



# Sistema Português de Garantia Mútua

## Modelos de Negócios en los sistemas de Garantias

Pedro Seabra

*Setembro 2014*

## Índice:

 **Contexto**

 **Modelo de captação de recursos**

 **Características diferenciais do Modelo de Negócio**

 **Estrutura de Receitas**

 **Estrutura de custos**

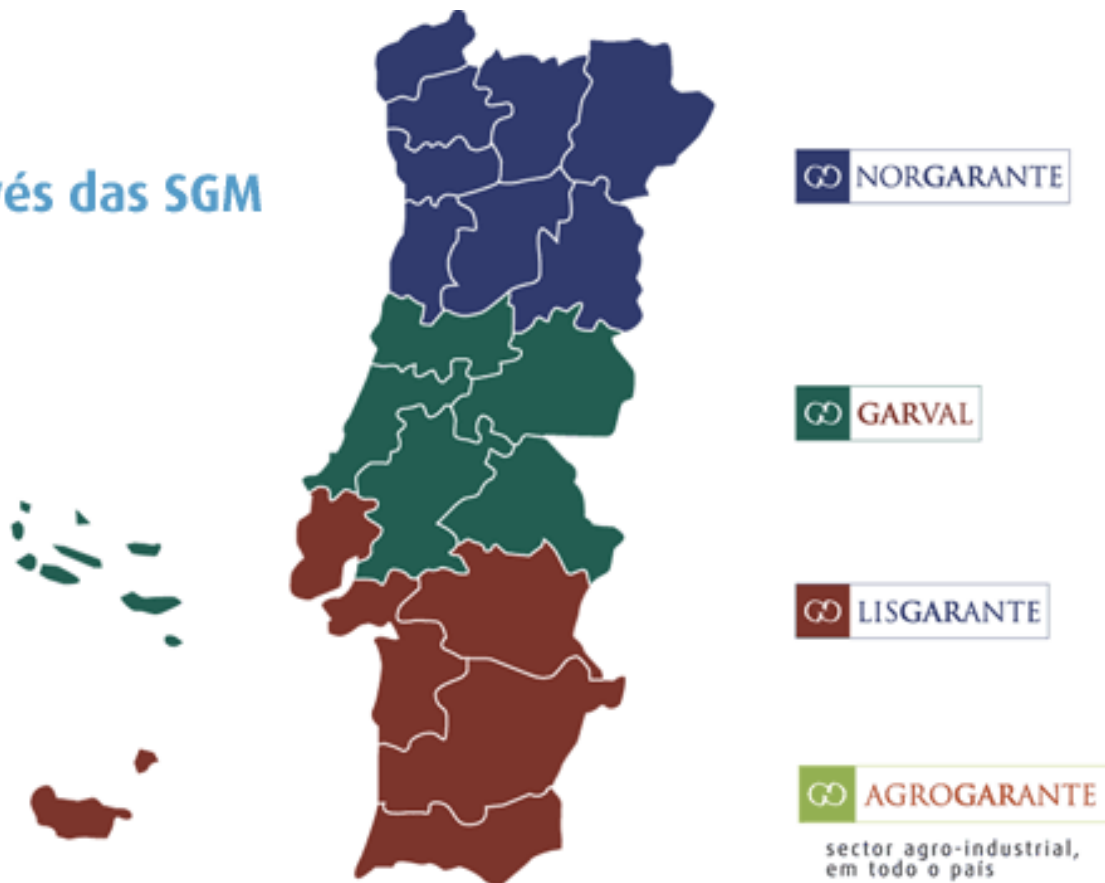
 **Prespectivas futuras**

## Quem são as sociedades de Garantia Mutua?

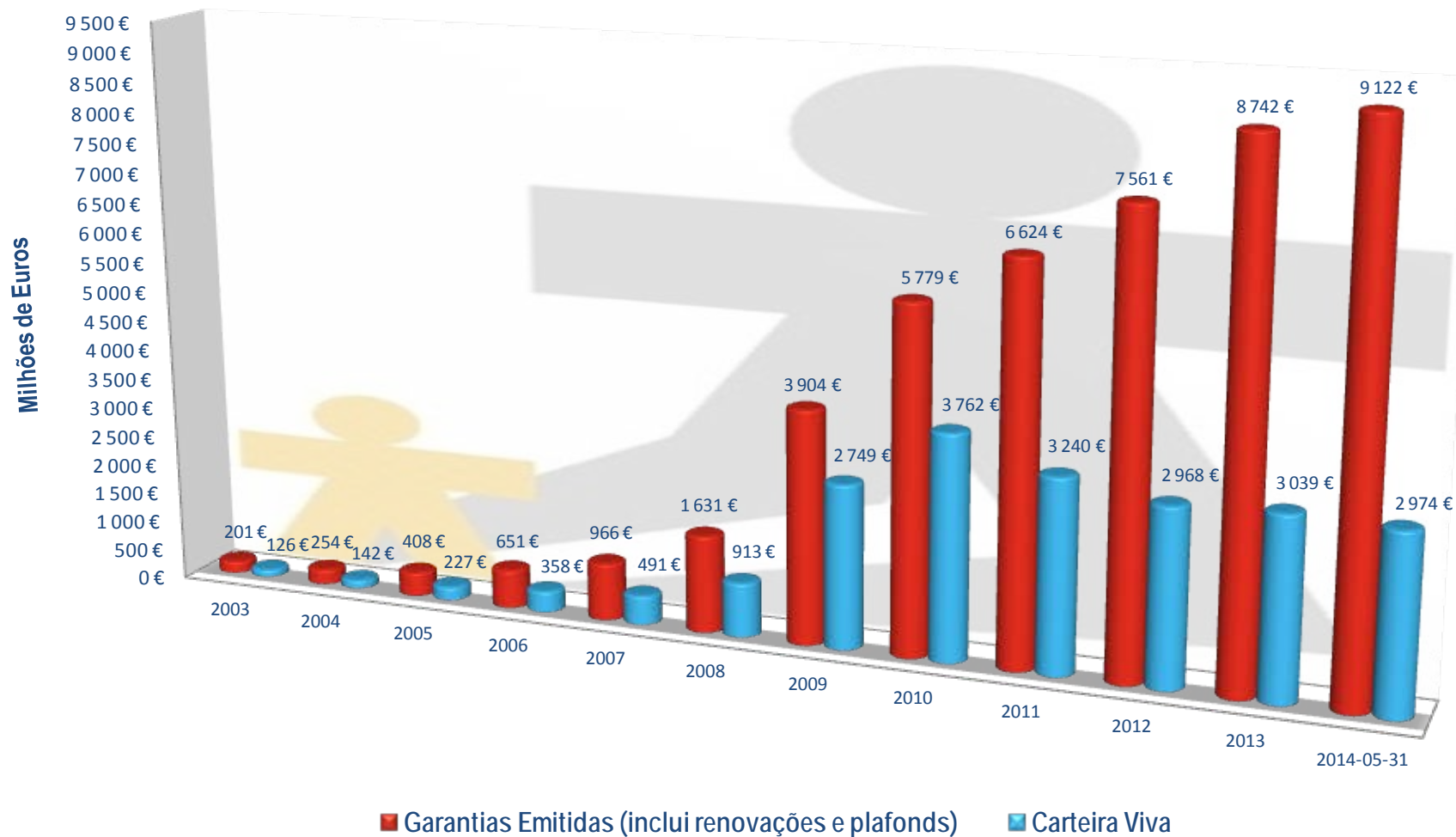
- ★ São instituições de crédito com rede própria, com contacto direto com PME e Bancos, maioritariamente;
- ★ O capital das SGM é maioritariamente detido pelas PME beneficiárias (>50%), Banca, associações empresariais e SPGM;
- ★ As SGM estão relacionadas com SPGM, sociedade gestora do Fundo de Contra garantia, e centro de serviços partilhados de todo o Sistema Português de Garantia Mútua;
- ★ As SGMs fazem análise de risco independente para cada PME, e emitem garantias cobrindo entre 50% a 80% dos riscos de financiamento assumido pela Banca;
- ★ As SGMs podem garantir outras entidades financiadoras das PMEs, em garantias de bom pagamento, boa execução, bom cumprimento, até 100% do risco;
- ★ A comissão de garantia é determinada pela análise de risco efetuada, enquadrada no rating e preçário interno definido nas SGMs, e paga pelas PMEs;
- ★ Excecionalmente, em algumas linhas de crédito específicas lançadas em conjunto com a Banca e com o Estado, este último pode subsidiar a PME e assumir o custo da comissão de garantia
- ★ As SGMs são supervisionadas pelo Banco de Portugal e operam de acordo com uma legislação específica dentro das regras gerais aplicáveis às instituições de crédito.

## Quem são as sociedades de Garantia Mutua?

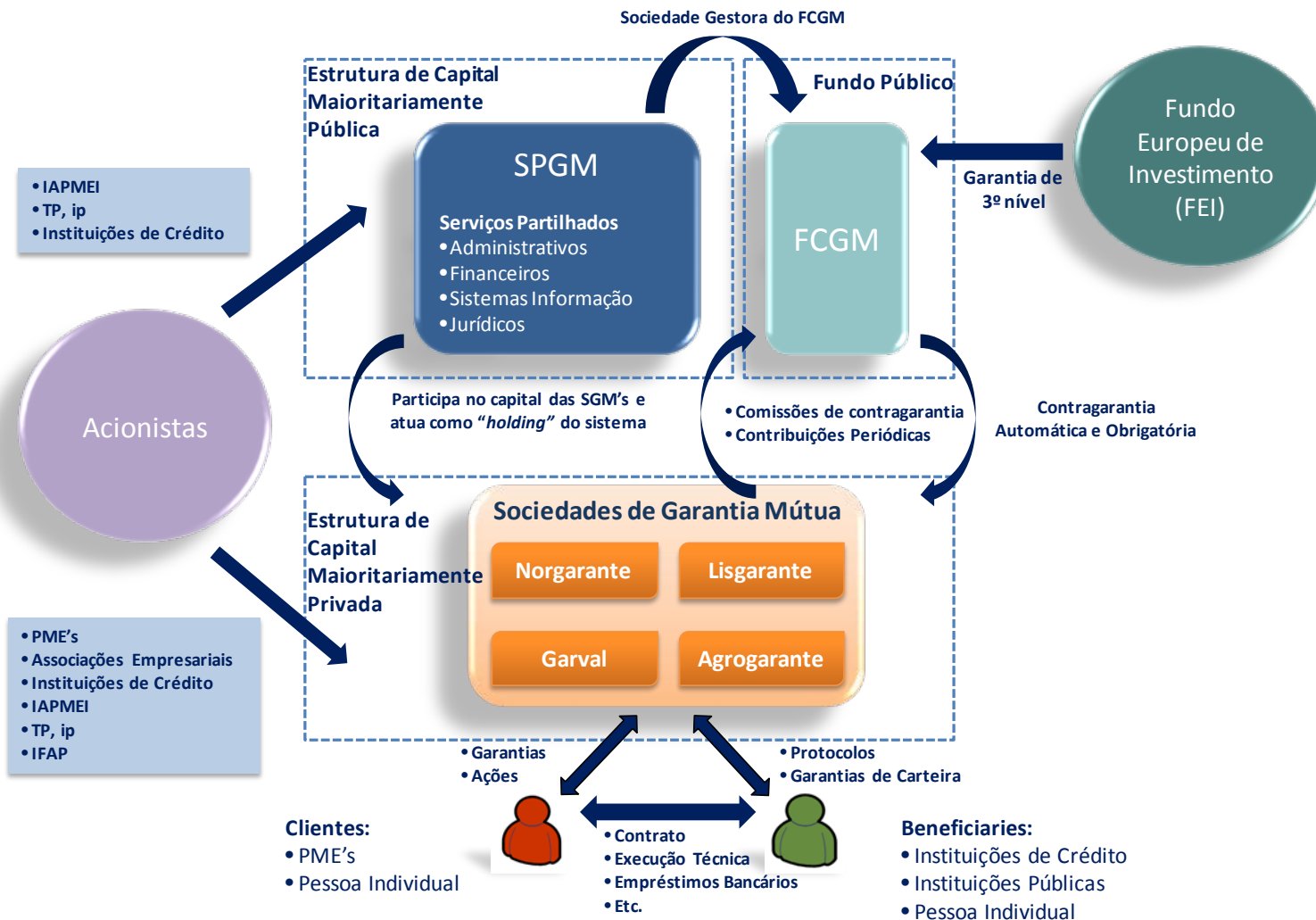
Através das SGM



## EVOLUÇÃO DA ATIVIDADE



# MODELO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS E RELAÇÃO COM O FUNDO DE CONTRA GARANTA



## EFEITOS MULTIPLICADORES DO INVESTIMENTO NO SISTEMA

VALORES EM MILHÕES DE €JROS



NOTA:

<sup>(1)</sup> Contragarantias emitidas - inclui renovações

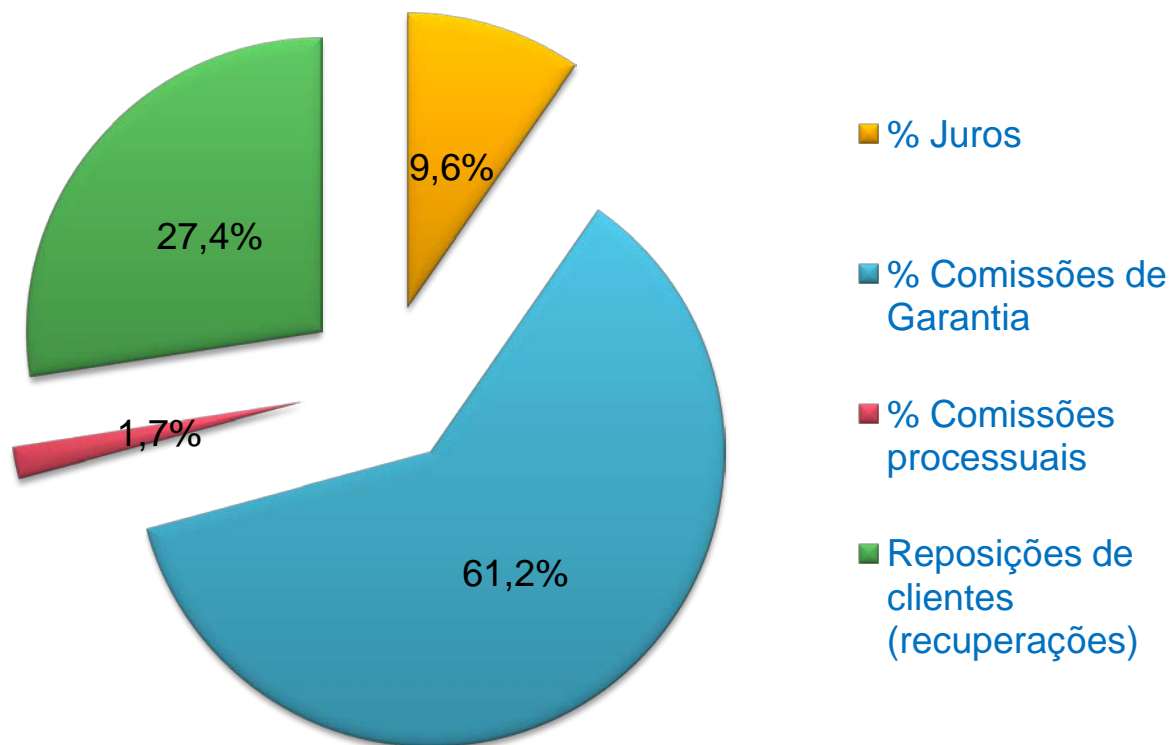
<sup>(2)</sup> Garantias emitidas - inclui renovações e plafonds

# CARACTERÍSTICAS DIFERENCIAIS DO MODELO DE NEGÓCIO

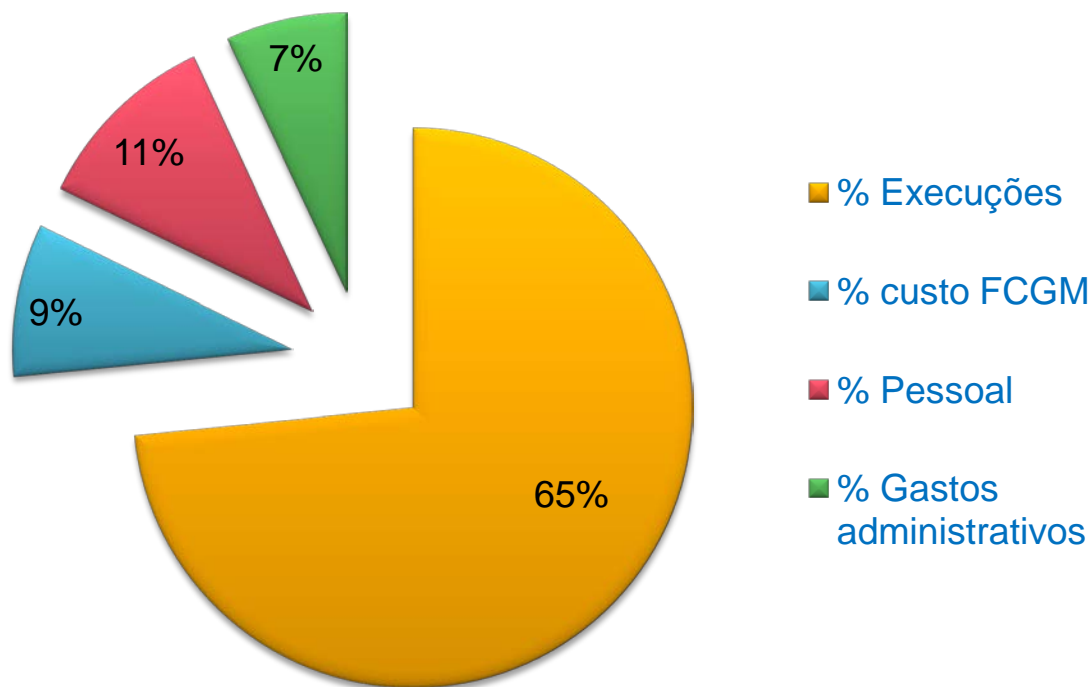
<p><b>Parceiros Chave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Bancos</li> <li>★ Estado</li> <li>★ Capital de Risco</li> <li>★ Associações empresariais</li> <li>★ Consultores</li> </ul>	<p><b>Atividades Chave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Acompanhamento de carteira</li> <li>★ Recuperação de crédito</li> <li>★ Gestão da relação com Bancos</li> </ul> <hr/> <p><b>Recursos chave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Pessoas</li> <li>★ Sistemas Informáticos</li> <li>★ Recursos Financeiros</li> </ul>	<p><b>Propostas de valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Acesso a crédito em melhores condições</li> <li>★ Aconselhamento especializado</li> <li>★ Soluções á medida para cada empresa</li> <li>★ Soluções de financiamento bonificado</li> <li>★ Mediação da relação com Bancos</li> <li>★ Credibilidade acrescida no mercado</li> <li>★ Facilitar reestruturação de crédito</li> </ul>	<p><b>Relações com Clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Estrutura Comercial</li> <li>★ Fóruns para clientes</li> <li>★ Parcerias comerciais</li> <li>★ Recuperação</li> </ul> <p><b>Canais de negócio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Protocolos Bancários</li> <li>★ Relação com clientes</li> <li>★ Relação com Bancos</li> </ul>	<p><b>Segmentação de Clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Grupos Empresariais</li> <li>★ Médias empresas</li> <li>★ Empresas exportadoras</li> <li>★ Micro e Pequenas empresas</li> <li>★ Start ups</li> <li>★ Estudantes</li> </ul>
<p><b>Estrutura de custos operacionais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Sinistralidade</li> <li>★ Custos com pessoal</li> <li>★ Custo com a Contra Garantia</li> <li>★ Custos Administrativos</li> </ul>		<p><b>Estrutura de proveitos operacionais</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ Comissões de Garantia</li> <li>★ Reposições de provisões</li> <li>★ Juros de aplicações</li> <li>★ Comissões processuais</li> </ul>		



## Peso médio das rubricas de proveitos no total de proveitos operacionais:



**Peso médio das principais rubricas de custos no total de proveitos operacionais:**



- ✚ Manter controlados os níveis de sinistralidade da carteira
- ✚ Melhorar sistemas e níveis de serviço ao mercado
- ✚ Desenvolver competências nas equipas para mitigar risco com a qualidade do acompanhamento da carteira
- ✚ Actuar com crescente proximidade às empresas e aos bancos, para anteciparmos as melhores soluções
- ✚ Segmentar e desenvolver a oferta de serviços, por dimensão de cliente, setor, tipo de necessidade
- ✚ Criar plataformas de comunicação com clientes, e de parceria entre clientes

**Contactos:**

[pedro.seabra@garval.pt](mailto:pedro.seabra@garval.pt)

[www.garval.pt](http://www.garval.pt)