

SOCIEDADE DE GARANTIA SOLIDÁRIA (SGS) – FINALMENTE UM MARCO LEGAL ROBUSTO PARA A GARANTIA COLETIVA DE CRÉDITO

Nelson Casarotto Filho¹
Ricardo Alexandre de Mello²
Thiago Zschornack³
Flavio Locatelli⁴
Sidney Schosslund⁵

RESUMO: Em 02 de dezembro de 2019 foi sancionada pela Presidência da República a lei complementar 169, que acrescenta artigos à Lei Complementar 123, de 2006, também conhecida como Estatuto da Microempresa. Esse projeto de lei autoriza a constituição de sociedades de garantia solidária (SGS) e foi regulamentada pela Resolução 4822, de 01 de junho de 2020 do Banco Central do Brasil. Um sério problema enfrentado pelas pequenas empresas no Brasil é o de garantia de crédito. Países como Itália, Espanha e Portugal, por exemplo, possuem sistemas de garantia coletiva que oferecem fiança aos bancos, além de se responsabilizarem desde a análise do projeto à elaboração do contrato, resolvendo dois problemas: o da garantia em si, e a burocracia. O objetivo do artigo é analisar o modelo Sociedade de Garantia Solidária, frente a outros modelos de garantia coletiva já em utilização no Brasil, daí resultando sugestões de melhorias no sistema. O novo marco legal das SGSs parece ser mais robusto que as alternativas em uso atualmente, que são as cooperativas de crédito atuando como garantidoras, e as Sociedades de Garantia de Crédito (SGC), sem um marco legal robusto que as equiparem a instituições bancárias, com o respectivo status de fiança bancária, capaz de substituir garantias reais. O artigo utilizou-se da abordagem qualitativa, por meio de pesquisa bibliográfica, para levantamento de histórico e características dos três modelos de garantia e, por meio do método descritivo para, a partir de comparações, evidenciar as diferenças, com maior ênfase no impacto tributário. O estudo mostrou que a sociedade de garantia solidária, a par de ter um marco legal robusto, por se tratar de uma sociedade anônima, apresenta maior ônus se comparada a outros dois sistemas. Desta forma, o estudo propõe a indicar melhorias no marco legal do sistema, que combinem as vantagens legais das SGSs com o tratamento tributário de Cooperativas ou das SGCs.

PALAVRAS-CHAVE: Garantia de crédito. Garantia coletiva. Redes de Empresas.

¹ Mestrado em Engenharia de Produção (1977) e doutorado em Engenharia de Produção (1995) pela UFSC com sanduíche na Universidade do Minho, Portugal - ncasarottofilho@gmail.com

² Mestrado em Engenharia de Produção (2002) pela UFSC, celetista da UNIVILLE e analista econômico e financeiro da Companhia Águas de Joinville - ricardomello3355@gmail.com

³ Mestre em Saúde e Meio Ambiente (2016) pela UNIVILLE, doutorando em Engenharia e Gestão do Conhecimento pela UFSC - thiago.zschornack@gmail.com

⁴ Central - SGC - flavio.locatelli@sgc.central.com.br

⁵ Mestrado em Relações Econômicas e Sociais Internacionais (2003) e doutorando em Educação: Desenvolvimento Curricular pela Universidade do Minho, Portugal - schosslund.sidney451@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Entre vários outros fatores de sucesso no desenvolvimento da micro e pequena empresa está o apoio creditício. E o problema, normalmente, não é de disponibilidade de recursos. O problema é como fazer o dinheiro chegar às micro e pequenas empresas. Por exemplo, pesquisa feita pelo SEBRAE-RS (AGC, 2005) mostrou que 60% das micro e pequenas empresas apontou o crédito como seu maior problema e que, dentro do problema crédito, 46% apontaram a exigência de garantias reais como o principal problema e 40% apontaram a taxa de juros elevada como o grande problema. Segundo Araújo (2018):

É patente que as empresas, sobretudo as de micro e pequeno porte em segmentos inovadores e estágios iniciais de negócio, encontram dificuldades ao buscarem recursos em instituições financeiras, fundos de investimento e demais serviços financeiros. Essas dificuldades decorrem basicamente de três pilares estruturais: o alto custo financeiro e transacional decorrente de escala e da assimetria de informação, riscos do negócio e as fortes restrições de acesso a crédito também decorrentes da ausência de garantias.

Na grande maioria dos países pelo mundo todo, existem mecanismos de garantia coletiva de crédito, que facilitam a chegada do dinheiro às micro e pequenas empresas com taxas de juros similares às oferecidas às grandes empresas. Segundo Pombo e Herrero, (2001 apud Baumgartner, 2004), as sociedades de garantia de crédito despontaram no início do século XX, mais precisamente em 1917, na França, tendo havido um forte impulso a partir dos anos 50.

Segundo Pombo (2006), nas últimas décadas do século XX e, principalmente, do XXI, ante a reconhecida importância das micro e pequenas empresas, aparecem os sistemas/esquemas de garantia com uma perspectiva mais global e renovada.

Um destaque quanto à organização e apoio às micro e pequenas empresas é o sistema da Itália, em especial o da Região da Emília Romagna, denominado cooperativas de garantia de crédito (CGC). Esta experiência positiva tem sido objeto de estudos e visitas, por parte de brasileiros, nos últimos anos. Mas também despontam sistemas como o espanhol, denominado Sociedade de Garantia Recíproca (SGR), o francês, denominado Sociedade de Caução Mutua (SCM) e o português, denominado Sociedade Garantia Mutua (SGM), bem como na América Latina, como o da Argentina, denominado Sociedade de Garantia Recíproca, por ser cópia fiel ao da Espanha (SGR), sendo que todas essas siglas (SGM, SGR, SCM, CGC e SGS) representam o que se denomina Sistema Nacional de Garantias (SNG).

Em 02 de dezembro de 2019 foi sancionada pela Presidência da República a lei complementar 169, que acrescenta artigos à Lei Complementar 123, de 2006, também conhecida como Estatuto da Microempresa. Esse projeto de lei autoriza a constituição de sociedades de garantia solidária (SGS) e foi regulamentada pela Resolução 4822, de 01 de junho de 2020 do Banco Central do Brasil.

Amin Helou Filho, E. (2019), Deputado Federal, na justificativa do Projeto de Lei Complementar 106/2011, de sua autoria, da Câmara dos Deputados (que deu origem à Lei Complementar 169/2019), destaca "... o marco regulatório como necessário para a plena efetividade do sistema, superando um gargalo para o florescimento dos microempreendimentos brasileiros, que é precisamente a insuficiência de crédito motivada pela falta de garantias". Pois particularmente em momentos de retração da economia como a que se vivencia com o vírus COVID-19, uma das formas em que os governos intervêm habitualmente para reduzir o custo de transação é através do incentivo à garantia solidária, o que justifica a relevância social e científica da pesquisa. A crise humanitária provocada pela pandemia do CORONA VIRUS (COVID-19) impactou fortemente em vários setores econômicos, gerando falências, desemprego e, provavelmente aumento da violência. O choque econômico de 2020 pode ser comparado com a crise de 1929

(ZEIDAN, 2020).

Os mais impactados pelo choque, sem dúvidas, são nos pequenos negócios, que já estavam tendo uma forte queda na porcentagem do saldo nas operações de crédito no ciclo recessivo de 2014 a 2016. A incerteza econômica gera aumento nos riscos dos bancos na hora de conceder o crédito, fazendo aumentar a taxa de juros e reduzir o prazo de pagamentos nos financiamentos, mesmo com o BACEN injetando R\$ 1,2 trilhão no sistema bancário e reduzindo os depósitos compulsórios (ZEIDAN, 2020). Para o autor, o fenômeno do sistema financeiro “travar” quando mais se precisa de crédito, é denominado pelos “keynesianos”, de armadilha da liquidez.

Já existem dois modelos em operação no país, ainda não plenamente difundidos (CASAROTTO et al. 2013). O objetivo do artigo é analisar o modelo Sociedade de Garantia Solidária (SGS), com seu marco legal robusto, frente aos outros dois modelos de garantia coletiva já em utilização no Brasil, que são o das Sociedades de Garantia de Crédito (SGC) e o das Cooperativas de Crédito atuando como garantidoras, daí resultando sugestões de melhorias no sistema.

O artigo trará, no capítulo 2, um panorama de sistemas de garantia em alguns países, evoluindo para os sistemas de garantia coletiva. Depois, no capítulo 3, os sistemas em utilização no Brasil. No capítulo 4 a metodologia usada no artigo. No capítulo 5 se terá uma comparação mais restrita entre os sistemas de garantia coletiva em uso no Brasil. Por fim, no capítulo 6, as conclusões e sugestões de melhoria à garantia coletiva no Brasil, especialmente as Sociedades de Garantia Solidária.

2 TIPOS DE SISTEMAS DE GARANTIA E SISTEMAS DE GARANTIA COLETIVA EM ALGUNS PAÍSES

Existem no mundo dois grandes modelos de garantia de crédito: Os sistemas nacionais de garantia de crédito e as associações garantidoras de natureza coletiva.

2.1 SISTEMAS NACIONAIS DE GARANTIA DE CRÉDITO

São sistemas de países, como o SBA americano, FGI, o FAMPE, o FGO, FUNPROGER, brasileiros. Na realidade são fundos oficiais, normalmente acionados e oferecidos aos clientes pelos bancos financiadores. Esses sistemas são interessantes, especialmente aos bancos mas, por serem “oficiais”, de países, e não locais, não geram comprometimento local e, conseqüentemente, não contribuem para o sucesso dos empreendimentos. Contribuem apenas para o retorno financeiro aos bancos e, de qualquer forma ajudam a disponibilizar mais crédito, pois facilitam o acesso às empresas por diminuírem a necessidade de garantias reais. Por vezes, pode haver fundos de natureza regional mas, como o nome diz, são apenas fundos.

No Brasil, os fundos de riscos são: FAMPE – O Fundo de Aval para as Micro e Pequenas Empresas que o SEBRAE disponibiliza nos bancos conveniados, FGO - Fundo de Garantia de Operações, administrado pelo Banco do Brasil, que assegura crédito para capital de giro e investimento destinado a empreendedores individuais e a micro, pequenas e médias empresas, o FUNPROGER – O Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda, que avaliza pessoas físicas e jurídicas para obtenção de crédito através do programa Proger Urbano do banco do Brasil, e o FGI – Fundo Garantidor para Investimentos. E são vários os investimentos que podem se beneficiar. Alguns exemplos são: capital de giro, aquisição de máquinas e equipamentos nacionais, projetos de expansão de unidades produtivas, aquisição de softwares nacionais, produção voltada à exportação, entre outros.

Já previsto na Lei Geral da MPE 123/2006 no artigo 60, o Sistema Nacional de Garantia

de Crédito tem objetivo de facilitar o acesso das micro e pequenas 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 de acordo com a Constituição Federal, artigo 179.

Mais informações sobre os sistemas oficiais do Brasil, podem ser obtidos de Araújo (2018).

2.2 ASSOCIAÇÕES GARANTIDORAS DE NATUREZA COLETIVA

Essa é a forma mais avançada pois, além de terem o fundo garantidor, também prestam serviços aos associados, especialmente de elaboração e análise de projetos em convênio com os Bancos. O grande exemplo é o já citado das Cooperativas de Garantia de Crédito da Itália. No Fórum Italo-latinoamericano sobre “Desenvolvimento e Pequenas Empresas”, promovido pelo BID e Governo Italiano, em fevereiro de 2000, em Verona, e vivenciado por um destes autores, três dos palestrantes italianos, dentre os quais o então primeiro ministro Massimo D’Alema, colocaram o sistema de Cooperativas de Garantia de Crédito como divisor de águas para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas na Itália, pois o aval de cunho local é extremamente eficaz porque, ao direcionar os empresários locais a encontrarem solução para os casos–problemas particulares, aumenta a confiança e o inter-relacionamento, fatores de alta significância ao desenvolvimento regional (CASAROTTO et Al, 2013).

Na Itália, esse modelo contribuiu para que as empresas se unissem em redes, consórcios e outras formas de associativismo, para terem segurança de que, juntas, poderiam pagar os financiamentos, sem comprometer a cooperativa de garantia na honra do aval. Além do mais, contribuiu para a desburocratização do crédito, pois os bancos puderam ter confiança de torná-las seus agentes e a elas entregar a análise do projeto, praticamente recebendo o contrato para assinar. Afinal, o crédito estava garantido. As cooperativas de garantia de crédito (provinciais), por sua vez, se unem em Consórcios de Garantia de Crédito (regionais) que ressecuram as operações, o que dá mais credibilidade ao sistema (CASAROTTO et Al, 2013).

2.2.1 OS SISTEMAS DE GARANTIA COLETIVA OU MUTUALISTA EM ALGUNS PAÍSES

Na Itália, o sistema financeiro evoluiu bastante no que tange à disponibilização de recursos e desburocratização do acesso ao crédito às micro e pequenas empresas. Tal evolução deve-se, basicamente, pela credibilidade do Sistema de Cooperativas de Garantia de Crédito e seu consequente baixo índice de inadimplência (em torno de 0,6% na indústria, segundo Trevisan (2005).

Este sistema teve início na década de 60 e é constituído por pequenas cooperativas locais, compostas pelas próprias empresas, entidades empresariais e governo, com orientação solidária de melhorar o poder de barganha junto ao sistema bancário. Elas prestam garantias entre 50 e 80% do valor financiado, além de analisar e processar as solicitações de financiamento para os bancos e disponibilizar consultoria para as empresas. Essas cooperativas, de caráter provincial, agrupam-se em Consórcios de Garantia Financeira, que ressecuram normalmente a operação em 50% da garantia prestada pela cooperativa singular.

Hoje na Itália, o sistema conta com aproximadamente um milhão de associados e é considerado o de maior sucesso. Sua característica é de atuar por pequenas regiões, que são as províncias. Sua regulamentação se deu através da legislação do cooperativismo de crédito, pois uma cooperativa de garantia de crédito é uma cooperativa de crédito que optou por se utilizar exclusivamente da modalidade operacional fiança bancária. Hoje, na Itália, está em curso uma análise do sistema, buscando uma legislação específica e uma concentração dessas cooperativas para que ganhem

escala.

Mas há um grande questionamento nacional: cooperativas maiores em espaços territoriais de maior área física teriam a mesma capilaridade, desburocratização e efeito sobre o desenvolvimento regional? Mesmo assim houve uma concentração para ganho de escala, com fusões que resultaram numa diminuição de aproximadamente 1000 cooperativas de garantia para 500 (Araújo, 2018).

O Sistema Espanhol de Sociedades de Garantia Recíproca, também muito observado, conta com cerca de setenta mil associados. As Sociedades de Garantia Recíproca espanholas operam em regiões de maior porte e têm, portanto, escala maior. Diferentemente do sistema italiano, que começou de forma espontânea para depois ser regulamento, o sistema espanhol foi primeiramente projetado e regulamentado para depois ser implementado. Não tem ainda a penetração e a capilaridade do sistema italiano, mas transmite muita segurança (MELLO e SHOSSLANG, 2015).

Portugal também possui um sistema de sociedades de garantia mútua – Sistema Português de Garantia Mútua (SPGM, 2005), já tendo atendido mais de 116 mil pedidos de pequenas empresas com 17.400 milhões de euros de garantias emitidas gerando mais de 1.537.000 empregos apoiados até 06/2020(<https://www.spgm.pt/pt/>). Segue a linha portuguesa e conta com quatro sociedades: Norgarante, no Porto e Braga na região norte e nordeste; Lisgarante, em Lisboa na região sula; Garval, no Algarve na região centro-oeste e Agrogarante para o setor rural e agro-industrial. Os principais acionistas da Holding SPGM são o Governo Português (através do IAPMEI – equivalente ao Sebrae), os principais bancos privados e as associações patronais. Existe um Fundo de Contragarantia Mútua para o resseguro das carteiras das CGMs.

Na América do Sul, também diversos países dispõem de Sociedades Garantidoras. Na Argentina, por exemplo, são sete mil e quinhentos associados.

A figura 1 apresenta um esquema básico de sociedade de garantia de crédito, que recebe as solicitações de apoio de seus sócios participantes, analisa as operações e as encaminha aos bancos, prestando a garantia. Normalmente essas sociedades, na Europa, possuem também sócios patrocinadores (investidores), com participação e decisão limitadas, que reconhecem na sociedade um instrumento de desenvolvimento regional.

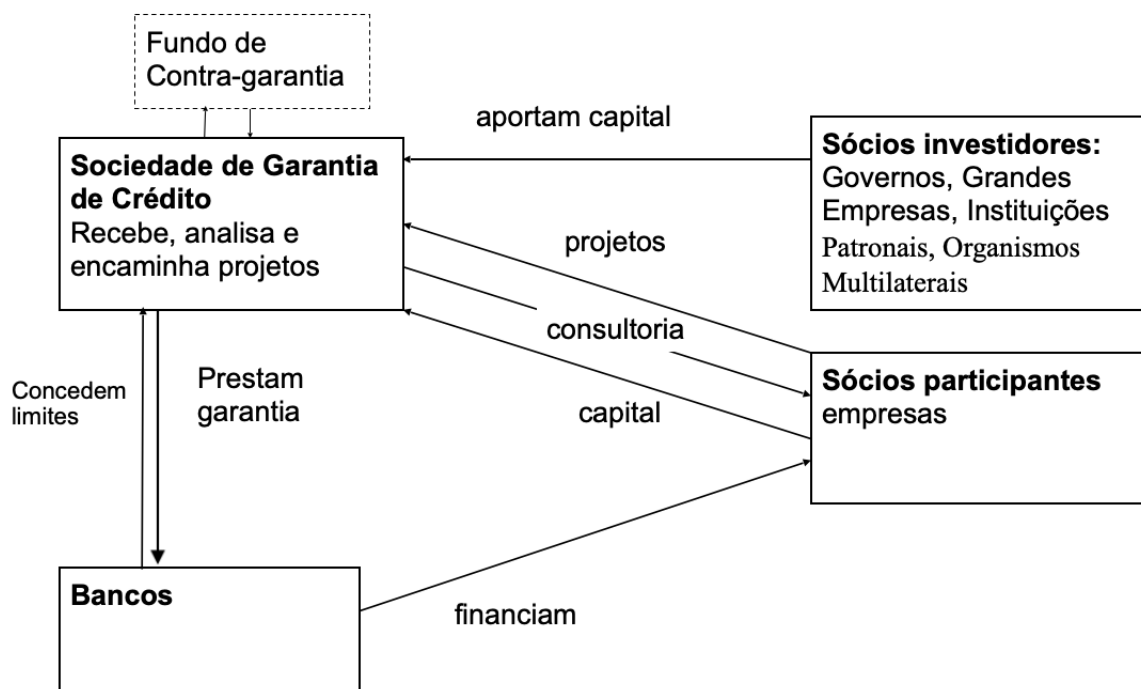


Figura 1 – Esquema básico de uma sociedade de Garantia de Crédito.
Elaboração dos autores, adaptada de Troster (2005).

Normalmente uma associação coletiva de garantia coletiva possui sócios participantes (as empresas tomadoras dos empréstimos) e sócios investidores como, empresas maiores líderes de cadeias produtivas, governos, ou instituições patronais, através de fundos próprios. A sociedade analisa as solicitações de financiamento, normalmente em convênio como banco, para a parte econômico-financeira, jurídica, aspectos de engenharia e avaliação das garantias reais complementares. Por vezes a associação presta consultoria às empresas na elaboração de seus projetos. Os bancos, por sua vez, analisam as associações para definir o limite de fiança global e para cada empresa, bem como concedem os financiamentos.

Na figura 1, acima da sociedade de Garantia de Crédito, poderia haver um fundo de contra-garantia, através de um consórcio de cooperativas, como na Itália, uma Sociedade ou um fundo público, como em outros países.

Sobre Garantia Coletiva, vale ainda ressaltar, a contribuição para o desenvolvimento regional. Segundo Casarotto, Ferasso e Saldanha (2019), o espaço para o desenvolvimento regional resulta do confronto de dois vetores: o primeiro é a escala para projetos de desenvolvimento. Deve haver um mínimo de escala, dependente principalmente de população e renda. O Segundo é o da cooperação. Deve haver um tamanho máximo, dependente de vocação econômica, cultura, história, língua (este último fator em outros países). Isso significa um nível intermediário entre municípios e estados, como províncias na Itália, ou departamentos, na França.

Mas mesmo sem governos microrregionais, o Brasil tem apresentado um grande número de soluções baseadas em articulações microrregionais, tais como consórcios intermunicipais, intervenções para o desenvolvimento de aglomerações produtivas, também denominadas de Arranjos Produtivos Locais; Cooperativas de Produção; Cooperativas de Crédito; ONGs de Microcrédito, Agências de Desenvolvimento e mais recentemente, instrumentos de Garantia Coletiva.

Por outro lado, sabe-se que é indiscutível a importância das pequenas empresas na geração de renda, na distribuição de renda, na geração de empreendedores, na ocupação intensiva dos três setores da economia, alargando as cadeias produtivas regionais. Também é reconhecida a dificuldade do acesso ao crédito para as pequenas empresas, por vários fatores entre os quais o custo do dinheiro (pois elas não têm escala para atuar viavelmente com bancos) e as garantias reais. Mas a união delas em mecanismos cooperativos que possam prestar garantia com qualidade bancária, também permite que esse mesmo mecanismo negocie “em bloco” com bancos, prestando serviços de consultoria financeira para as empresas e análise de crédito para os próprios bancos, reduzindo o custo do dinheiro emprestado.

3 OS SISTEMAS DE GARANTIA COLETIVA NO BRASIL

No Brasil, houve sempre um crônico problema no apoio financeiro às pequenas empresas, motivado pela elevada taxa de juros praticada, bem como pelas dificuldades de ordem burocrática de acesso ao crédito (documentação, garantias, prazos, etc.) cujos números de referência foram apontados no estudo do SEBRAE-RS (AGS, 2005). Hoje em dia, é justamente o segmento das microempresas e empresas de pequeno porte, que necessitam normalmente empréstimos entre R\$10.000,00 e R\$ 360.000,00, aquele que ainda enfrenta as maiores dificuldades de acesso ao crédito. Para as microempresas ou empresas informais, que necessitam de financiamentos de até R\$ 10.000,00, existem as ONGs de Crédito Solidário (microcrédito), apoiadas por programa específico do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, além de mecanismos multilaterais como o Banco Mundial. Já para as que necessitam um volume de crédito um pouco maior (acima de R\$ 10.000,00), surgem as associações de garantia de crédito (sociedades ou cooperativas) como uma possível alternativa. Existem algumas boas experiências em andamento.

3.1 A GARANTIA COLETIVA ATRAVÉS DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Na Região Sul, por exemplo, o BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul e que atua nos três estados do sul do Brasil, tem trabalhado em parceria com as Cooperativas de Crédito no crédito rural. Para os financiamentos de investimentos fixos, as cooperativas de crédito prestam garantia, cumprindo um papel semelhante ao das cooperativas de garantia de crédito italianas). O BRDE tem feito uma média de 6 mil operações de investimento fixo com recursos do BNDES (PRONAF, Fundo de Safra, Finame e BNDES Automático) por ano (efetivadas através, e com garantia, das cooperativas de crédito rural) nos três estados do Sul do Brasil.

Nas operações de valores até R\$ 10.000,00 reais, o aval é prestado diretamente pela cooperativa de crédito, sem necessidade de garantia real. Para operações entre R\$ 10.000,00 e R\$ 100.000,00, a cooperativa de crédito articula localmente o aval da cooperativa de produção, ou empresa integradora ao qual o produtor rural está ligado, ou ainda o aval do fornecedor do equipamento. Em Santa Catarina, particularmente, as Cooperativas de Crédito Rural do Sistema SICOOB, criaram, cada uma, um fundo garantidor, para quando não for possível articular o aval da cooperativa de produção ou empresa integradora. Saliente-se ainda que, além de analisar as operações, as cooperativas elaboram o contrato e já o encaminham com as assinaturas dos tomadores dos financiamentos

Existe uma experiência bem sucedida também no setor de serviços com a Transcredi, cooperativa de crédito das empresas transportadoras da região de Concórdia, Santa Catarina, em que o BRDE efetiva contratos para compras de caminhões e reboques através da Transcredi.

Recentemente, a experiência com cooperativas de crédito na área urbana, na região de Blumenau, está em curso. Em junho de 2008, o BRDE assinou um convênio com a Viacred – Cooperativa de Crédito Vale do Itajaí, que atua na Região de Blumenau – Santa Catarina. Pelo convênio, a Viacred compromete-se a analisar, encaminhar, dar garantia de 100% e fiscalizar operações de crédito de associadas, cujo valor do financiamento não ultrapasse 150 mil reais. Em operações que excedam os 150 mil reais, a cooperativa encaminha a documentação pré-analisada para análise aprofundada no BRDE. Na parcela do financiamento que exceder os 150 mil reais, a garantia é de 30% do valor. Em cada operação, o BRDE repassa parte do seu “Del credere” para a cooperativa (Casarotto, Ferasso e Saldanha, 2019; CUNHA, 2017).

Mas é importante salientar que a experiência italiana recomenda a criação de Cooperativas de Garantia de Crédito e não Cooperativas de Crédito. E há uma explicação lógica: a cooperativa de crédito é, na realidade, um banco e, como banco, terá seus objetivos de retorno e risco nas operações, talvez conflitando com os objetivos dos associados, quando estes necessitarem de crédito de longo prazo a baixo custo. Particularmente no caso brasileiro, essa situação se agrava, pois a aplicação em curto prazo apresenta risco menor e maior retorno, haja vista a representatividade das taxas de juros de curto prazo. Já a cooperativa de garantia de crédito terá como objetivo intermediar e garantir o crédito, conseguindo, em associação com outras cooperativas, barganhar junto aos bancos as condições dos financiamentos para os seus associados, como fazem as cooperativas de garantia de crédito da Emilia Romagna. Vale ressaltar que, perante a legislação italiana do cooperativismo de crédito, uma cooperativa de garantia de crédito é uma cooperativa de crédito restrita a operações de garantia. Mas é um instrumento legal, com um marco legal, e tem status bancário.

Uma das restrições, é que a cooperativa, com poucas exceções, deve ser criada por pessoas físicas. Isso indica uma maior facilidade de uso para produtores rurais de pequeno porte ou empresas de pequeno porte.

3.2 A GARANTIA COLETIVA ATRAVÉS DE SOCIEDADES DE GARANTIA DE CRÉDITO (SGC)

Segundo Cunha (2017) o Brasil possuía em 2017, onze Sociedades de Garantia de Crédito em operação (15 SGCs em 2020), que formam a Rede Nacional de Garantias. Desde a primeira, a Garanti Serra, que foi criada em 2003 e entrou em funcionamento em 2005, atuando em Caxias do Sul e região da Serra Gaúcha (PORTAL DAS SGC, 2017e).

Em diversos estados foram criadas outras SGC, mais precisamente no Rio de Janeiro. Minas Gerais, Santa Catarina e Paraná, totalizando 15 SGCs (SGC Central, 2020).

Desde a primeira SGC até junho de 2015, as SGC da Rede Nacional de Garantias haviam emitido R\$ 2,7 mil cartas de crédito, totalizando R\$ 73,6 milhões de garantias, que alavancaram R\$ 108,6 milhões em financiamentos. (Cunha, 2017). O valor médio das garantias foi de R\$ 26 mil e o valor médio das operações de crédito foi de R\$ 38 mil. Vale ressaltar que essas associações são formadas como OSCIPs – Organização da Sociedade Civil de Interesse Público, e não se constituem bancos.

3.3 A GARANTIA COLETIVA ATRAVÉS DE SOCIEDADES DE GARANTIA SOLIDÁRIA (SGS)

Recentemente, em outubro de 2019, foi sancionada a lei complementar 169, de 2 de dezembro de 2019, que acrescenta artigos à Lei Complementar 123, de 2006, também conhecida como Estatuto da Microempresa. Esse projeto de lei autoriza a constituição de sociedades de garantia solidária e de sociedades de contra-garantia.. Segundo Mello e Schossland (2015), isso dará melhor respaldo legal na atuação de sociedades garantidoras de crédito para microempresas. As SGS foram regulamentadas pela Resolução 4822, de 01 de junho de 2020, do Banco Central do Brasil.

A SGS, constitui-se numa sociedade de gestão financeira que apresenta um sistema misto equivalente às cooperativas de crédito e sociedades anônimas. As MPE's participantes deste sistema podem de certo modo, usar os serviços das SGS's para angariar crédito (aspecto cooperativo), participando, simultaneamente, dos resultados líquidos alcançados nessas operações (aspecto societário). A Sociedade de Contra-garantia deverá dar respaldo a inadimplências dos sócios participantes da SGS através dos fundos de riscos que complementarão as garantias exigidas pelas instituições financeiras para a realização de empréstimos (SCHOSSLAND E ZSCHORNACK, 2019).

A SGS desenvolve-se dois subtipos que são: Mutualista ou coletiva: Com recursos privados ou mistos, tem participação direta do empresário. Sua garantia é individual: o usuário está "fidelizado" com o ente, solicita as operações e paga seus custos diretamente à sociedade de garantias; Corporativo: Com recursos mistos, predominantemente do setor público, em que o empresário participa corporativamente por meio de câmaras de comércio ou associações empresariais. Sua garantia é individual: o usuário está "fidelizado" como o ente através das instituições, associações ou empresas de caráter público, solicita as operações e paga seus custos à corporação de garantia. A SGS brasileira é a do tipo mutualista ou coletiva.

Para as microempresas e empresas de pequeno porte haverá um marco legal que possibilitaria a criação um programa nacional de Sociedades de Garantia Solidária, contando com garantidoras de segundo piso, como em outros países já citados. A resolução 4822 do Banco central também regulamenta a criação de Sociedades de Contra-garantia.

Vale lembrar que, como é uma lei complementar à chamada Lei do Simples, ela restringe as finanças a microempresas e empresas de pequeno porte, ou seja, empresas com receita anual de até R\$ 4.800.000,00. Isso poderia ser uma desvantagem em relação às SDC, que estão em aberto em relação ao porte das empresas. Mas, como o valor médio das operações das empresas junto às SGCs está em R\$ 38.000,00, isso demonstra que, na prática, não há essa desvantagem.

4 METODOLOGIA

A metodologia terá uma abordagem qualitativa, pois se propõe a preencher as lacunas do conhecimento que geralmente se referem a compreensão de processos que ocorrem em cada instituição. Ou seja, entende-se que ela não procura empregar instrumental estatístico na análise de dados, mas apenas os cálculos de desempenho em cada uma das três situações estudadas. Dois métodos de pesquisa foram utilizados. A pesquisa bibliográfica, aplicada para levantamento de histórico e das características dos três modelos de garantia à luz de fontes secundárias de dados e a pesquisa descritiva, aplicada nas comparações efetuadas para evidenciar as diferenças, especialmente do impacto tributário. A pesquisa descritiva exige do investigador uma série de informações sobre o que deseja pesquisar. Esse tipo de estudo pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade (TRIVIÑOS, 2009).

A comparação entre os três modelos utilizará planilha básica de apuração de resultados mensais, partindo de receitas médias do atual sistema de Sociedades de Garantia Coletiva (SGC) que proporcionem resultado nulo após o aporte legal ao fundo garantidor. Serão analisados os ganhos ou perdas nos outros dois sistemas (SGS e Cooperativas). Uma simulação identificará modificação na variável comissão de fiança para que atinja um desempenho semelhante ao das SGC.

5 COMPARAÇÃO ENTRE TIPOS DE ASSOCIAÇÕES DE GARANTIA COLETIVA NO BRASIL

O método a ser utilizado está baseado numa simulação de desempenho dos três tipos de associações que são disponíveis para prestação de garantia coletiva no Brasil. Não se pode chamar de estudo de caso pois a comparação é por uma situação típica das atuais Sociedades de Garantia Coletiva, com um nível de atividade capaz de proporcionar equilíbrio de caixa, com dados fornecido pela Central das SGCs a partir de uma média aproximada de suas 15 sociedades, estabelecendo a comparação com os dois outros tipos, SGS e Cooperativas, focando posteriormente nas SGS, em função da recente criação do marco legal.

A tabela 1 apresenta as taxas, impostos e alíquotas incidentes para cada tipo associativo, pois serão necessários aos cálculos dos resultados.

Tabela 1 - Incidência de taxas, impostos e alíquotas para os três modelos

Impostos/Alíquotas	Modelo Atual - Associação ou SGC-OSCIP	LC 169/2019 - SGS	Cooperativa
ISSQN	5,00%	-	-
COFINS	7,60%	3,00%	-
CSLL	-	15,00%	-
IRPJ	-	15,00%	-
IRPJ Adicional	-	25,00%	-
PIS S- A FOLHA	1,00%	1,00%	1,00%
INSS PATRONAL	20,00%	22,50%	22,50%
TERCEIROS	4,50%	4,50%	4,50%
RAT	1,00%	1,00%	1,00%
FGTS	8%	8%	8%
PIS S/FATURAMENTO	-	1,65%	0,65%

Fonte: SGC Central, 2020. OBS: A alíquota do INSS patronal para instituições financeiras é de 22,5% (parágrafo 1º do artigo 22 da Lei nº 8.212, de 1991 e Emenda Constitucional (EC) nº 20, de 1998. Considerou-se aqui 22,5% para cooperativas de crédito e para as SGSs.

A seguir, as tabelas 2, 3 e 4 mostram os resultados para as três situações, considerando um típico nível de operação mensal de uma SGC, com receitas de taxas de fiança, capazes de proporcionar equilíbrio nas contas, ou seja, resultado zero, após o provisionamento para o fundo de risco. As mesmas receitas foram simuladas para Cooperativas e SGS, para buscar encontrar os respectivos resultados. As tabelas foram feitas originalmente pela SGC Central (2020), sendo que ajustes foram feitos pelos autores nas tabelas de Cooperativas e das SGS. Vale ressaltar que se optou aqui por não diferenciar regime de caixa de regime de competência de exercício. Os resultados são, portanto, aproximados.

Tabela 2 - Simulação de Resultado Mensal para SGC - OSCIPS

ITEM	VALOR	ALÍQUOTA (impostos e provisão)
RECEITA MENSAL	R\$ 139.023,05	
DESPESAS COM PESSOAL	-R\$ 46.460,51	
Salários e Ordenadas	-R\$ 34.543,13	
Pis S/ folha	-R\$ 345,43	1,00%
INSS Patronal	-R\$ 6.908,63	20,00%
Terceiros	-R\$ 1.554,44	4,50%
RAT	R\$ 345,43	1,00%
FGTS	-R\$ 2.763,45	8%
DESPESAS GERAIS	-R\$ 40.289,00	
Aluguel, expediente, viagens, telefone, etc.	-R\$ 40.289,88	
*FRL (PROVISIONAMENTO)	-R\$ 34.755,76	
Provisão p/ formação de *FRL	-R\$ 34.755,76	25%
IMPOSTOS	-R\$ 17.516,90	
ISSQN S/ faturamento	-R\$ 6.951,15	5,00%
Confins S/ Faturamento	-R\$ 10.565,75	7,60%
RESULTADO DO MÊS	R\$ 0,01	

*FRL - Fundo de Risco Local: o valor de provisionamento contempla não somente a provisão para pagamento de honras, mas também a formação de fundo de risco local próprio da SGC. OBS: O resultado do mês final é aproximadamente o resultado de caixa.
Fonte: SGC Central, 2020.

Tabela 3 - Simulação de Resultado Mensal para SGS

ITEM	VALOR	ALÍQUOTA (impostos e provisão)
RECEITA MENSAL	R\$ 139.023,05	
DEDUÇÕES	-R\$ 6.464,57	
PIS	-R\$ 2.293,88	1,65%
COFINS	-R\$ 4.170,69	3,00%
DESPESAS COM PESSOAL	-R\$ 47.324,08	
Salários e Ordenadas	-R\$ 34.543,13	
Pis S/ folha	R\$ 345,43	1,00%
INSS Patronal	-R\$ 7.772,20	22,50%
Terceiros	-R\$ 1.554,44	4,50%
RAT	-R\$ 345,43	1,00%
FGTS	-R\$ 2.763,45	8%

ITEM	VALOR	ALÍQUOTA (impostos e provisão)
DESPESAS GERAIS	R\$ 40.289,88	
Aluguel, expediente, viagens, telefone, etc.	-R\$ 40.289,88	
RESULTADO OPERACIONAL	-R\$ 44.944,52	
*FRL (PROVISIONAMENTO)	-R\$ 34.755,76	0
Provisão p/ formação de *FRL	-R\$ 34.755,76	25%
TRIBUTOS (CSLL e IRPJ)	-R\$ 15.977,81	
CSLL	-R\$ 6.741,68	15%
IRPJ	R\$ 6.741,68	15%
IRPJ Adicional	-R\$ 2.494,45	10%
RESULTADO DO MÊS	-R\$ 5.789,05	

OBS: O resultado do mês final é aproximadamente o resultado de caixa.

Fonte: Ajustada pelos autores a partir de SGC Central, 2020.

Tabela 4 - Simulação de Resultado Mensal para Cooperativas de Crédito

ITEM	VALOR	ALÍQUOTA (impostos e provisão)
RECEITA MENSAL	R\$ 139.023,05	
DEDUÇÕES	-R\$ 903,65	
PIS	-R\$ 903,65	0,65%
DESPESAS COM PESSOAL	-R\$ 47.324,08	
Salários e Ordenadas	-R\$ 34.543,13	
Pis S/ folha	-R\$ 345,43	1,00%
INSS Patronal	R\$ 7.772,20	22,50%
Terceiros	-R\$ 1.554,44	4,50%
RAT	-R\$ 345,43	1,00%
FGTS	-R\$ 2.763,45	8%
DESPESAS GERAIS	-R\$ 40.289,88	
Aluguel, expediente, viagens, telefone, etc.	-R\$ 40.289,88	
*FRL (PROVISIONAMENTO)	-R\$ 34.755,76	0
Provisão p/ formação de *FRL	-R\$ 34.755,76	25%
RESULTADO LÍQUIDO	R\$ 15.749,68	

*FRL - Fundo de Risco Local: o valor de provisionamento contempla não somente a provisão para pagamento de honras, mas também a formação de fundo de risco local próprio da **cooperativa**. Fonte: Ajustada pelos autores a partir de SGC Central, 2020. Fonte: SGC Central, 2020.

É possível verificar que, no mesmo nível de operação em que uma SGC (OSCIP) tem equilíbrio, as cooperativas teriam um resultado de 11,33% sobre as receitas. Já as SGS teriam resultado negativo de 4,16%.

A explicação para o bom desempenho das cooperativas, e que pode se refletir em comissões mais favoráveis aos clientes associados, é tratamento dos impostos. Deve-se salientar que as cooperativas de crédito, também atuam prioritariamente como financiadoras, ou seja a função prestação de fiança pode compartilhar recursos com a função empréstimo, podendo reduzir ainda mais custos na função prestação de fiança.

Já as SGS, apresentam o desempenho negativo em função de estarem equiparadas a instituições financeiras, sendo tributadas pelo Imposto de Renda e tendo uma contribuição

patronal superior à das SGCs. Isso significa que para conseguir o equilíbrio, a comissão de aval teria de ser levemente superior.

Considerou-se para as três situações a igual possibilidade de prestação de assessoria nos projetos de seus associados.

A tabela 5 apresenta então uma simulação com um acréscimo de 7,05% sobre as comissões de fiança, que proporcionaram receitas 7,05% maiores, capazes de proporcionar o equilíbrio. Considerou-se que o provisionamento não se alterasse em relação ao nível de receitas original da SDC.

Tabela 5 - Resultado mensal da SGS com acréscimo de taxa de fiança de 7,05%

ITEM	VALOR	ALÍQUOTA (impostos e provisão)
RECEITA MENSAL *	R\$ 148.824,12	
DEDUÇÕES	-R\$ 6.920,32	
PIS	-R\$ 2.455,60	1,65%
COFINS	-R\$ 4.464,72	3,00%
DESPESAS COM PESSOAL	-R\$ 47.324,08	
Salários e Ordenadas	-R\$ 34.543,13	
Pis S/ folha	R\$ 345,43	1,00%
INSS Patronal	-R\$ 7.772,20	22,50%
Terceiros	-R\$ 1.554,44	4,50%
RAT	-R\$ 345,43	1,00%
FGTS	-R\$ 2.763,45	8%
DESPESAS GERAIS	-R\$ 40.289,88	
Aluguel, expediente, viagens, telefone, etc.	-R\$ 40.289,88	
RESULTADO OPERACIONAL	-R\$ 54.289,84	
*FRL (PROVISIONAMENTO)	-R\$ 34.755,76	0
Provisão p/ formação de *FRL	-R\$ 34.755,76	**
TRIBUTOS (CSLL e IRPJ)	-R\$ 19.583,39	
CSLL	-R\$ 8.143,48	15%
IRPJ	-R\$ 8.143,48	15%
IRPJ Adicional	-R\$ 3.428,98	10%
RESULTADO LÍQUIDO	-R\$ 49,31 =~ zero em termos práticos	

Elaborado pelos autores com base em SGC Central (2020).

* Com acréscimo de 7,05% em relação ao modelo SGC, obtido por simulação com graus de precisão de 0,05.

** Manteve-se o valor fixo em relação ao modelo SGC.

Esse acréscimo de 7,05% significa que, num exemplo de cobrança de uma comissão de 4% sobre a operação em uma SGC, a SGS deveria cobrar (4 x 1,0705), o que resulta em 4,28% de comissão de fiança.

A tabela 6 faz uma síntese do desempenho de cada tipo de instituição, não só no aspecto econômico-financeiro. Aspectos jurídicos, porte das empresas, tipos de sócios e possibilidade de aporte de recursos são também importantes.

Tabela 6 - Avaliação comparativa e adequação

Critério	Cooperativa	SGC	SGS
Comissão de fiança:	Pode ser menor que a da SGC		Deve ser levemente superior
Porte das empresas:	Pessoas físicas	Sem limites	Limitado a EPPs
Marco legal:	Status de fiança bancária		Status de fiança bancária
Aportes privados:	Cada sócio o mesmo valor	Pode aceitar % diferentes	Pode aceitar % diferentes
Aportes públicos:			Marco legal assegura
Adequação:	Produtor rural e ME	Até empresas de médio porte	Até EPP

O modelo por Cooperativas de Crédito atuando como garantidoras apresenta-se altamente favorável em termos de desempenho econômico-financeiro. As comissões podem ser as menores entre os três modelos. Mas a lei do cooperativismo indica que cooperativas devem ser formadas por pessoas físicas e, eventualmente, pessoas jurídicas. Relativamente às cooperativas de crédito, o quadro social poderá ser composto de pessoas físicas e jurídicas, desde que definido pela assembleia geral, com previsão no estatuto social, excluindo pessoas jurídicas que possam exercer concorrência com a própria sociedade cooperativa, tampouco a união, os Estados e os Municípios, bem como, suas respectivas autarquias, fundações e empresas estatais. O cooperativismo também é regido pelo poder de voto igualitário dos sócios e também sua contribuição societária, o que dificulta a participação, ou contribuição de sócios de maior porte ou de instituições patronais e fundos governamentais. É possível dizer que é a solução mais adequada a prestar fiança a produtores rurais, mas também a empresas de pequeno porte no ambiente urbano.

No ambiente urbano, existem os modelos SGC e SGS. A SGC já existe, pois há um sistema com 15 SGCs já operando no país, e uma SGC Central. Mas são criadas como OCIPS. Têm a vantagem tributária sobre as SGSs, mas não possuem um marco legal robusto. Não pertencem ao sistema financeiro, e ainda há uma inibição do setor público na alocação de recursos para os fundos de risco.

Já as SGSs ainda não operam, pois o marco legal é recente. Apesar de terem desvantagem no custo, forçando que a comissão percentual de fiança seja levemente superior à das SGCs, tem a vantagem do marco legal, uma lei e regulamentação que as colocam no sistema financeiro nacional e que prevê sociedades de segundo piso. Perante os bancos isso gera mais confiança, pois seus sócios e dirigentes estão sujeitos à dura legislação bancária. A possibilidade de participação de fundos públicos e de sócios de maior porte também é algo vantajoso. Porém, segundo SGC Central (2010), falta clareza quanto a participação de estados e municípios, entendendo que deve haver leis estaduais e municipais prevendo aporte de recursos. A desvantagem é estarem atreladas à “lei do simples”, ou seja, seus sócios beneficiários têm o limite de Receita de 4,8 milhões de reais por ano. Mas a grande maioria das empresas não atinge esse patô.

Sobre possíveis reduções de tributos de instituições financeiras, vale citar Troster (2020, p. A12), que defende reduções, algumas não necessitando de reformas, outras necessitando de reformas constitucionais, já imediatas em função da crise gerada pela pandemia COVID 19, que têm alcance também sobre as SGSs.:

(...) O setor financeiro pode ser um fator de agravamento ou de ajuda na superação da crise. Depende apenas de ajustes sejam feitos com celeridade. O setor é intermediário, e quanto mais eficiente for, à semelhança de outros setores intermediários, como transporte e energia, mais recursos serão intermediários, haverá mais crédito e uma crise mais branda. Há mais a ser feito na intermediação, tributação e política econômica. Mas as medidas propostas não têm porque serem postergadas.

6 CONCLUSÕES

Cunha (2017) em seu estudo com empresários de setores de tecnologia em Santa Catarina, constatou a dificuldade de constituir garantias reais numa atividade em que os principais ativos são intangíveis ou de difícil avaliação. Segundo Casarotto et al. (2020), cada vez mais as empresas concentram-se em atividades de ponta de cadeia de valor, delegando a produção para empresas menores ou buscando os componentes no exterior. O objetivo não é mais constituir patrimônio físico, prédios, máquinas, e sim conhecimento, tecnologia, marcas, mercado. Também no estudo de Cunha (2017) empresários deixaram registrado a importância de cooperação entre os empresários e de fundos de caráter regional.

Portanto, os mecanismos de Garantia Coletiva se destacam. O país possui agora três tipos de mecanismo, cada um com suas vantagens. Mas como conclui SGC Central (2020), aperfeiçoamentos devem ser feitos, SGC e SGS mereceriam um tratamento tributário semelhante ao das cooperativas, pois cumprem a mesma função de facilitar o acesso ao crédito. A associação do marco legal das SGSs com o tratamento tributário de Cooperativas ou das SGCs pode ser o caminho para se ter um sistema robusto. Aí se teria as duas alternativas, cooperativas mais focadas na prestação de fiança para atividade rural e SGS, mais focadas em empresas urbanas.

Como principais ações aos envolvidos no sistema de criação das SGS, sugere-se: 1 - ação no sentido de redução de tributos para a SGS, haja vista o caráter de utilidade pública, e o custo de operação por operar apenas com empresas dentro da “lei do simples”, e, 2 – a busca por envolver governos nas três esferas, para a criação de programas de fomento para a disseminação das SGS.

Como recomendação de ações e trabalhos futuros, foque-se nessas últimas sugestões, de estudar modificações no sistema que combine as vantagens legais das SGSs com o tratamento tributário de Cooperativas ou das SGCs, além do impactos de criação de programas específicos para criação de SGSs.

SOLIDARITY GUARANTEE SOCIETY (SGS) - FINALLY A ROBUST LEGAL FRAMEWORK FOR COLLECTIVE CREDIT GUARANTEE

ABSTRACT: In December 2019, Supplementary Law 169, which adds articles to Complementary Law 123, of 2006, also known as the Microenterprise Statute was signed by the Presidency of the Republic. This bill authorizes the creation of joint guarantee societies (SGS) that was regulated by Resolution 4822, of June 1, 2020 of the Central Bank of Brazil. A serious problem faced by small businesses in Brazil is that of credit guarantee. Countries such as Italy, Spain and Portugal, for example, have collective guarantee systems that offer guarantees to banks, in addition to taking responsibility from the analysis of the project to the drafting of the contract, solving two problems: the guarantee itself, and the bureaucracy. The new legal framework for SGSs seems to be more robust than the alternatives currently in use, which are credit unions acting as guarantors, and Credit Guarantee Societies (SGC), without a robust legal framework that equates them to banking institutions, with the respective bank guarantee status, capable of replacing real guarantees. The article proposes to make a comparison between the three models and to bring contributions to the Brazilian collective guarantee instruments. The article used the qualitative approach, through bibliographic research, to know the history and characteristics of the three guarantee models and, by means of the descriptive method, to show the differences, with greater emphasis on the tax impact, from comparisons. The study showed that the solidary guarantee society, in addition to having a robust legal framework, as it is a corporation, presents a greater burden when compared to two other systems. In this way, the study proposes to indicate improvements in the legal framework of the system, which combine the legal advantages of SGSs with the tax treatment of Cooperatives or SGCs.

KEYWORDS: Credit guarantee. Collective guarantee. Business networks.

Originals recebidos em: 07/07/2020
Aceito para publicação em: 22/07/2020

REFERÊNCIAS

AGC – **Apresentação da Associação de Garantia de Crédito da Serra Gaúcha** – in: Fórum Nacional: Sistemas de Garantia de Crédito, São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

AMATO Neto, João, **Redes de Cooperação produtiva e clusters regionais**, São Paulo, Atlas, 2000.

AMIN HELOU Filho, E., PLP 106/2011, **Câmara dos Deputados do Brasil**, in: https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=AA8C0FF169B9483325F845395C8105A0.proposicoesWebExterno2?codteor=936770&filename=Tramitacao-PLP+106/2011 acesso em 17 de Junho de 2020.

ARAÚJO, Alexandre G. de **GARANTIAS PARA FINANCIAMENTO E INVESTIMENTO EM NEGÓCIOS DE IMPACTO**, Sebrae Nacional, Brasília, 2018.

Banco Central do Brasil, Resolução 4822, de 01 de junho de 2020.

BAUMGARTNER, Regiane, **Propostas para implementação de um sistema de garantia de crédito mutualista como alternativa de acesso ao crédito para as micro, pequenas e médias empresas no Brasil**. Dissertação de mestrado, EPS, UFSC, 2004.

CASAROTTO FILHO, Nelson, **Clusters e Inovação: As mudanças nos distritos industriais e a quarta fase da intervenção na região da Emilia Romagna**, in: AMATO NETO, João, Anais do 3º. Seminário Internacional de Inovação na Pequena e Média Empresa, USP, São Paulo, 2015.

CASAROTTO FILHO, N.; CUNHA, Idaulo J.; FERASSO, Marcos ; SANTA CATARINA, Artur. **Becoming an eco-innovative industrial cluster through de-regionalization: lessons from Italian and Brazilian clusters**. Aprovado, em edição, LATIN AMERICAN BUSINESS REVIEW (BINGHAMTON, N.Y.), 2020.

CASAROTTO FILHO, Nelson et al. **The Function Collective Guarantee of Credit through Urban Credit Cooperatives: an Experience of the South of Brazil**, in: Ferrasso, M.; Saldanha, J.A.V. e Casarotto Filho, N. *Studies on Industrial Clusters and Local Development*, Saarbrücken, Lambert, 2013.

CASAROTTO FILHO, N.; FERASSO, Marcos; SALDANHA, J. A. V. **Intermediary levels of government for the development of productive agglomerations: viable implementations for emerging countries**. *International Journal of Strategic Business Alliances*, v. 6, p. 251-266, 2019.

CASAROTTO FILHO, Nelson e AMATO NETO, João. **Cooperação entre pequenas e médias empresas, garantia mutualista e desenvolvimento regional**, READ, v.13, pág 1-17, 2007, Porto Alegre.

CASAROTTO Filho, N. e PIRES, L.H. – **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local**- 2ª ed., São Paulo, Atlas, 2000.

CUNHA, Richard C. **PROPOSTA DE UM SISTEMA DE GARANTIAS DE CRÉDITO PARA O FINANCIAMENTO REEMBOLSÁVEL DA INOVAÇÃO EM MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS**

EMPRESAS, Dissertação, Mestrado Profissional em Administração do Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas (ESAG) da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC), Florianópolis, 2017.

MARANGONI, Mario – **La normativa italiana sui confidi**, in: Fórum Nacional: Sistemas de Garantias de Crédito, São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

MELLO, Ricardo Alexandre. **Sociedade de garantia solidária como alternativa de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina**. Florianópolis: UFSC, 2002. 216 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção.

MELLO, R. A., SCHOSLAND, S e ZSCHORNACK, T. **Sociedades de Garantia Solidária, alternativa eficaz de acesso ao crédito para micro e pequenas empresas**. Letradagua, Joinville, 2019.

MOSCONI, Franco (org) **La metamorfose del modelo Emiliano: l'Emilia-Romagna e i distretti industriali che cambiano**. Bologna, Il Molino, 2012.

POMBO, Pablo y HERRERO, Alfredo. **Los sistemas de garantías para la pyme en una economía globalizada**. 1ª ed. España: Egondi Artes Grafic, 2001.

POMBO, Pablo. **Aportes conceituales y características para una clasificación internacional de los sistemas/esquemas de garantía**. Córdoba: Universidade de Córdoba, 2006, 443p. (Tese de doutoramento). – Facultad de ciencias económicas y empresariales.

PORTAL DAS SGC. Quem somos. 2017e. Disponível em: <<http://www.garantidorasdecredito.com.br/que-somos/#1470513581780-68aec001-7322>>. Acesso em: 03 nov. 2017.

Presidência da República, lei complementar 169, de 2 de dezembro de 2019.

PROPERSI, Adriano e ROSSI, Giovanna. I Consorzi, Milano, Il Sole 24 Ore, 1998.

SANTOS, Carlos Alberto, **Experiências Brasileiras sobre sistemas de garantia de crédito**. São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

SGC Central. Análise do Impacto da Lei Complementar 169/2019, Relatório Técnico, SGC Central, 2020.

SPGM - O Sistema Português de Garantia Mútua, in: Fórum Nacional: Sistemas de Garantias de Crédito, São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

SENADO FEDERAL DO BRASIL. **Senado aprovou em 2019 propostas com grande impacto na economia**. 2020. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/01/02/senado-aprovou-em-2019-propostas-com-grande-impacto-na-economia>. Acesso em: 02 jan. 2020.

TREVISAN, Nichola, **CONFIDI- Modelo Italiano**, in: Fórum Nacional: Sistemas de Garantias de Crédito, São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: a Pesquisa Qualitativa em Educação** – O Positivismo, A Fenomenologia, O Marxismo. 5 ed. 18 reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

TROSTER, Roberto L. – **Sistemas de Garantia de Crédito** – Febraban, in: Fórum Nacional: Sistemas de Garantias de Crédito, São Paulo, SEBRAE/BACEN/FEBRABAN, 2005.

TROSTER, Roberto L. **A reforma tributária e a intermediação financeira**. Valor Econômico. Rio de Janeiro: Disponível em: <https://valor.globo.com/opiniao/coluna/a-reforma-tributaria-e-a-intermediacao-financeira.ghtml>. Acesso em: 20 jun. 2020.

ZEIDAN, R. **Armadilha da liquidez**: BNDES deveria assumir os riscos para emprestar as pequenas e médias empresas. Folha de São Paulo. São Paulo. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/rodrigo-zeidan/2020/04/armadilha-da-liquidez.shtml>. Acesso em: 04 abr. 2020.