



Alternativas, novas perspectivas para atuação e principais desafios para ampliar e garantir maior escala nas Sociedades de Garantia de Crédito - SGC.





Porque atuar com garantias de crédito



Existem 45 milhões de empreendedores no Brasil; 39,3% da população entre 18 e 64 anos.



Falta de apoio financeiro é apontado por 45% dos especialistas como fator limitante ao empreendedorismo.



São 11,5 milhões de pequenos negócios, 79% nos setores comércio e serviços.



A atividade empreendedora é de alto risco, o que reflete em maiores dificuldades de acesso a crédito.



MPE representam 27% do PIB, 44,1% da massa salarial, 54% dos empregos formais e 98,5% das empresas.



Falta de garantia representa 42% das dificuldades enfrentadas pelas MPE para conseguir crédito.



Como o Sebrae atua com Garantias de Crédito



- Recursos do Fundo administrados pelo Sebrae.
- Parceria com Bancos (público e privados) e Agências de Estaduais de Fomento.
- Contratação das garantias de forma padronizadas, massificadas e delegada.
- Aderência entre política de concessão de crédito e concessão de garantias.
- Receitas operacionais e financeiras do retroalimentando o Fundo.
- R\$ Bilhões em garantias contratadas.



- Recursos Sebrae administrados pela SGC.
- Cooperativas Financeiras como principais parceiras, poucos bancos.
- Foco em operações regionalizadas e locais e individualizadas.
- Aderência entre política de concessão de crédito e concessão de garantias.
- Receitas operacionais da SGC.
- R\$ Milhões em garantias contratadas





15 convênios Sebrae com **SGC**, em 7 UF
R\$ 31 Milhões em Fundo de Risco Local **Sebrae**

Mais de 10 mil operações
de garantias de crédito
concedidas a MPE

R\$ 432 milhões em
garantias emitidas

31 meses
Prazo Médio das Operações



R\$ 138 Mil
Operações Garantidas

R\$ 22 milhões
Honras Pagas

Dificuldades

- Pouco conhecimento do mercado sobre essa modalidade de garantia.
- Dependência dos recursos de terceiros para constituição dos fundos garantidores.
- Falta de regulamentação gera insegurança jurídica e dificulta a aceitação das garantias.
- Necessidades constantes de aprimoramento da gestão.
- Sistemas de TI pouco desenvolvidos.

Desafios

- Ampliar a aceitação das garantias junto às cooperativas financeiras e bancos.
- Aumentar o volume de recursos dos Fundos Garantidores.
- Estruturar modelo de atuação regional e nacional.
- Incluir o tema de garantia de crédito como fator de limitação ao acesso ao crédito.

Alternativas para maior escala operacional das SGC

- Revisão do atual modelo de concessão de garantias.
- Maior liberdade operacional das Instituições Financeiras conveniadas
- Utilização intensiva de processos automatizados.
- Adoção de canais alternativos de distribuição.
- Ampliação da atuação para escopo regional e nacional.
- Ampliação de público alvo empresarial.
- Redução do tempo de aprovação da concessão e pagamento honra.
- Maior participação de Médias e Grandes Empresas (MGE) no modelo.
- Avanços na Política Nacional de Garantias de Crédito.



Obrigado!

João Silvério

Unidade de Capitalização e Serviços Financeiros

Sebrae Nacional

E-mail: joao.silverio@sebrae.com.br

Telefone: 61 33487371