EQ PS - Fortaleza

Programas de incentivo do BNDES à Indústria Nacional de Software

- **Marcio Wegmann – masil@bndes.gov.br**

Depto. Indústria Eletrônica
Área Industrial

Princípios Norteadores da Atuação do BNDES para Apoio ao Setor de Software

Novo Prosoft - após 31/04/2004

1. Experiência adquirida no Programa Piloto do Prosoft, iniciado em 1997;

2. BNDES é um dos principais atores da Política Industrial, que tem horizonte de longo prazo, motivando a validade do Programa até 31.07.2007;

3. Reunir todos os “instrumentos” disponíveis no BNDES com o objetivo de aumentar consideravelmente a atuação no setor de *Software;*

Objetivos Estratégicos do BNDES para o Setor

Objetivos principais:

1) Promover o crescimento das empresas nacionais- estratégia "incremental" e "acelerada"

2) Fomentar a melhoria da gestão, da qualidade, do marketing e a certificação de produtos e processos associados ao *software*

3) Aumentar a participação das empresas nacionais no mercado interno e exportação

Objetivo secundário:

4) Atrair para o País as empresas multinacionais de *software* e serviços com contrapartida em exportação

5) Aumentar a participação das empresas brasileiras no comércio mundial de *software* e serviços

Plano de Ação

Novo PROSOFT compreende 3 sub-Programas:

1. PROSOFT-Empresa: Financiamento aos planos de negócios, modernização e qualificação das empresas de *software* e serviços
2. PROSOFT-Comercialização: FINAME do *Software*; financia a comercialização/venda de produtos e produtos customizados
3. PROSOFT-Exportação: Financiamento às exportações na modalidade pré e pós-embarque

PROSOFT – Empresa

Financiamento à Empresa Nacional Produtora de *Software* e Serviços Correlatos

PROSOFT-Empresa: Destaques

1) Acesso ao crédito facilitado:

- Operações diretas a partir de R$ 400 mil, sem limite de valor superior;
- Na forma de financiamento ou participação acionária;
- Beneficiárias sem limites de porte ou de controle de capital;
- Parceria com SOFTEX e ASSESPRO : capilaridade na captação de empresas, construção e fortalecimento da rede de agentes.

PROSOFT-Empresa: Destaques

1) Acesso ao crédito facilitado:

- Itens financiáveis:

✓investimentos em máquinas e equipamentos novos, com índice de nacionalização igual ou superior a 60% ou que cumpram o PPB;

✓despesas de internalização de equipamentos importados;

✓gastos em capacitação gerencial e tecnológica, treinamento, cetificação e P&D;

✓gastos em comercialização, marketing e capital de giro, desde que associados ao projeto de investimento;

✓ reestruturação (financeira e societária) de empresas barsileiras sob controle de capital nacional.

PROSOFT-Empresa: Destaques

2) Flexibilidade nas regras de apoio

- Financiamento

✓ Participação do BNDES de até 85%; prazos de carência e amortização negociados (em média, 2 anos de carência + 4 anos de amortização);

✓ Taxas baixas: MPMEs: TJLP+1% aa; GE: TJLP+3% aa (MPME's – faturamento anual inferior a R$ 60 milhões);

✓ Possibilidade de operações sem garantia real até R$ 6 milhões.

PROSOFT-Empresa: Destaques

2) Flexibilidade nas regras de apoio

- Capital de risco:
  - ✓ até 40% do capital da empresa;
  - ✓ não exige abertura de capital para MPMEs;
  - ✓ fundo de resgate com taxas equivalentes às do financiamento;

- Em ambos os casos, existe a obrigação de se transformar em S/A, caso não apresente garantia real, e de auditar balanços.

PROSOFT-Empresa: Operacionalização

- Grandes empresas: possibilidade de encaminhar consulta diretamente no BNDES.

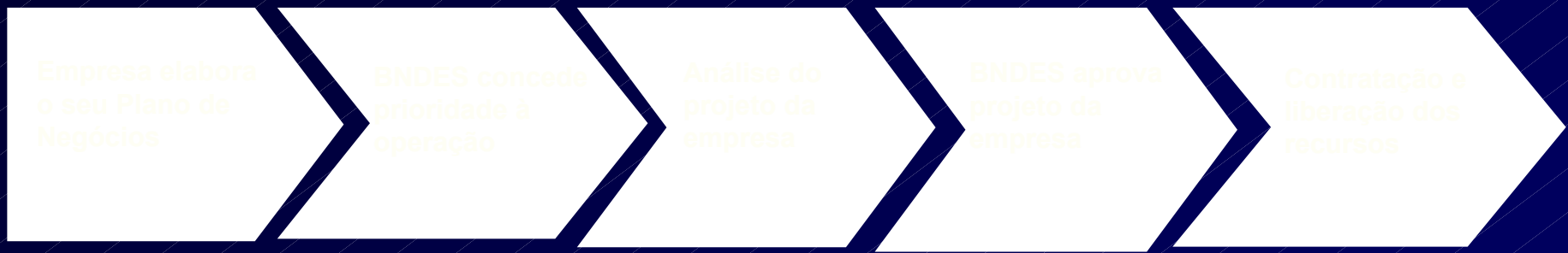
- MPMEs: apresentar plano de negócios à SOFTEX , que posteriormente encaminha ao BNDES.

- Despesas softex:

  -Na etapa de avaliação do Projeto: 0,5% do valor total solicitado como financiamento, com mínimo de R$ 5.000 e máximo de R$ 15.000

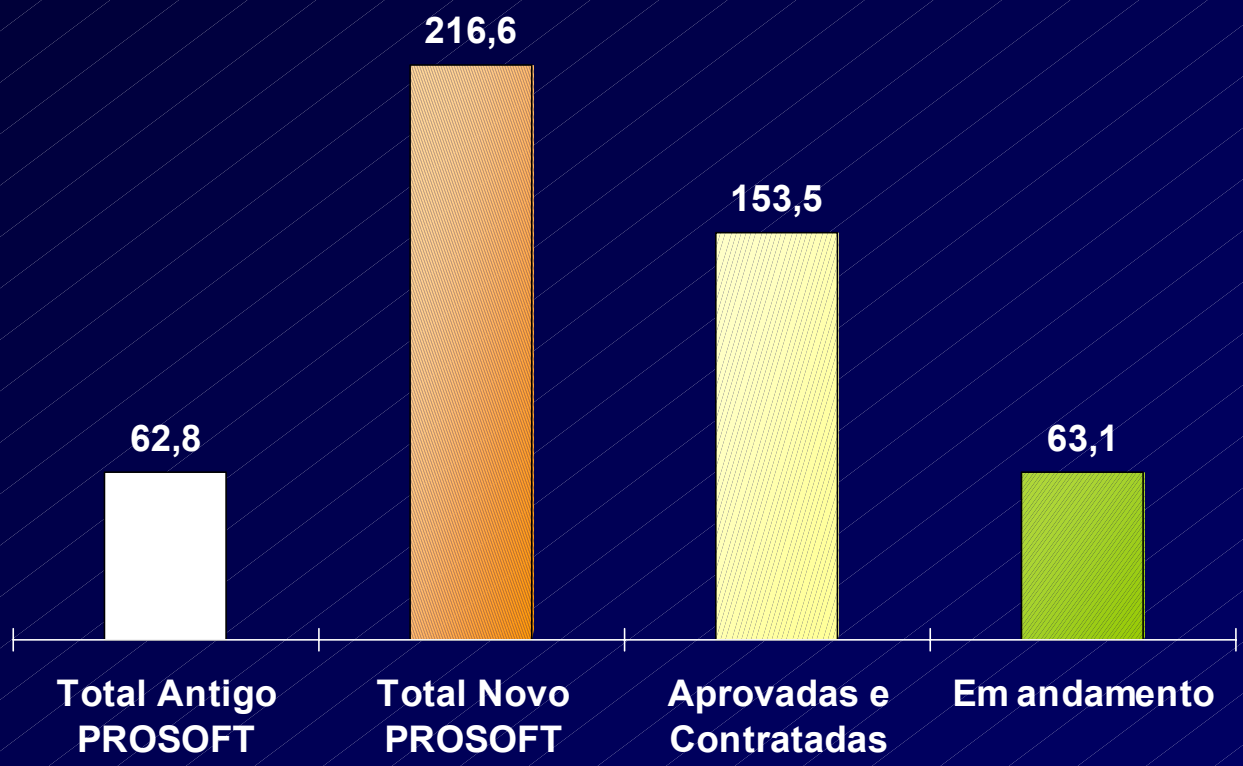
  -Na etapa de acompanhamento da execução do Projeto: 0,1% sobre o total do financiamento, com mínimo de R$ 2.000 e máximo de R$ 4.000, devido mensalmente, durante a carência, e trimestralmente, durante a amortização

PROSOFT-Empresa: MPMEs



1. Roteiro do Plano de Negócios em www.softex.br;
2. Empresa dá entrada na Softex para envio ao BNDES;
3. Avaliação do Plano de Negócios por equipe do BNDES;
4. Operação submetida ao Comitê de Enquadramento e Crédito do BNDES;
5. Projeto / Plano de Negócios é avaliado por equipe de análise do BNDES e pela Softex;
6. Parecer de análise é aprovado pela Diretoria do BNDES;
7. Empresa de SW e BNDES assinam contrato;
8. Recursos liberados para a empresa de SW;
9. Execução do projeto acompanhada pelo BNDES e pela Softex.

PROSOFT - Empresa em R$ Milhões



PROSOFT- Empresa: Pontos Relevantes para Análise das Operações (Avaliação dos Riscos)

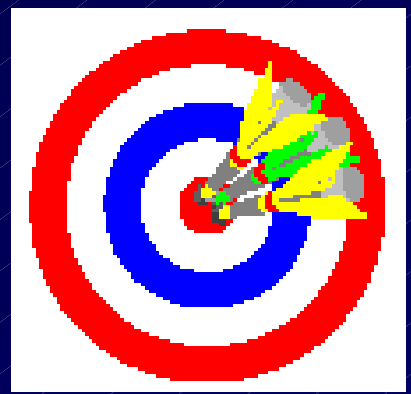
- Empreendedores
- Profissionalização da Gestão
- Crescimento do Mercado
- Estratégia e Vantagens Competitivas
- Portfólio de Clientes
- Produtos / Tecnologia / Parcerias
- Retrospectiva Econômico-financeira

PROSOFT- Empresa: Pontos Relevantes para Análise das Operações (Avaliação dos Riscos)

- Definição adequada da beneficiária (grupo econômico)
- Descrição do mercado
- Confiabilidade das info financeiras
- Premissas para projeção e investimentos fundamentada
- Portfólio de Clientes
- Gestão centralizada/profisisonal
- Fonte de recursos

PROSOFT-Empresa: Destaques

Casos de sucesso com participação acionária: Microsiga, Senior Solution, Ci&T, Orbisat.



PROSOFT – Comercialização

Financiamento à Aquisição de *Software* e Serviços Correlatos de Origem Nacional

PROSOFT-Comercialização: O que é?

- “FINAME do Software”: financiamento “automático” ao cliente para compra de produtos/serviços de *software* pré-identificados;
- Operado através da rede de Agentes Financeiros do BNDES;
- Necessidade de credenciamento prévio do desenvolvedor e do produto junto ao BNDES (no site do Banco);
- Obrigatório o atendimento a **regra de origem nacional**.

PROSOFT-Comercialização: Condições do Financiamento

- Clientes: Pessoas Jurídicas Públicas e Privadas, com sede e administração no Brasil;
- Valor Financiamento: Até 100% do valor de aquisição ou do licenciamento (direitos de propriedade intelectual) e serviços associados;
  - ✓ Valor de serviços limitado a 100% do valor do "produto/licença";
- Taxa de Juros: fixada trimestralmente e mantida durante todo o contrato;
  - ✓ TJLP + 1% + até 4% => atualmente: 7,50% + 1% + até 4% = até 12,50% a.a;
  - ✓ Capitalizadas trimestralmente no período de carência;

PROSOFT-Comercialização: Condições do Financiamento

- Prazos: carência até 12 meses; amortização até 24 meses; total até 36 meses;
- Prestações do contrato: fixas em reais durante todo o contrato;
- Garantias: a critério do agente financeiro, obedecidas as regras do BACEN;
- Observações:

- Serviços: sempre associados ao produto de *softtware* e à sua implantação;

- Empresa que executa serviços não precisa ser a “desenvolvedora” do *software*.

Outras Informações Importantes:

- É possivel mais de uma liberação durante prazo de carência;
- Serviços: sempre associados ao produto de *softtware* e à sua implantação;
- Empresa que executa serviços não precisa ser a “desenvolvedora” do *software*;
- Valor da licença tem que ser liberada pelo Agente para a empresa de *software*; valor dos serviços pode ser liberado tanto para comprador ou para empresa de *software*;
- Enviada Carta Circular a todos os Agentes Financeiros em 03/03/2005 (disponível no *site* do BNDES), detalhando a sistemática financeira.

Sobre o Credenciamento:

- Credenciamento *on line* no *site* do BNDES - agilidade;
- Princípio auto-declaratório – empresas desenvolvedoras declaram atendimento a regra de origem nacional;
- Verificação de origem realizada posteriormente, por amostragem;
- Auditoria: resposta a questionário e visita de equipe técnica;
- Empresas poderão conhecer antecipadamente questionário: será disponibilizado no *site* do MCT;
- É possível utilizar “componentes” de *software* importados, desde que não diretamente relacionados à funcionalidade do produto;
- Questões relacionadas a qualidade não são eliminatórias; meramente informativas e indutoras, de acordo com Política Industrial.

PROSOFT- Comercialização: Resultados

- Quase 100 empresas credenciadas desde 01/04/2005
- Quase 600 produtos credenciados desde 01/04/2005
- Liberações superiores a R$ 15 milhões
- Mais de R$ 12 milhões em operações contratadas e aprovadas
- *"Feedback"* positivo do setor

PROSOFT - Exportação

- **Operações Indiretas com participação do BNDES de até 100%**
- **Encargos**:
  - Pré-embarque: custo financeiro (TJLP ou LIBOR+Câmbio) + remuneração do BNDES (1% MPMEs e 2,5% GEs) + remuneração do agente financeiro (livremente negociada)
  - Pós-embarque: taxa de desconto (LIBOR) + remuneração do BNDES (1%) + remuneração do agente financeiro
- **Prazos**:
  - Pré-embarque: embarque - 12 meses; e liquidação - 6 meses
  - Pós-embarque: definidos em função da operação
- **Garantias**:
  - Pré-embarque: negociadas com o Agente
  - Pós-embarque: fiança bancária ou seguro, dos títulos de crédito

PROSOFT - Exportação

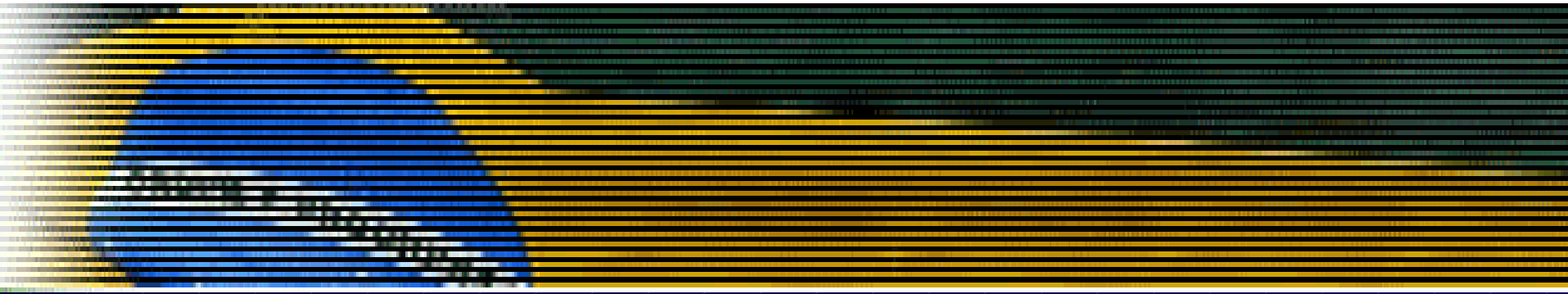
- **Operações de pré-embarque** (giro para exportar):
  - operações indiretas
  - participação de até 100%
  - custos (TJLP ou LIBOR+Câmbio)
  - remuneração do BNDES (1% MPMEs e 2,5% GEs)
  - remuneração do agente financeiro (livremente negociada)
  - garantias a critério do agente financeiro
- **Operações de pós-embarque**:
  - operações diretas com o BNDES
  - participação de até 100%
  - custos (LIBOR + taxa)
  - prazos definidos em função da operação
  - revisão das regras de comprovação e documentação para contemplar as especificidades do *software*.

Lições do BNDES com o PROSOFT

- Ampliar acesso é condição => flexibilizar garantias, ampliar itens apoiáveis (despesas), limite inferior de atuação, limites de exposição ao risco;
- O processo de análise trás ganhos às empresas => conflito entre origem tecnológica e necessidade de governança deve ser resolvido;
- Pulverização do apoio do BNDES ao setor a partir das operações de apoio à comercialização (atuar na ponta da oferta e da demanda simultaneamente).

Expectativas do BNDES

- Algumas das empresas apoiadas na primeira fase poderão receber um segundo aporte do BNDES;
- Maior utilização de mecanismos de participação acionária;
- Apoio ao processo de consolidação no setor para ganhos de escala;
- Aumento da pulverização do apoio do BNDES ao setor (prosoft comercialização).



FIM

Marcio Wegmann

http://www.bndes.gov.br

masil@bndes.gov.br

telefone: (21) 2172-7608