SOCIEDADE GARANTIDORA DE CRÉDITO

SÉRIE EMPREENDIMENTOS COLETIVOS

SEBRAE

© 2014. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Informações e contatos:
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial – UCE
SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília – DF
Telefone (61) 3348-7100 – Fax (61) 3348-7585.
www.sebrae.com.br.

Presidente do Conselho Deliberativo
Roberto Simões

Diretor-Presidente
Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico
Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças
José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial – UCE
Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional
Reginaldo Barroso de Resende - Sebrae

Equipe técnica
Weniston Ricardo de Andrade Abreu
Osmar Rossato de Oliveira

Atualização de Conteúdo
Luiz Humberto de Castro – 3.Com Assessoria Empresarial Ltda,
com a colaboração de Édna Rabêlo Quirino Rodrigues.

Produção de Conteúdo – Versão original
Luiz Humberto de Castro – 3.Com Assessoria Empresarial Ltda

Revisão ortográfica, tratamento de linguagem e editoração eletrônica
i-Comunicação

C355s

CASTRO, Luiz Humberto de.
Sociedade garantidora de crédito. / Luiz Humberto de Castro, Édna Rabêlo Quirino Rodrigues. – Brasília : Sebrae, 2014.

40p. : il.
(Série Empreendimentos Coletivos)

1. Cooperativismo 2. Empreendimento coletivo I. Sebrae II. Título

CDU – 334.73

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 7
O QUE É SOCIEDADE DE GARANTIA DE CRÉDITO? 10
O SISTEMA NACIONAL DE GARANTIA DE CRÉDITO 12
COMO FUNCIONA UMA SGC 14
Garantias: 15
Consultoria: 17
ESTRUTURA ORGANIZACIONAL 18
VANTAGENS DE SE CRIAR UMA SGC 19
EMBASAMENTO LEGAL 22
SUGESTÃO DE ROTEIRO PARA CRIAR UMA SGC 24
1ª Etapa: Sensibilização 24
2ª Etapa: Estudo de Viabilidade e Constituição 26
3ª Etapa: Pré-operacional 27
4 ª Etapa: Operacional 27
CASOS DE SUCESSO 29
SAIBA MAIS 32
COMO O SEBRAE PODE AJUDÁ-LO 33
REFERÊNCIAS 37

APRESENTAÇÃO

A Cooperação está cada vez mais presente nas discussões e debates de alternativas para acelerar o desenvolvimento econômico e social dos países, como parte de solução para diversos problemas de uma sociedade mais complexa.

Nesse contexto, a cooperação entre as empresas tem se destacado como um meio capaz de torná-las mais competitivas. Fortalecer o poder de compra, compartilhar recursos, combinar competências, dividir o ônus de realizar pesquisas tecnológicas, partilhar riscos e custos para explorar novas oportunidades, oferecer produtos com qualidade superior e diversificada são estratégias cooperativas que têm sido utilizadas com mais frequência, anunciando novas possibilidades de atuação no mercado.

Várias dessas estratégias cooperativas ganham um caráter formal de organização e caracterizam-se como "Empreendimentos Coletivos". Existem muitas modalidades de formalização institucional desses empreendimentos. Destacam-se as Associações, as Cooperativas, as Centrais de Negócios, os Consórcios de Empresas, as Sociedades de Propósito Específico, a Sociedade de Garantia de Crédito, entre outras.

O Sebrae acredita que, pela cooperação, pode-se criar um diferencial competitivo para os pequenos negócios rurais e urbanos, contribuindo para a perenidade e para o crescimento destes. Os desafios são muito grandes e as oportunidades também. É cada vez mais óbvia a conclusão de que as empresas que se mantiverem isoladas, agindo sozinhas, terão maiores dificuldades em enfrentá-los e em permanecerem competitivas. Isso é particularmente verdade para os pequenos negócios, que acessam com mais dificuldade os serviços financeiros e que apresentam carências nos campos gerenciais e tecnológicos.

Aprender a trabalhar em conjunto, estabelecendo e mantendo relações de parceria, passa a ser uma nova fronteira para ampliar a competitividade dos pequenos negócios. O Sebrae estabeleceu para si a missão "Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional"[1]. E, para cumpri-la, mantém-se atualizado sobre as tendências locais e mundiais que afetam os negócios e gera soluções que contribuem para o fortalecimento desses negócios no País.

Consciente da importância da cooperação para o sucesso no cenário atual, o Sebrae prioriza a cultura da cooperação e investe em soluções que possam promovê-la. E, para disseminar conhecimentos sobre as possibilidades que a cooperação gera, publica novamente a **Série Empreendimentos Coletivos**.

Escrita de modo a permitir uma consulta objetiva e obter respostas simples para as perguntas mais comuns sobre empreendimentos coletivos, a série não tem a pretensão de ser um compêndio sobre o assunto, nem de se aprofundar nele. Pretende, sim, ser uma ferramenta básica de consulta para todos aqueles que desejam obter informações sobre as temáticas relacionadas com a cultura da cooperação: Associação, Cooperativa, Cooperativa de Crédito, Central de Negócio, Consórcio de Empresas, OSCIP, Sociedade de Propósito Específico, Cultura da Cooperação, Rede de Empresas e Sociedade de Garantia de Crédito.

O Sebrae acredita que a cooperação é uma nova cultura que poderá revolucionar os negócios. Conheça na **Série Empreendimentos Coletivos** alguns modelos de união de esforços e inspire-se para utilizar a estratégia que pode ampliar, de forma inovadora, a competitividade dos pequenos negócios urbanos e rurais: a cooperação!

[1] SEBRAE 2022 – Mapa Estratégico do Sistema Sebrae, dezembro de 2012.

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o Brasil vem passando por um movimento de aumento da concessão de crédito. Em abril de 2014[2], o volume de crédito em relação ao PIB (Produto Interno Bruto) era de 55,9%. Embora seja um recorde interno, esse percentual ainda está muito aquém das economias desenvolvidas e mesmo de outros países em desenvolvimento.

Nesse contexto, os mais de 8,7 milhões de pequenos negócios, que representam 98,1% de todas as empresas[3] e respondem por 51,7% dos postos de trabalhos formais[4], deparam-se com vários entraves para acesso ao crédito. O problema não é a falta de recursos, mas sua efetiva concessão, ou seja: fazer o crédito com as linhas mais adequadas chegar às Micro e Pequenas Empresas.

Um dos grandes obstáculos, identificado tanto pelas pesquisas do Sebrae SP junto aos empresários quanto pela própria entidade representativa dos bancos, é a insuficiência de garantias satisfatórias por parte dos pequenos negócios. Entre as razões alegadas pelas instituições financeiras para negar crédito às Micro e Pequenas Empresas, a falta de garantias reais supera a existência de restritivos (SPC, Cadin, Serasa) ou a inviabilidade do projeto.

Essa situação é agravada pela assimetria de informações (diferenças entre informações contábeis e gerenciais) tão comum nas Micro e Pequenas Empresas, o que dificulta o processo de análise de crédito e aumenta o risco da operação. Consequentemente, quanto maior o risco, maior a exigência de garantias por parte das instituições financeiras.

---

[2] Situação em 29/05/2014. Fonte: BACEN. Disponível em ←http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPOM→ Acesso em 16/06/2014.

[3] Fonte: Cadastro Sebrae de Empresas – CSE (2012).

[4] Fonte: Relatório Anual de Informações Sociais (RAIS/MTE, 2012).

Trata-se de um ciclo vicioso, onde a Micro e Pequena Empresa não consegue crédito para financiar seu crescimento justamente por ainda ser micro ou pequena e não tem bens para serem dados em garantias. Afinal, como essas empresas poderão ter bens disponíveis (máquinas, equipamentos, imóveis etc.) sem crédito?

Uma das soluções para romper este ciclo e transformá-lo em um ciclo virtuoso são os sistemas de garantias de crédito, que têm como objetivo viabilizar o acesso de pequenos empreendimentos às melhores linhas de crédito (prazos, juros, carência e demais condições adequadas à necessidade da empresa) do Sistema Financeiro. Nos principais sistemas de garantias do mundo, destacam-se dois modelos que podem coexistir: os Fundos Garantidores de Crédito e as Sociedades de Garantia de Crédito.

Dentre as iniciativas já consolidadas no Brasil, encontram-se os Fundos Garantidores ou fundos de avais, tais como:

- FAMPE (1995) – Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas, criado pelo Sebrae. O FAMPE é destinado exclusivamente às Micro e Pequenas Empresas com faturamento máximo estipulado na Lei Geral das MPEs. A operacionalização do Fundo é delegada às Instituições Financeiras Conveniadas com o Sebrae;
- FGPC (1997) – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade, administrado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES);
- FUNPROGER (1999) – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, administrado pelo Banco do Brasil;
- FGO (2009) – Fundo de Garantia de Operações, administrado pelo Banco do Brasil. Pode ser utilizado para oferecer garantia às linhas de crédito de capital de giro e investimento. Tanto os bancos privados quanto os públicos podem se habilitar para operarem a garantia do FGO;

- FGI (2009) – Fundo Garantidor de Investimentos, administrado pelo BNDES para oferecer garantias às principais linhas de crédito do próprio.

Os fundos de aval normalmente são formados por recursos estatais ou de cooperação internacional, que se configuram como depósito remunerável de longo prazo, retornável ou não. Eles são utilizados para concessão de garantias complementares à contratação de operações de crédito. São complementares porque a empresa precisa apresentar parte dessa garantia, ou seja, geralmente o fundo não cobre 100% da operação.

A partir de 2003, começou no Brasil o desenvolvimento das **Sociedades de Garantia de Crédito – SGC**. Essas sociedades já são uma realidade em diversos países como Espanha, Chile, Argentina e Portugal. Na Itália, por exemplo, existem centenas de sociedades garantidoras, denominadas *Confidi*, com mais de um milhão de micro, pequenas e médias empresas associadas. Tais sociedades são formadas para fornecer garantias em empréstimos, licitações ou transações comerciais.

O QUE É SOCIEDADE DE GARANTIA DE CRÉDITO?

Sociedades de Garantia de Crédito – SGC são sociedades de caráter privado, cuja atividade-fim é complementar as garantias exigidas (aval ou fiança) aos seus associados nas operações de crédito junto ao sistema financeiro. Além disso, podem também fornecer-lhes aval técnico (em processos de licitação), comercial (fornecedoras dos associados) e assessoria financeira.

No Brasil, são constituídas sob a forma de associação, embora existam estudos para viabilizar o modelo cooperativista (cooperativa de garantia) presente em outros países.

As SGC são formadas essencialmente por empresas, geralmente com o apoio de entidades representativas de classe, poder público e outros apoiadores. Seu objetivo, como consequência da sua atividade-fim, é a promoção da competitividade e desenvolvimento empresarial por meio do acesso ao crédito, e assessoria financeira para as empresas associadas.

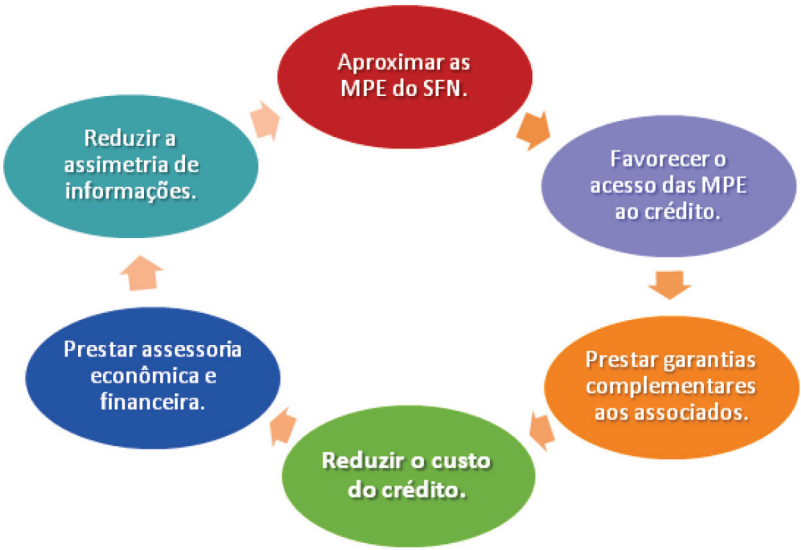
A função da sociedade não é conceder financiamentos, mas aproximar as empresas associadas dos agentes financeiros por meio de complemento de garantias pessoais e da preparação da documentação necessária à obtenção do crédito.

Essas sociedades geralmente possuem a sua maioria de associados composta por micro e pequenas empresas, conforme definição prevista na Lei Geral das MPEs, a Lei Complementar nº 123/06. Se houver previsão estatutária, elas podem operar com outros públicos-alvo, tais como médias empresas, produtores rurais e empreendedores individuais.

Em dezembro de 2013, dez anos após a constituição da primeira SGC no Brasil, havia cinco SGC efetivamente operando e outras em fase de

constituição ou em estágio pré-operacional. Ao total, elas já possuíam 1.473 associados, haviam concedido 1.492 operações, com garantias no montante de R$ 35,6 milhões, o que viabilizou operações de crédito da ordem de R$ 54 milhões. À época, a inadimplência era de 2,9%.[5]

O fluxo a seguir apresenta as vantagens do modelo baseado em SGC.



Fonte: Sebrae MG

O diferencial das SGC em relação aos Fundos Garantidores ("Fundos de Aval") consiste na maior proximidade com o empresário e também no efeito da redução do risco moral, pela "fiscalização" indireta dos associados.

Além disso, uma diferença operacional marcante é o conhecimento do associado por parte da SGC, o que não acontece no fundo. No modelo SGC, há uma **dupla análise da operação**: uma pela SGC e outra pela Instituição Financeira. Assim, a probabilidade de erro na análise e decisão do crédito é menor, o que implica menor inadimplência.

[5] Para obter informações atualizadas, consulte www.sociedadegarantiacredito.com.br

O SISTEMA NACIONAL DE GARANTIA DE CRÉDITO

A Lei Geral das MPEs (LC nº 123/06) autorizou o Poder Executivo a constituir o Sistema Nacional de Garantia de Crédito, pertencente ao Sistema Financeiro Nacional. Até a finalização deste fascículo, essa regulamentação não foi feita, embora existam projetos de leis e propostas de ajustes legislativos em estudos. Isso tem sido um ponto negativo para o desenvolvimento do setor, uma vez que se espera uma regulamentação e supervisão por parte do Banco Central do Brasil (Bacen) para dar maior confiabilidade ao modelo. Porém, a falta de supervisão pelo Bacen não é um impeditivo para o funcionamento das SGC, afinal, existe amplo embasamento legal para as que estão constituídas e em operação. Na Itália, por exemplo, coexistem há anos os Confidi (SGC) "vigiados" e os "não vigiados" pelo banco central daquele país.

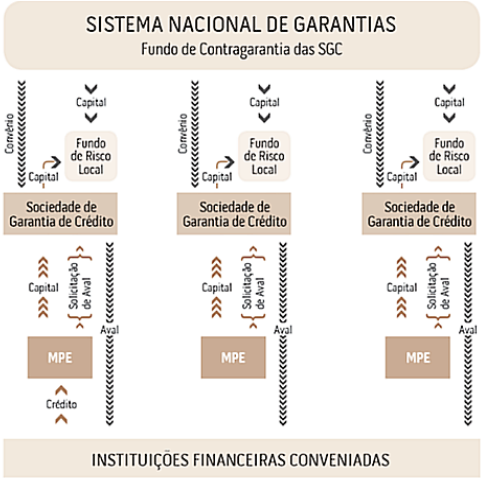
No Brasil, a estrutura básica apresenta os seguintes conceitos e atores:

- **SGC de 1º piso:** é a própria SGC, sem fins lucrativos, formada por Associados (Sócios) Beneficiários e Associados Apoiadores. Basicamente, ela presta garantias aos seus associados perante as instituições financeiras nas suas operações de crédito, e prestam assessoria e consultoria básica sobre acesso ao crédito;
- **Associados Beneficiários:** são todas as empresas, geralmente micro e pequenas, que podem obter a carta de garantia, devidamente enquadradas de acordo com o que estipular o Estatuto da SGC;
- **Associados Apoiadores:** são todas as empresas e instituições, públicas ou privadas, que contribuem com recursos (financeiros, técnicos, infraestrutura, pessoal) para a manutenção da SGC. Os associados apoiadores podem ou não aportar recursos ao Fundo de Risco Local da SGC;
- **Instituições financeiras:** são as Cooperativas de Crédito, a CEF e os bancos públicos ou privados que aceitam a garantia da SGC para seus clientes mediante convênio. Vale ressalvar que a SGC também poderá

conceder garantias para participação de licitações em órgãos públicos e mesmo em empresas privadas, no caso de transações comerciais, embora essas garantias sejam mais raras;

- **Fundo de Risco Local:** fundo financeiro formado pelo aporte de capital das empresas associadas. Pode também receber recursos de sócios apoiadores que não são passíveis de serem beneficiados com garantias, como: grandes empresas, o próprio Sebrae, entidades de classe, organismos nacionais e internacionais e até mesmo o poder público. Os recursos ficam depositados (e remunerados) em uma ou mais instituições conveniadas e são utilizados para honrar as garantias prestadas nos casos de inadimplência;
- **Garantias concedidas:** montante de recursos concedidos em garantia nas operações de crédito junto às Instituições Financeiras conveniadas com a SGC;
- **Honras de Garantia:** valores pagos sob a forma de honra de garantia para as Instituições Financeiras conveniadas em função das operações em aberto (inadimplidas). Caracteriza um direito de recebimento da SGC mediante processo de recuperação de crédito, sob a forma de negociação extrajudicial ou judicial, a ser interpelado pela Instituição Financeira contra o mutuário inadimplente, podendo a SGC entrar como autora ou coautora da ação de cobrança;
- **SGC de 2º piso:** entidade formada pelas SGC de 1º piso, com possibilidade de participação de outros sócios apoiadores. Sua função principal é diluir o risco das carteiras das SGC de 1º piso por meio da prestação de contragarantia. Podem administrar o Fundo de Contragarantia. Além disso, poderão prestar serviços de supervisão, auditoria, desenvolvimento de sistemas e representação institucional das suas associadas. Seu objetivo maior é fortalecer o sistema, minimizando mais ainda os riscos envolvidos para os participantes;
- **Fundo de Contragarantia:** fundo formado por entidades públicas e privadas apoiadoras para fortalecer o sistema no caso de eventual insuficiência de recursos de algum Fundo de Risco Local.

Estrutura básica do Sistema Nacional de Garantias de Crédito:



Fonte: Santos, 2006.

COMO FUNCIONA UMA SGC

Após sua constituição, estruturação física e funcional, definição de suas políticas de atuação, formação de um fundo de risco local e formalização dos convênios operacionais, a SGC começa a operar efetivamente.

Os associados tomam conhecimento da SGC por diversos meios, tais como: propaganda e publicidade, palestras, entidades de classe, Sebrae local, indicação da instituição financeira conveniada e, principalmente, por indicação das empresas já associadas, que acabam funcionando também como vendedores indiretos da SGC.

Após o processo de associação, a empresa poderá pleitear os produtos e serviços da SGC, quais sejam:

Garantias:

Conforme dito, as garantias podem ser prestadas para os seus associados beneficiários junto a instituições financeiras, órgãos públicos e empresas

(geralmente fornecedores). Essas duas últimas opções são bastante raras e representam apenas uma possibilidade a mais. Na prática, quase a totalidade de operações é feita junto às instituições financeiras. Podem ser garantidas as seguintes operações:

- capital de giro;
- investimento;
- misto (investimento e capital de giro associados).

Nesse produto, o passo a passo é o seguinte:

a. O associado apresenta sua demanda por crédito, indicando a instituição financeira, a linha de crédito pretendida e suas condições básicas;

b. A SGC realiza o processo de análise de crédito, que envolve entrevista, visita, análise cadastral, análise dos demonstrativos financeiros (se houver) ou do balanço questionado e análise das garantias complementares da operação;

c. Após análise, o processo segue para aprovação pela alçada competente ou comitê técnico (comitê decisório), autônomo e independente. Essa independência é fundamental para evitar que pressões políticas para aprovação de operações ponham em risco a saúde financeira da SGC;

d. Caso a operação não seja aprovada, o associado interessado deve ser imediatamente informado, com as justificativas técnicas sobre o motivo da não aprovação do crédito. Trata-se de uma importante contribuição para a reavaliação crítica do plano de negócio, da necessidade do crédito ou do projeto de investimento. Nesses casos, a operação poderá ser novamente apreciada, desde que as alterações sejam justificadas, e não apenas um ajuste para "forçar" sua aprovação;

e. Caso a operação seja aprovada, a garantia é formalizada internamente entre a SGC e o associado, e a Carta de Garantia é emitida para a Instituição Financeira (IF). Daí em diante, ocorre o processo de liberação do crédito junto à IF;

f. Pelo risco assumido, a SGC cobra uma **Taxa de Concessão de Aval – TCA**,

em função do prazo e do valor da operação. Consiste em um percentual que é multiplicado pelo valor do empréstimo, pela proporção da garantia e pelo número de meses da operação. Por exemplo, considere uma operação com os dados abaixo:

Valor do financiamento: R$ 30.000,00

*% de garantia: 80% = → R$ 30.000,00 * 0,80 (percentual garantido) = R$ 24.000,00*

Período de pagamento: 24 meses

% de Taxa de concessão de Aval (TCA): 0,15% = 0,0015

Nesse caso, o valor a ser pago de TCA é:

R$ 30.000,00 x 0,80 x 0,0015 x 24 (meses) = R$ 864,00

A TCA pode variar de acordo com a finalidade da operação (capital de giro, investimento, misto), o prazo, a classificação de risco do associado, as garantias prestadas à própria SGC, enfim, de acordo com sua política de concessão de garantias. A TCA pode ser cobrada diretamente do associado ou, preferencialmente, é debitada do valor da operação logo na sua liberação e creditada na conta da SGC;

g. Caso a operação seja aprovada, passa-se para a fase de formalização interna com o Associado.

Nos casos de atrasos, primeiramente, será realizada uma tentativa de promover a cobrança, no sentido de receber o crédito de forma negociada, sem a necessidade de recorrer à SGC. Porém, a Instituição Financeira (IF) deverá comunicar a SGC para acompanhamento e eventual participação no processo de cobrança amigável. Caso a operação continue em aberto por determinado período (convencionado no convênio), a IF deverá solicitar à SGC a honra da garantia. Esta é paga conforme o prazo estipulado no convênio entre a SGC e a IF.

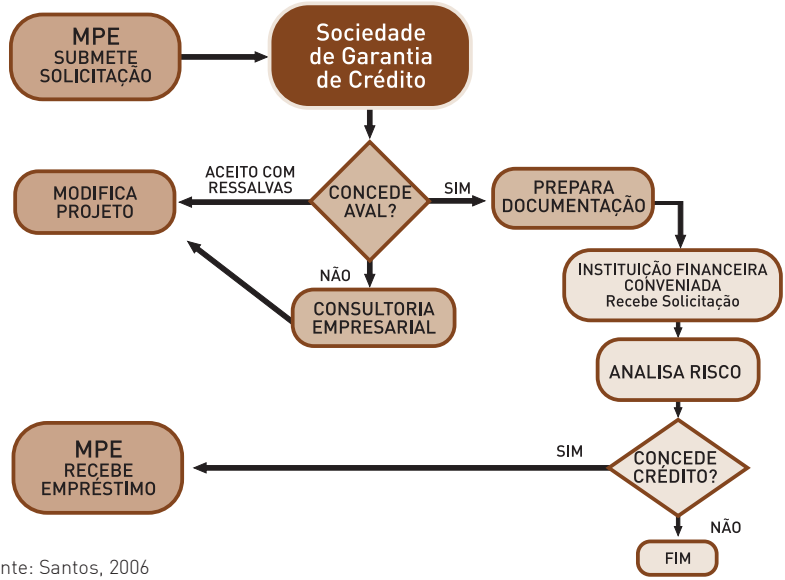
Se não houver uma solução negocial com o devedor da IF, será necessária uma solução judicial. Nesse momento, é importante que a SGC tenha um estatuto e uma política de cobrança bastante isentos de influências políticas. Afinal, será uma demanda judicial contra um de seus associados, um de seus próprios "donos".

Consultoria:

Uma das atividades no modelo baseado em SGC é a consultoria financeira nas empresas. Não se trata de uma consultoria completa de gestão, mas de levantamentos, cálculos, reflexões e análise sobre a situação financeira da empresa e definição das melhores alternativas para suas necessidades de capital de giro, investimentos e financiamento. Deve-se destacar que esse serviço também poderá ser cobrado.

O fluxo apresentado a seguir facilita o entendimento da operação de uma SGC:

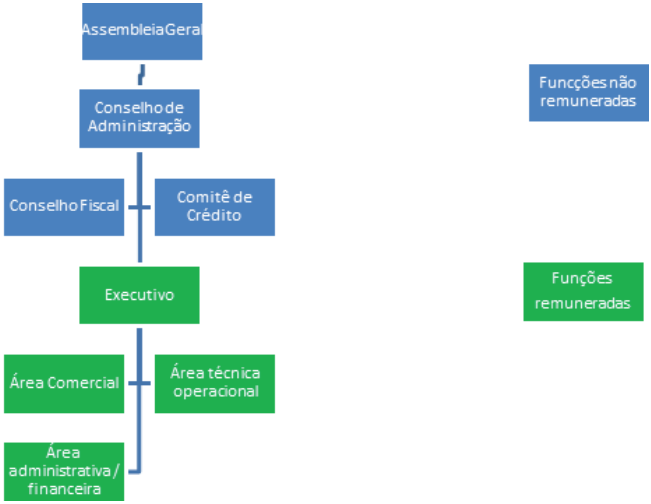
Esquema básico de operacionalização de uma SGC:



Fonte: Santos, 2006

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Internamente, sua estrutura organizacional segue um modelo básico parecido com o das Sociedades Anônimas e Cooperativas, com o objetivo de se obter independência política, credibilidade, controle, fiscalização, definição de responsabilidades e governabilidade. O modelo básico é composto por:



Fonte: Sebrae Nacional.

O modelo acima é simples e objetivo, sendo que o número de colaboradores dependerá da atuação da SGC e de sua evolução. Vale destacar que a composição da equipe técnica é uma etapa fundamental para o sucesso da Sociedade de Garantia de Crédito.

Na fase inicial das operações, a SGC deve ter uma estrutura enxuta, cabendo ao Diretor Executivo assumir funções que são de responsabilidade do corpo técnico. Esse cenário pode ser diferente caso a SGC consiga obter parcerias para cessão temporária de profissionais ou mesmo subsídios para pagamento da remuneração destes profissionais até que a SGC gere receita suficiente para cobrir suas despesas e sustentar-se.

VANTAGENS DE SE CRIAR UMA SGC

Existem vários benefícios em se criar uma SGC. Esses benefícios não se estendem somente aos associados, mas também para as próprias instituições financeiras e para as comunidades, como apresentado a seguir:

Benefícios para os associados:

- maior acesso ao crédito, inclusive às linhas oficiais, geralmente mais restritivas e burocráticas para contratação;
- menor tempo de análise, contratação e efetiva liberação dos recursos (dinheiro);
- possibilidade de obtenção de crédito com maiores prazos e juros menores;
- possibilidade de "leilão" de melhores condições ante as instituições financeiras;
- aumento do poder de barganha com relação à reciprocidade, geralmente solicitada pelas instituições financeiras no momento da concessão do crédito;
- assessoria técnica na análise e crítica ao projeto, prevenindo eventuais erros e falhas técnicas que possam comprometê-lo (orientação empresarial especializada);
- possibilidade de aumento da competitividade e crescimento da empresa em virtude do crédito saudável;
- integração a uma rede empresarial.

Para as instituições financeiras:

- melhor qualidade das informações recebidas, uma vez que a assimetria de informações geralmente é menor nas operações garantidas por SGC;
- agilidade na análise e formalização das operações;
- melhor classificação das operações (*rating*) segundo os critérios do

Conselho Monetário Nacional e do Banco Central do Brasil, diminuindo a necessidade de aprovisionamentos contábeis;

- aumento da base de clientes, principalmente nos casos de realização de convênio de cooperação entre a instituição financeira e a SGC;
- redução do risco moral, uma vez que a eventual inadimplência de uma empresa acarretará prejuízos indiretos para as demais associadas, que podem ajudar na fiscalização e solidarizar-se com a solução do problema (redução da probabilidade de inadimplência);
- obviamente, a principal vantagem é a redução do risco de crédito e da possibilidade de perdas (prejuízo).

Para os sócios apoiadores, que podem ser instituições públicas ou privadas, e os sócios beneficiários, ou seja, os microempreendedores individuais, as micro e pequenas empresas. As SGC não podem em nenhuma hipótese realizar empréstimos aos seus associados, podendo apenas ofertar cartas de garantias complementares. Devem ainda possuir administração privada e ser responsáveis pela análise da concessão das garantias. Para eles, as principais vantagens são:

- aumento da competitividade em geral;
- política pública sustentável para a Micro e Pequena Empresa;
- desenvolvimento do setor e das empresas associadas participantes;
- aumento da cultura associativista, da cooperação mútua e de entrosamento entre as empresas na busca de soluções coletivas para seus problemas.

Para as entidades públicas e a comunidade em geral:

- aumento do número de empresas;
- aproximação entre agentes fornecedores e tomadores de recursos financeiros;
- engajamento empresarial na solução de problemas e no desenvolvimento econômico;

- geração de emprego e renda;
- formalização de empresas e aumento da arrecadação fiscal;
- desenvolvimento local ou setorial.

No caso de garantias comerciais e técnicas, pode-se extrapolar todas as vantagens acima, por exemplo:

- melhores condições de compra de matéria-prima ou produtos para revenda em função da garantia prestada aos fornecedores;
- possibilidade de compras em volumes elevados (se necessário), reduzindo preços e custos com fretes, seguros, armazenagem e o próprio processo de compras;
- liberação de eventuais garantias reais, uma vez que muitos fornecedores (principalmente grandes e médias empresas) somente fazem significativas vendas a prazo mediante garantia real;
- redução de custo para obtenção de Carta de Fiança para participação em processos de licitação pública para execução de obras e serviços, conforme edital.

EMBASAMENTO LEGAL

A SGC é um assunto relativamente novo no Brasil e, por isso, a legislação específica ainda está em construção. A Lei Geral das MPEs (LC nº 123/06), em seu art. 60- A, traz a possibilidade de se constituir o Sistema Nacional de Garantias de Crédito, conforme transcrito abaixo. Este artigo ainda não foi regulamentado, o que gera questionamentos sobre o modelo baseado em sociedades garantidoras, embora ele esteja bem desenvolvido em outros países.

> *"Art. 60-A. Poderá ser instituído Sistema Nacional de Garantias de Crédito pelo Poder Executivo, com o objetivo de facilitar o acesso das microempresas e empresas de pequeno porte a crédito e demais serviços das instituições financeiras, o qual, na forma de regulamento, proporcionará a elas tratamento diferenciado, favorecido e simplificado, sem prejuízo de atendimento a outros públicos-alvo. (Incluído pela Lei Complementar nº 127, de 2007).*
>
> *Parágrafo Único. O Sistema Nacional de Garantias de Crédito integrará o Sistema Financeiro Nacional. "*

Ainda com relação à Lei Geral, a participação de empresas no capital de Sociedades de Garantia de Crédito não as exclui da sistemática de tributação Simples Nacional.

> *"Art. 3º.*
>
> *§ 5º. O disposto nos incisos IV e VII do § 4º deste artigo não se aplica à participação no capital de cooperativas de crédito, bem como em centrais de compras, bolsas de subcontratação, no consórcio referido no artigo 50 desta Lei Complementar e na sociedade de propósito específico prevista no artigo 56 desta Lei Complementar, e em associações assemelhadas, sociedades de **interesse econômico, sociedades de garantia solidária e outros tipos de sociedade, que tenham como objetivo social a defesa exclusiva dos interesses econômicos das microempresas e empresas de pequeno porte."***

Por ser uma instituição sem fins lucrativos, pode ser constituída sob a forma de associação. Todavia, para facilitar a sua governança e a realização de convênios com o poder público, as SGC vêm se constituindo sob a forma de associação e se qualificam como **OSCIP – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público**, com base na Lei nº 9.790/99.

> *"Art. 1º. Podem qualificar-se como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público as pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, desde que os respectivos objetivos sociais e normas estatutárias atendam aos requisitos instituídos por esta Lei.*
>
> *§ 1º. Para os efeitos desta Lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social.*
>
> *§ 2º. A outorga da qualificação prevista neste artigo é ato vinculado ao cumprimento dos requisitos instituídos por esta Lei."*

Para a constituição das garantias, é importante observar a legislação específica sobre aval, fiança e solidariedade no Código Civil Brasileiro, além das leis que tratam especificamente sobre títulos de crédito.

SUGESTÃO DE ROTEIRO PARA CRIAR UMA SGC

Resumidamente, a constituição de uma SGC passa pelas seguintes etapas e fases:

Etapa 01 Sensibilização	• Fase 01: Articulação, mobilização e divulgação da proposta junto à comunidade empresarial
Etapa 02 Estudo de Viabilidade	• Fase 02: Elaboração de pré-projeto • Fase 03: Pesquisa de Mercado • Fase 04: Plano de Negócios
Etapa 03 Pré-operação	• Fase 05: Constituição jurídica e início da pré-operação • Fase 06: Formalização de Convênios • Fase 07: Constituição do Fundo de Risco Local • Fase 08: Outros requisitos pré-operacionais (estrutura, equipe, sistema)
Etapa 04 Operação	• Fase 09: Início das operações

Fonte: Sebrae Nacional.

1ª Etapa: Sensibilização

A cultura do associativismo e da cooperação é um desafio inicial para todos os empreendimentos coletivos. A SGC deve se basear na mutualidade, reciprocidade, independência política e governabilidade, pois a cooperação é elemento forte no processo. Por isso, nesta fase, devem ser observadas as necessidades das empresas participantes, e desenvolvidas as seguintes ações:

- **Contato Inicial:** o objetivo dessa etapa é identificar empresas, entidades e órgãos públicos interessados na organização de uma **Sociedade Garantidora de Crédito**. É importante dar aos empresários envolvidos o maior número possível de informações sobre o tema, tentando já identificar com o grupo o interesse por avançar no processo. Caso o interesse seja positivo, deixar como tarefa para o grupo mobilizar um número de micro

e pequenas empresas com anseios em comum para participar de uma palestra de sensibilização sobre SGC;

- **Palestra de Sensibilização:** como o nome sugere, o objetivo dessa palestra é sensibilizar as pessoas para o tema. Esse é o momento de aprofundar a discussão sobre associativismo, empreendedorismo, competitividade, dificuldade de acesso ao crédito, garantias exigidas pelas instituições oficias para as melhores linhas de financiamento, *spread*, juros e prazos das operações, exigências de garantias e burocracia para sua efetivação, custos correlatos ao fornecimento de garantias colaterais, enfim, assuntos que podem ser equacionados com a constituição de uma SGC.

É importante esclarecer que, para a constituição de uma SGC que atenda desde o início aos anseios e necessidades iniciais de garantias, é necessária a rápida formação de um Fundo de Risco Local. Para isso, torna-se importantíssima a participação, como associados apoiadores, de entidades de classe, de sindicatos, do poder público e até mesmo das próprias instituições financeiras.

É fundamental, nessa etapa, tentar nivelar os anseios das pessoas frente à SGC: O que elas pensam que é uma SGC? O que é risco moral? O que elas esperam conseguir com a criação de uma SGC? Estão dispostas a assumir riscos?; entre outros questionamentos. Caso o grupo concorde em avançar com o trabalho, é importante organizar, entre todos, pessoas que ficarão responsáveis por levantar informações sobre a constituição e legalização da SGC, e outras que se responsabilizarão por estudar a viabilidade econômica do negócio e as necessidades de infraestrutura e recursos financeiros para realizá-lo.

Apresentação dos resultados da etapa anterior: caso o trabalho tenha transcorrido conforme o acordado na fase anterior, o grupo terá levantado informações importantes para decidir se constitui ou não a SGC. Terá conseguido, também, informações sobre a documentação e tramitação legal para constituir a entidade, e com isso terá informações para seguir para a próxima fase de estudo de viabilidade e constituição.

2ª Etapa: Estudo de Viabilidade e Constituição

A constituição da SGC deve preceder um planejamento participativo e colaborativo, liderado por uma das instituições interessadas e com envolvimento do maior número possível de parceiros institucionais e potenciais apoiadores.

Recomenda-se que três ações sejam feitas:

1. elaboração de um pré-projeto – documento que apresenta uma "fotografia" do território de atuação da SGC, contendo informações socioeconômicas, perfil e número de empresas de pequeno porte, principais segmentos econômicos, nível de representatividade das entidades empresariais, instituições financeiras presentes e atuantes na região, entre outras informações que permitam às partes interessadas ter uma visão macro do potencial da região para abrigar uma SGC;

2. realização de uma pesquisa de mercado – atividade que terá como resultado um documento com informações coletadas junto ao público-alvo potencial da SGC, buscando identificar as dificuldades desse grupo em acessar crédito, qual seria o grau de interesse em se associarem a uma SGC, quais são os principais bancos com os quais possuem relacionamento. É interessante também ouvir a opinião das instituições financeiras, buscando identificar qual seria o nível de aceitação da carta de garantia emitida pela SGC;

3. elaboração do Plano de Negócios – é o principal documento da SGC, onde deve constar a proposta de valor, as diretrizes, estratégias e metas e as projeções financeiras que nortearam toda a gestão do empreendimento em busca dos objetivos e resultados.

A constituição e legalização de uma SGC pode ser feita, do ponto de vista jurídico, sob a forma de associação qualificada como OSCIP (veja o fascículo de OSCIP que apresenta o passo a passo de como obter essa qualificação). Caso a SGC tenha associados apoiadores, podem ser necessárias mudanças

em seus respectivos estatutos para atender especificidades das legislações locais, seja no âmbito estadual ou municipal. Após a constituição da sociedade, é necessária a capitalização do Fundo de Risco Local para garantir as operações. Isso é feito por meio de convênios com as instituições apoiadoras e também a partir do aporte das empresas associadas.

3ª Etapa: Pré-operacional

É a fase da Estruturação: definição de localização, aquisição de móveis e equipamentos, contratação de funcionários, contadores, elaboração do plano contábil, capitalização do fundo de risco local, realização de convênios com instituições financeiras, licenças e alvarás, treinamento da equipe, entre outras atividades necessárias ao início efetivo da operação.

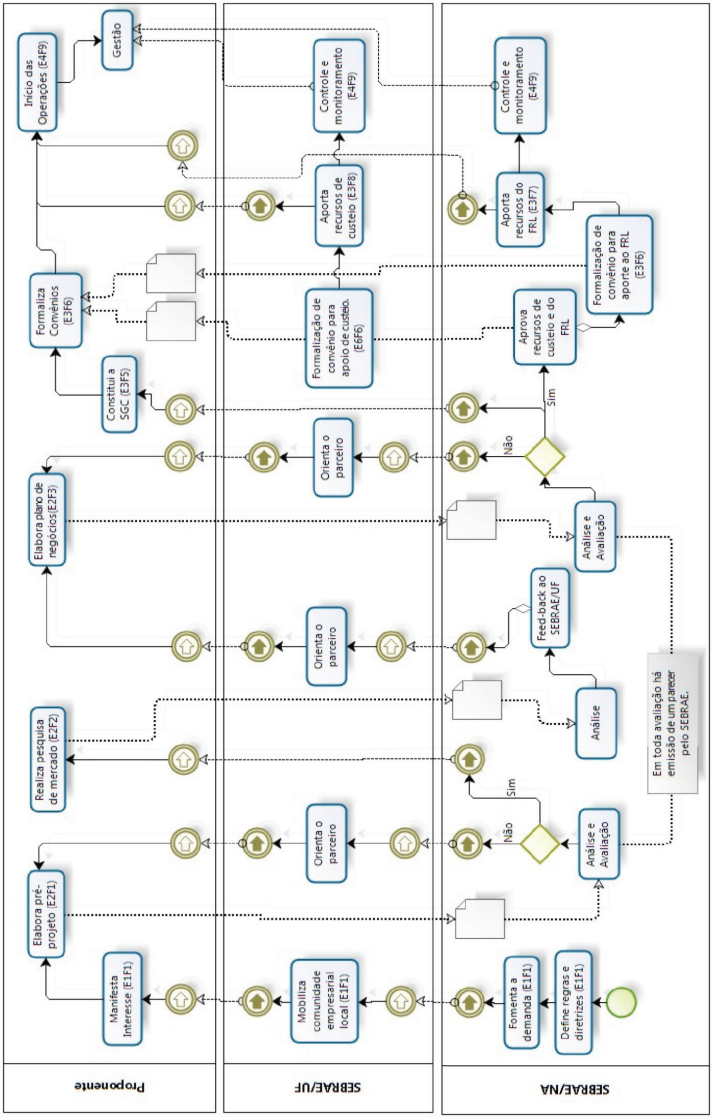
4ª Etapa: Operacional

Início das atividades da sociedade: a partir daqui, começam os desafios reais da **SGC**. As fases anteriores não serviram apenas como forma de levantar informações para constituir ou não a SGC, mas também como laboratório para os empresários saberem de sua capacidade de trabalhar em conjunto em torno de um objetivo comum. A expectativa é que esse senso já tenha sido criado até aqui, o que diminuirá as tensões no dia a dia do negócio. Caso ainda não tenha sido desenvolvido, o técnico deverá estar atento para acompanhar o processo, pois ele provavelmente ainda estará muito frágil.

Em seguida, a SGC deverá atuar no mercado analisando os pedidos de garantia e, se aprovados, efetivamente concedendo-os para viabilizar o crédito saudável às associadas, e sendo fiel ao seu propósito (objeto social), no intuito de realmente trazer vantagens para os pequenos negócios participantes.

Na prática, as SGC constituídas até então contaram com forte apoio do Sebrae, não somente nas questões financeiras, mas também em sensibilização,

articulação política, esclarecimentos, capacitação, entre outros. O fluxo a seguir apresenta um esquema da constituição de uma SGC:



Fonte: UAMSF – Sebrae Nacional.

CASOS DE SUCESSO

O caso abaixo foi extraído e adaptado do Portal das SGC, disponível no site:

http://www.sociedadegarantiacredito.com.br/

Lançada em agosto de 2011, a Sociedade de Garantia de Crédito do Noroeste do Paraná (Noroeste Garantias), sediada em Maringá (PR), contribuiu de forma decisiva para a expansão dos negócios da Limp Sul. A empresa existe desde 1999 e atua no comércio varejista de produtos e serviços de higiene e limpeza.

O proprietário da Limp Sul, Edmar Orlando, conheceu a Noroeste Garantias em uma palestra promovida pelo Sebrae no Paraná, que contou com a presença de instituições financeiras de Maringá e outras cidades da região. Ele gostou da proposta e logo identificou um diferencial importante. "Quando a pessoa não possui bens ou recursos, torna-se praticamente impossível operar com bancos. Eu estava nessa situação e me associei à SGC porque precisava de garantias para obter empréstimos."

O empreendedor acrescenta que, além de fornecer uma carta de crédito, a Noroeste Garantias avaliou a situação de sua empresa e o ajudou a montar um plano de negócios. Esse suporte foi fundamental para o empresário conseguir uma linha de crédito de capital de giro sem comprometer o faturamento de sua empresa. "Na oportunidade, fizemos uma operação financeira: a Noroeste Garantias concedeu o aval ao banco, e minha empresa ficou livre para utilizar os recursos das vendas. Isso não teria acontecido se tivesse fechado negócio diretamente com o banco, que teria retido esses ativos como garantia", esclarece Orlando.

A partir dessa experiência inicial com a Noroeste Garantias, o empresário passou a recomendar os serviços de garantia de crédito para seus colegas. "A operação da minha empresa com a Noroeste Garantias foi muito

importante. Portanto, indico seus serviços quando percebo empresários na mesma situação em que eu estava."

Assistência permanente – Se Orlando descobriu os mecanismos de garantia de crédito por intermédio do Sebrae no Paraná, a dona da empresa Grãos e Saúde, Maria Solange Monteiro da Rocha, teve contato com a SGC por meio da imprensa. Ela leu uma matéria em um jornal local sobre as vantagens da Noroeste Garantias para as micro e pequenas empresas de Maringá.

A empresária ficou interessada e ligou para a Noroeste Garantias. "Fiz o primeiro contato em fevereiro de 2013. Gostei do atendimento e, em seguida, solicitei a garantia para um empréstimo de R$ 10 mil para capital de giro. Os técnicos visitaram meu estabelecimento, analisaram minha documentação e me concederam uma carta de garantia", relembra, animada. Antes de se tornar uma associada da SGC, Maria Solange já havia tentado obter, sem sucesso, empréstimo em várias instituições.

Acompanhamento – Antes de resolver o problema de capital de giro, a loja de produtos naturais deixava a desejar em termos de variedade de mercadorias. Além de diversificar o estoque, a empresária investiu na compra de eletrodomésticos e de mobiliário para deixar o ambiente mais acolhedor. "Já deu para sentir diferença no movimento, e a tendência é que melhore ainda mais, pois os clientes que percebem as novidades estão trazendo outros. A minha expectativa é de que as vendas aumentem 100% até o final do ano", aposta Maria Solange.

O acompanhamento da empresa pela Noroeste Garantias após a liberação do empréstimo foi outro fator que pesou positivamente na decisão de novos empréstimos. "Eles sempre ligam para saber se está tudo bem, se o negócio está caminhando. Isso é decisivo para que a gente se sinta mais seguro e confiante", conclui.

A atenção dispensada aos associados também é dedicada aos parceiros locais. O presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Maringá e

Região (Sivamar), Amauri Donadon Leal, foi convidado a integrar uma comitiva das SGC do Paraná para participar do XVI Fórum Ibero-Americano de Sistemas de Garantia de Crédito para Micro e Pequenas Empresas, realizado na Costa Rica. "A experiência foi contagiante, e logo depois da viagem convocamos uma assembleia do Sivamar para discutir o apoio à Noroeste Garantias", diz.

Foi assim que nasceu a parceria entre a Noroeste Garantias e o Sivamar, que, posteriormente, tornou-se apoiador financeiro e parceiro institucional da SGC. "Tenho orgulho de fazer parte desse processo como apoiador, porque estamos realizando uma tarefa cujos resultados teremos a satisfação de ver em dez, vinte anos", prevê Amauri.

SAIBA MAIS

Para aprofundamento no assunto, existem vários estudos, pesquisas e publicações disponíveis nos principais sites, entre os quais se destacam:

- Sebrae Nacional: www.sebrae.com.br
- Portal das SGC: http://www.sociedadegarantiacredito.com.br

Sites de instituições internacionais:

- www.redegarantias.com
- www.garantizar.com.ar
- www.iberaval.es
- www.avalmadrid.es
- www.bancadigaranzia.com

Livros

As Sociedades de Garantia de Crédito em Apoio à Economia Local
As semelhanças e diferenças entre Emilia-Romagna, na Itália, e Paraná, no Brasil.

Los Sistemas de Garantía de Iberoamérica: Experiencias y Desarrollos Recientes
Data de publicação – julho/2008 / Fonte – Regar

Sociedades de Garantia de Crédito no Brasil: evolução, cenário atual e perspectivas
Data de publicação – junho/2012 / Fonte – Sebrae

Sistemas de Garantía de Crédito en América Latina
Data de publicação – 2006

"Classificación de los sistemas de garantia desde la experiencia latino-americana"
Fonte – Regar

COMO O SEBRAE PODE AJUDÁLO

O Sebrae disponibiliza vários cursos, consultorias, palestras e informações para apoiar a criação e a gestão de empreendimentos coletivos, cabendo destacar os seguintes:

Curso – Redes Associativas. Curso composto por quatro módulos independentes:

- Módulo 1: Despertando para o Associativismo » Oficina de quatro horas;
- Módulo 2: Planejando nosso Empreendimento Coletivo » 20 horas de capacitação e nove horas de consultoria;
- Módulo 3: Praticando o Associativismo » 16 horas de capacitação;
- Módulo 4: Legalizando o Empreendimento Coletivo » 16 horas de capacitação.

Kit Educativo – Juntos Somos Fortes

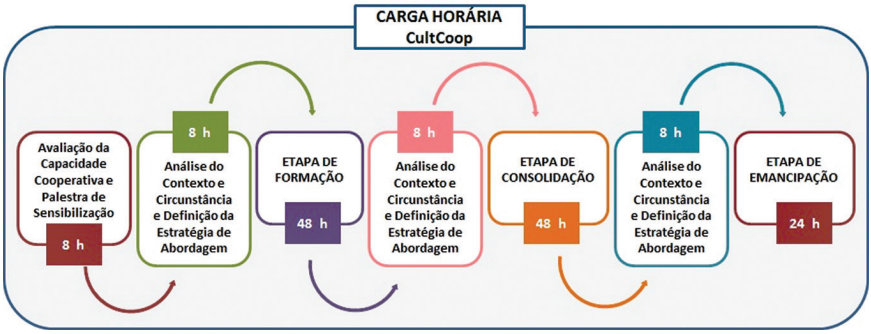
Trata-se de solução educacional ministrada em telessalas (12 horas), ou para estudo autônomo. O objetivo do curso é estimular as ações empreendedoras coletivas, contribuindo para a geração de emprego e renda na comunidade.

Consultoria – Estratégia de Abordagem da Cultura da Cooperação – CultCoop

Consultoria (152 h) destinada à ampliação da capacidade cooperativa de grupos de empresas, reunidas em torno de objetivos comuns.

Essas horas estão distribuídas **em quatro fases de grupo distintas** e complementares entre si, conforme o desenvolvimento do grupo no processo de ampliação de sua capacidade cooperativa: SENSIBILIZAÇÃO, MOBILIZAÇÃO, FORMAÇÃO e AÇÃO. **Por sua vez, em termos operacionais, essas quatro fases do grupo são distribuídas em três etapas de trabalho do consultor com o grupo e compõem a Logística de Aplicação da CultCoop,** que será trabalhada mais à frente no texto: FORMAÇÃO, CONSOLIDAÇÃO

E EMANCIPAÇÃO, conforme figura a seguir:



Essas etapas nortearão todos os aspectos da CultCoop: sua gestão pelo Sebrae, sua logística, sua aplicação, a formação dos consultores e os recursos metodológicos a serem utilizados pelos consultores.

Curso – Gestão Empreendedora para Centrais de Negócios

Curso de 16 horas (quatro encontros de quatro horas), voltado para Diretores, Gestores e membros de Centrais de Negócios.

Consultoria – Metodologia para Implantação de Centrais de Negócios

Consultoria de 540 horas, abordando os seguintes temas: O que é uma Central de Negócios; Relacionamento com *Stakeholders*; Tecnologia de Informação e Comunicação; Liderança; Formação da Diretoria de uma Central de Negócios; Missão Empresarial; Fundamentos da Venda Conjunta e *Marketing*; Gestão Financeira; Lançamento da Central de Negócios; Logística/Distribuição Conjunta; Expansão da Central de Negócios.

Curso – Liderança Estratégica

Curso de 20 horas – cinco encontros de quatro horas, destinados a líderes empresariais e comunitários. O foco da capacitação são as ferramentas e técnicas de apoio ao processo de liderança.

Curso – Cult Líder

Curso de 16 horas – quatro encontros de quatro horas, destinados a líderes empresariais e comunitários. O foco da capacitação é o comportamental, fundamentado no desenvolvimento das Características do Comportamento Empreendedor – CCE.

Oficina – Liderar no Campo – Desenvolva o Líder que Existe em Você

Oficina de quatro horas, tendo como público-alvo produtores rurais, microempreendedores individuais, empreendedores de micro e pequenas empresas, organizados em grupos, comunidades ou em empreendimentos coletivos. Essa Oficina traz conceitos básicos e essenciais sobre a prática da liderança numa linguagem simples, clara e objetiva, com o propósito de estimular a reflexão dos participantes sobre sua postura como líderes.

Oficina – SEI Unir Forças

Oficina de três horas, concebida para Microempreendedores Individuais de um mesmo setor/atividade produtiva (agrupamento por afinidade) ou por atividades correlatas (agrupamento por complementaridade). O foco dessa capacitação são as vantagens e os ganhos de empreender coletivamente, bem como a importância do plano de ações coletivas para atender às necessidades comuns.

Vídeos – Série de TV – COOPERAR é um bom negócio!

Série de TV composta por sete programas, de 26 minutos cada, que mostram algumas formas de cooperação e possibilidades geradas pelo trabalho conjunto. Cada programa aborda a característica de um empreendimento coletivo diferente e histórias reais de sucesso sobre: Associação, Cooperativa, Cooperativa de Crédito, Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), Central de Negócios, Consórcio de Empresas e Arranjo Produtivo Local (APL). Os vídeos podem ser acessados por meio do

seguinte link: http://tv.sebrae.com.br/home/sebraenacional/category/183/

Referenciais de Cooperação do Sebrae

Com esse Referencial, o Sebrae busca proporcionar aos diversos colaboradores e consultores do Sistema Sebrae e parceiros uma orientação rápida, simples e objetiva com relação à Cooperação e à sua contribuição para a promoção da competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas, bem como para fomentar o empreendedorismo coletivo. Esse documento está disponível no seguinte link: http://bis.sebrae.com.br/OpacRepositorioCentral/paginas/downContador.zhtml?uid=ea6a88843cad7942a56705bf8a937350

Palestra Gerencial: O Negócio é Cooperar

Carga horária: duas horas. Objetivo: sensibilizar o participante sobre a importância da cooperação para o incremento da competitividade das micro e pequenas empresas. Público-alvo: empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas e produtores rurais.

Para maiores informações sobre os nossos cursos, oficinas, consultorias e palestras, relacionadas com os temas de associativismo, cooperativismo e liderança, procure o Sebrae mais próximo de você, ou acesse: www.sebrae.com.br

REFERÊNCIAS

CASTRO, Luiz Humberto de; DAMÁSIO, Andrea Mageste. Referenciais de Cooperação do Sebrae - Brasília: Sebrae, 2012.

SANTOS, Carlos Alberto. **Risco de Crédito e Garantias**: A proposta de um sistema nacional de garantias. Brasília: SEBRAE, 2006.

ZICA, Roberto Marinho Figueiroa: Sistema de Garantia de Crédito para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: A proposta de um modelo. 2007. Dissertação de Mestrado em Administração, Faculdade de Estudos Administrativos – FEAD

SEBRAE – www.sebrae.com.br

LEGISLAÇÃO – www.presidencia.gov.br

GARANTISSERRA – www.agcserra.org.br

BRASIL, Lei Complementar nº 123, Institui o Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte. Texto promulgado em 14 de dezembro de 2006.

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.sebrae.com.br | 0800 570 0800