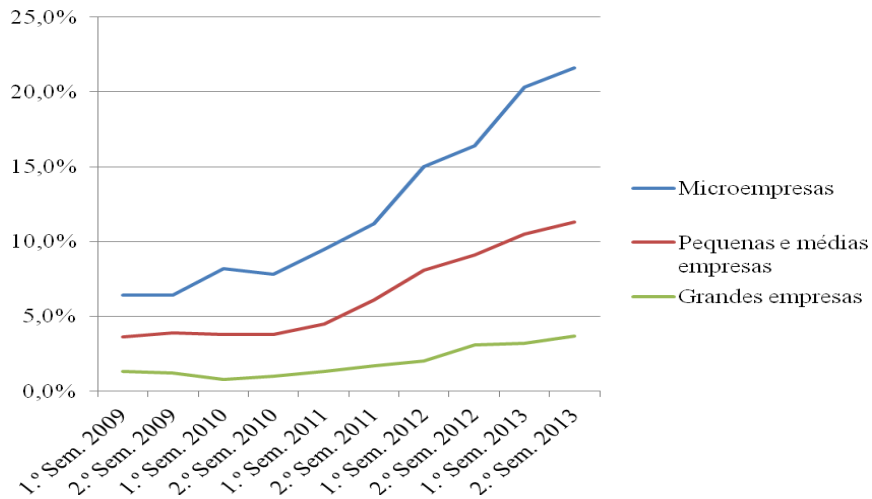


Gráfico 28. Estrutura de financiamento das entidades financeiras nacionais 2008 – 2012

(www.apb.pt)

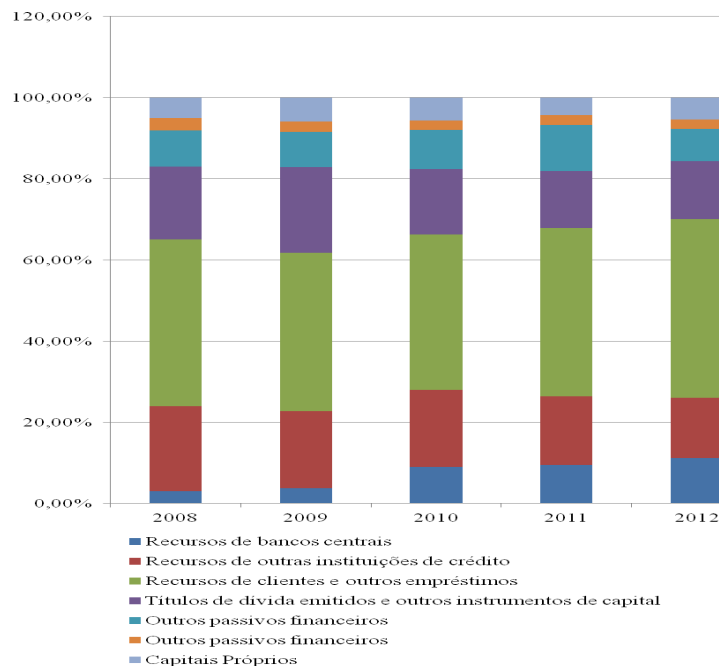
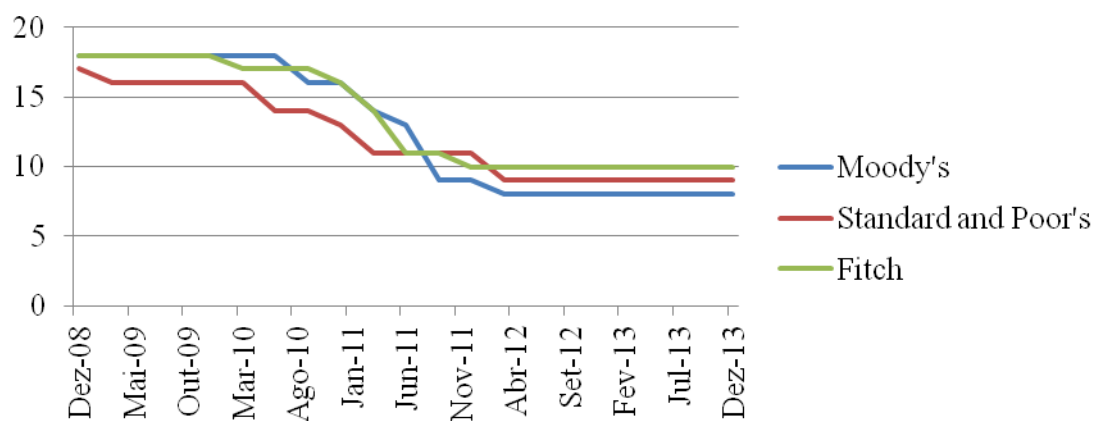


Gráfico 29. Evolução do risco soberano 2008 -2013 (www.intereconomics.eu)



| <u>Moody's</u> | <u>Standard and Poor's</u> | <u>Fitch</u> | <u>Equivalente numérico</u> |
|----------------|----------------------------|--------------|-----------------------------|
| Aaa | AAA | AAA | 20 |
| Aa1 | AA+ | AA+ | 19 |
| Aa2 | AA | AA | 18 |
| Aa3 | AA- | AA- | 17 |
| A1 | A+ | A+ | 16 |
| A2 | A | A | 15 |
| A3 | A- | A- | 14 |
| Baa1 | BBB+ | BBB+ | 13 |
| Baa2 | BBB | BBB | 12 |
| Baa3 | BBB- | BBB- | 11 |
| Ba1 | BB+ | BB+ | 10 |
| Ba2 | BB | BB | 9 |
| Ba3 | BB- | BB- | 8 |
| B1 | B+ | B+ | 7 |

| | | | |
|------|------|-----|---|
| B2 | B | B | 6 |
| B3 | B- | B- | 5 |
| Caa1 | CCC+ | CCC | 4 |
| Caa2 | CCC | CCC | 3 |
| Caa3 | CCC- | CCC | 2 |
| Ca | CC | CCC | 1 |
| D | D | | 0 |

Gráfico 30. Evolução relativa dos juros e encargos similares medidos em termos relativos face aos passivos financeiros médios 2009 – 2012 (www.apb.pt)

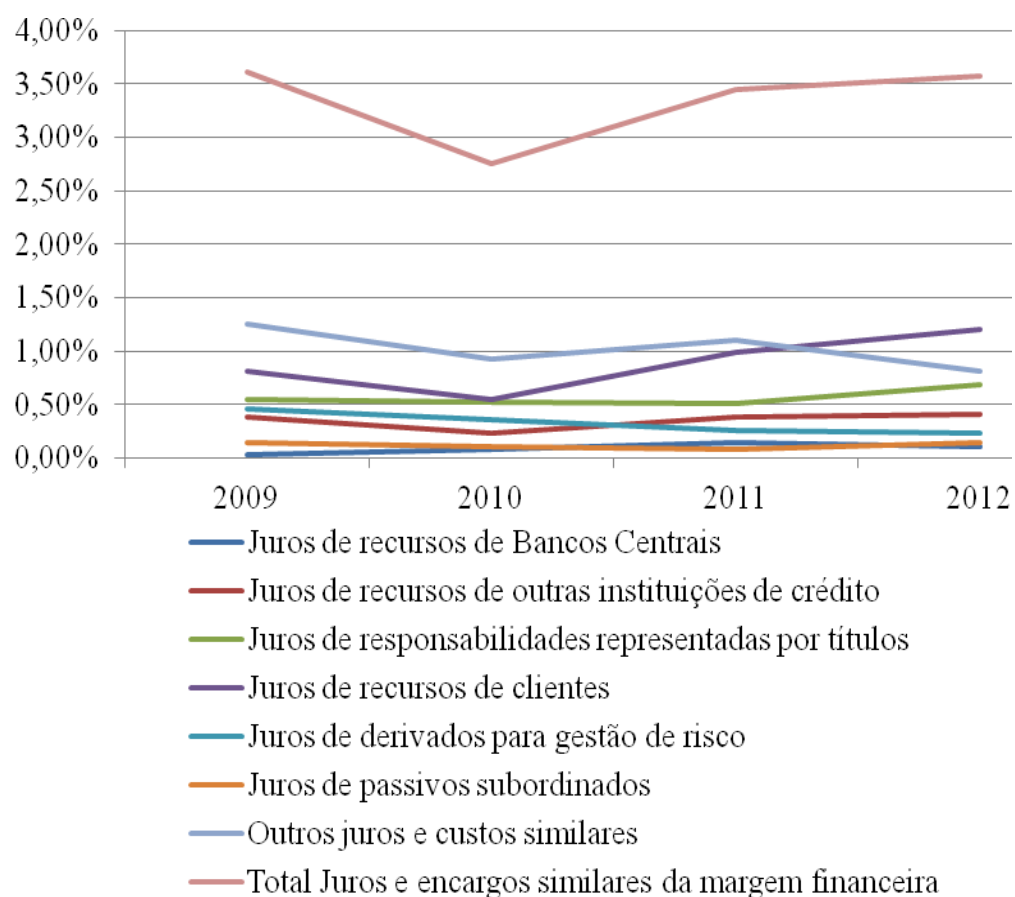


Gráfico 31. Evolução Spreads 2008 – 2013 (www.bportugal.pt)

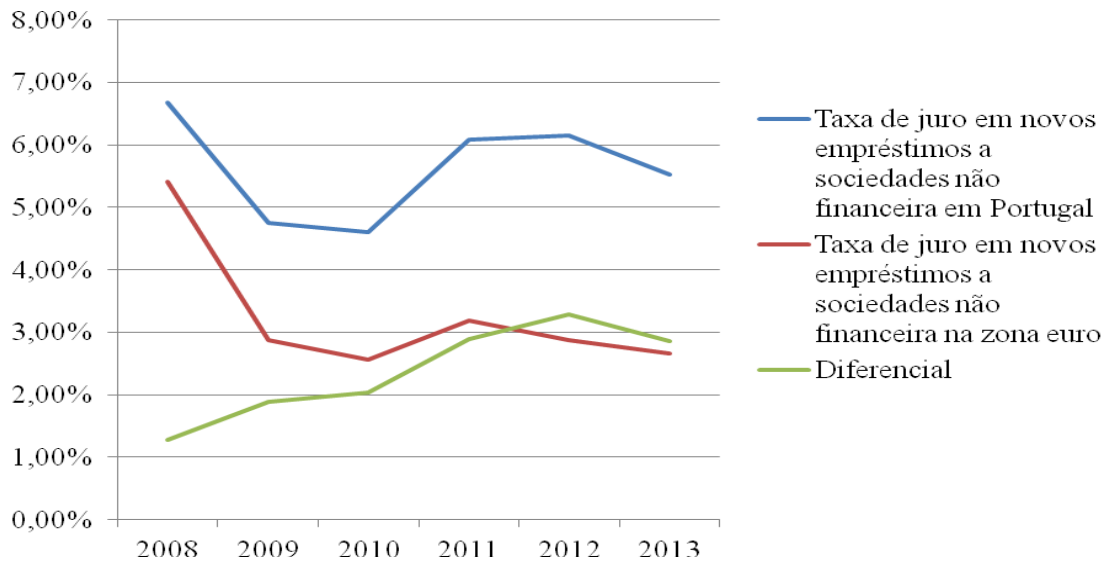


Gráfico 32. Evolução da oferta e procura de crédito 2008 – 2013 (www.bportugal.pt)

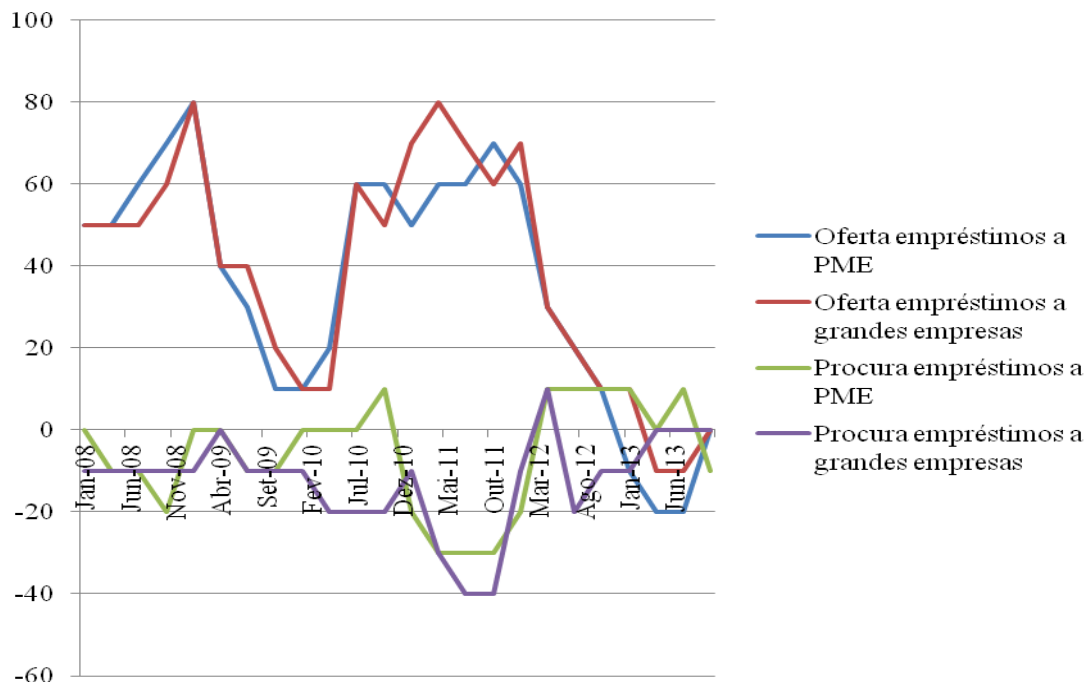


Gráfico 33. Finalidade das operações de crédito 2008 – 2013 (www.bportugal.pt)



Gráfico 34. Evolução do montante de garantias emitidas anualmente e carteira viva do sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 (www.spgm.pt)

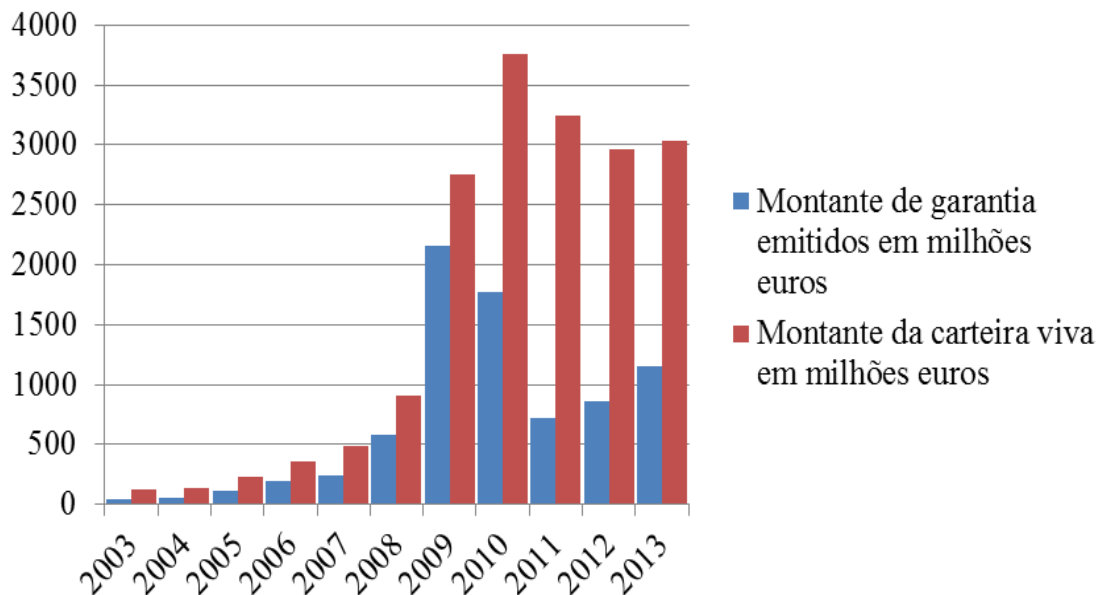


Gráfico 35. Evolução do número de garantias emitidas anualmente pelo sistema nacional de garantia mútua 2003 – 2013 (www.spgm.pt)

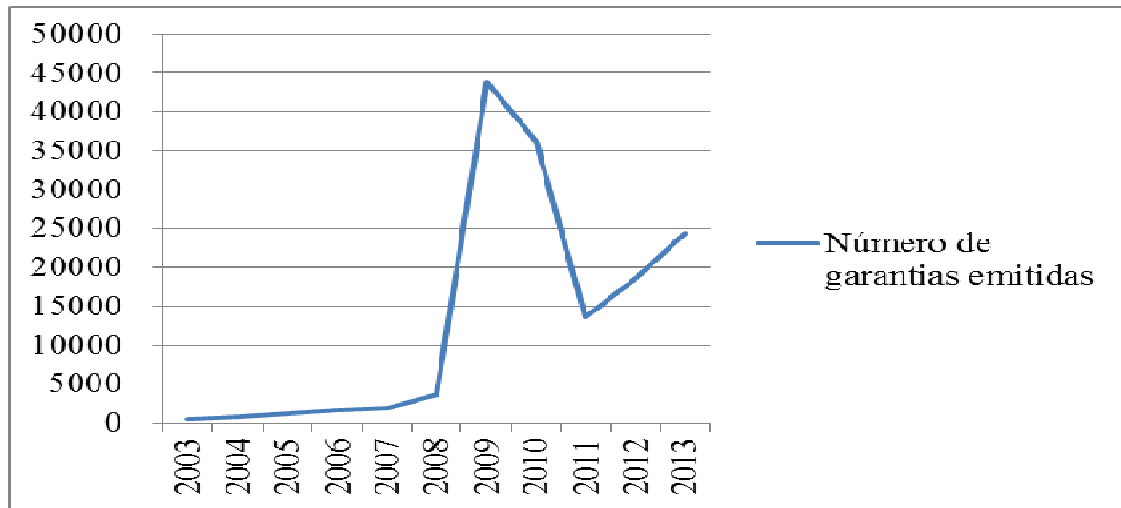


Gráfico 36. Evolução do número de empresas apoiadas entre 2006 -2013 (www.spgm.pt)

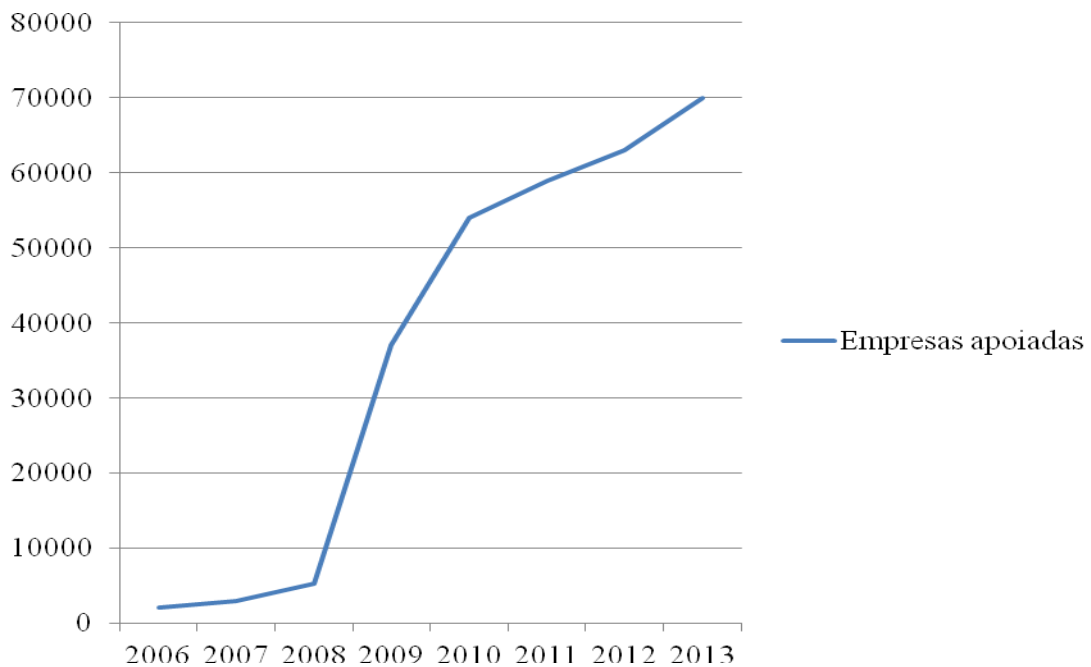


Gráfico 37. Evolução do emprego apoiado entre 2006 – 2013 (www.spgm.pt)

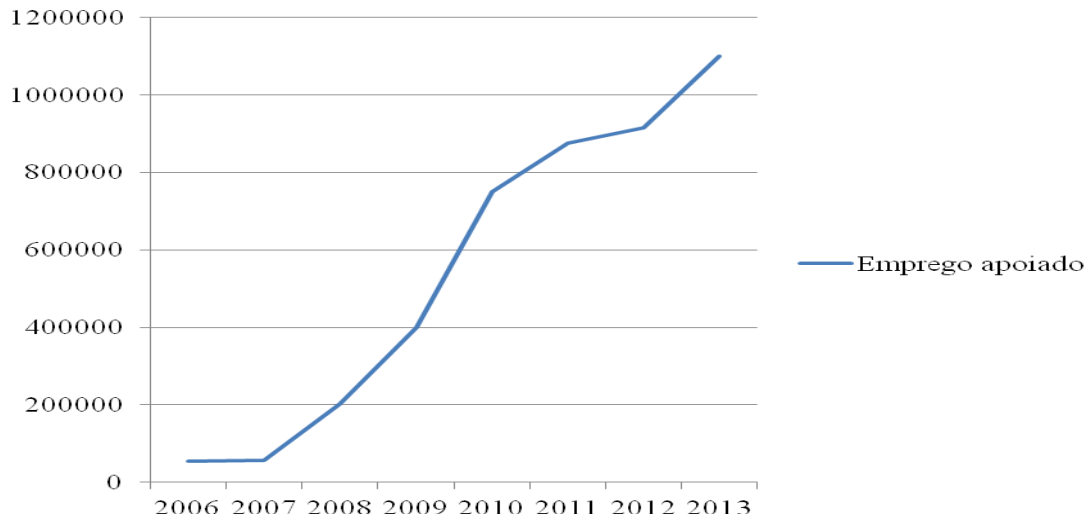


Gráfico 38. Evolução do *spread* nas operações de financiamento a empresas 2010 – 2013 (www.bportugal.pt)

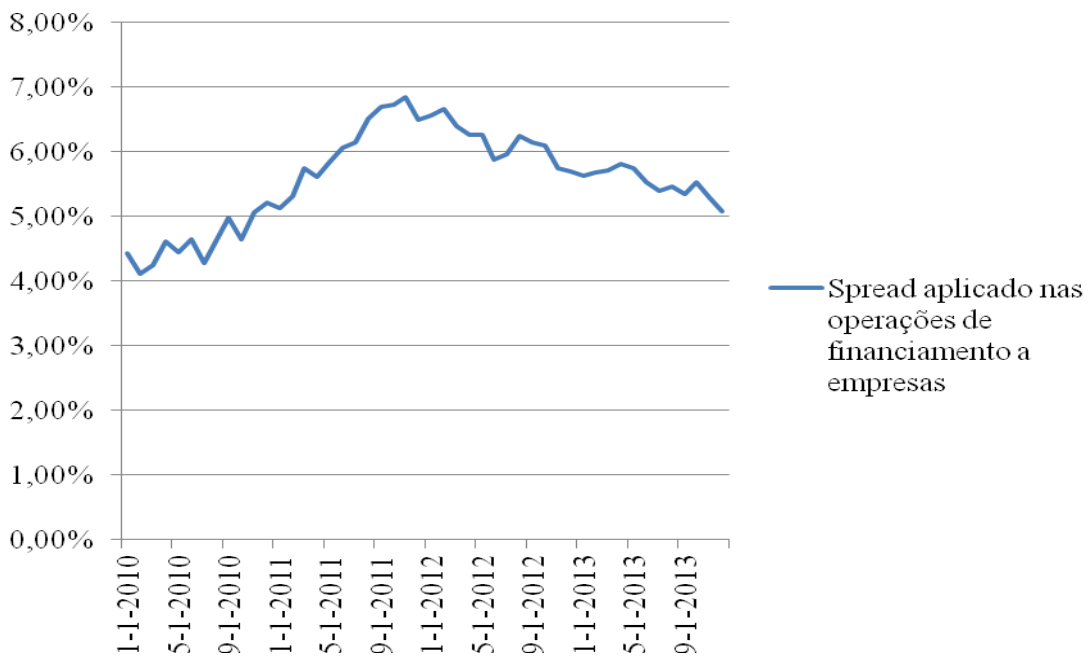


Gráfico 39. Evolução do crédito concedido pelo sistema bancário a empresas e do financiamento induzido pelo sistema nacional de garantia mútua 2009 – 2013 (www.spgm.pt e www.bportugal.pt)

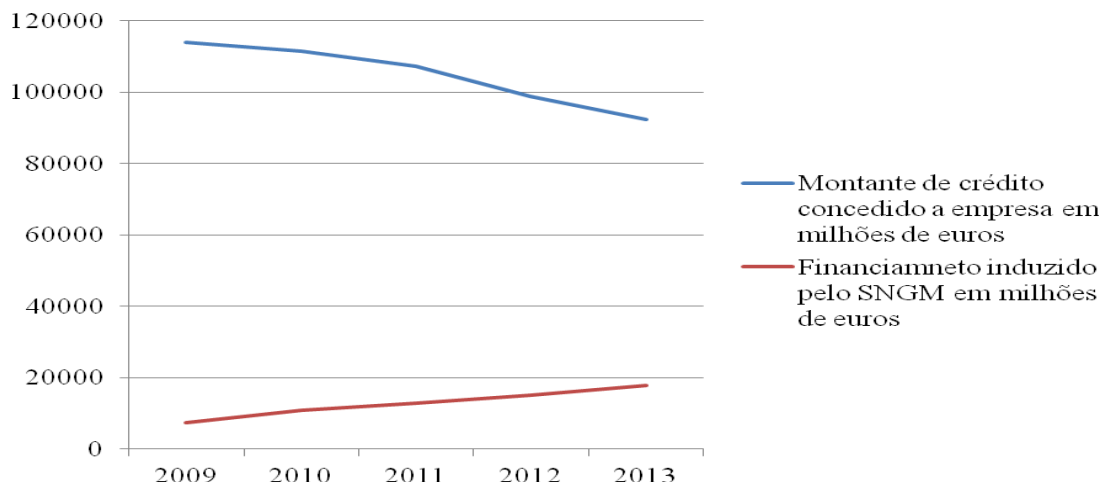


Gráfico 40. Evolução das condicionantes dos financiadores na concessão de crédito 2006 – 2014 (www.bportugal.pt)

