

EQPS - Belém

Programas de incentivo do BNDES à Indústria Nacional de Software

- ◆ Claudio Almeida – claud@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

2. Experiência adquirida no Programa Piloto do Prosoft, iniciado em 1997;
3. BNDES é um dos principais atores da Política Industrial, que tem horizonte de longo prazo, motivando a validade do Programa até 31.07.2007;
4. 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

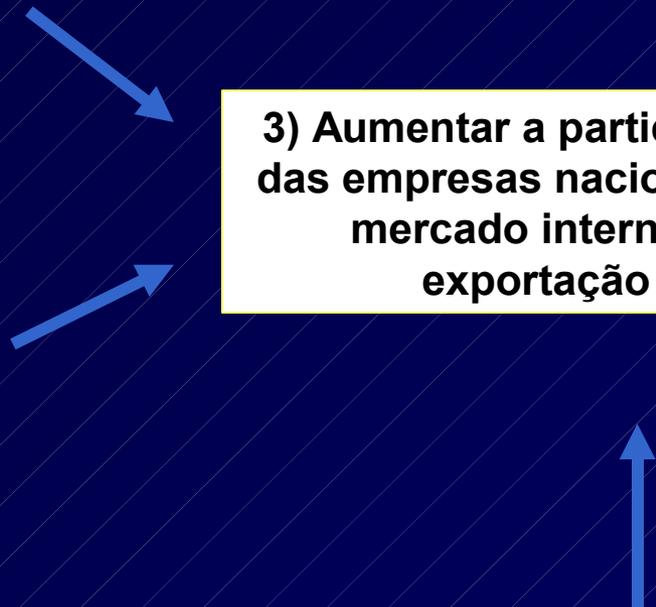
2) Fomentar a melhoria da gestão, da qualidade, do marketing e a certificação de produtos e processos associados ao *software*

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, certificação e P&D;
 - ✓ gastos em comercialização, marketing e capital de giro, desde que associados ao projeto de investimento;
 - ✓ reestruturação (financeira e societária) de empresas brasileiras 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 (faturamento anual inferior a R\$ 60 milhões): TJLP+1% aa;
 - ✓ GE: TJLP+3% aa;
- ✓ Possibilidade de operações sem garantia real até R\$ 6 milhões.

PROSOFT-Empresa: Destaques

2) Flexibilidade nas regras de apoio

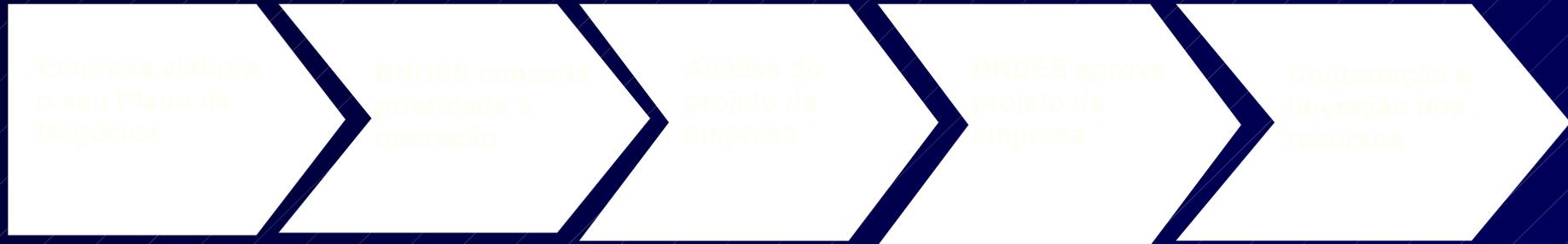
- ◆ Capital de risco:
 - ✓ até 40% do capital da empresa;
 - ✓ não exige abertura de capital para MPMEs;
 - ✓ fundo de resgate com taxas equivalentes às do financiamento;

- ◆ 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;

1. Avaliação do Plano de Negócios por equipe do BNDES;

2. Operação submetida ao Comitê de Enquadramento e Crédito do BNDES;

1. Projeto / Plano de Negócios é avaliado por equipe de análise do BNDES e pela Softex;

1. Parecer de análise é aprovado pela Diretoria do BNDES;

1. Empresa de SW e BNDES assinam contrato;

2. Recursos liberados para a empresa de SW;

3. 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)

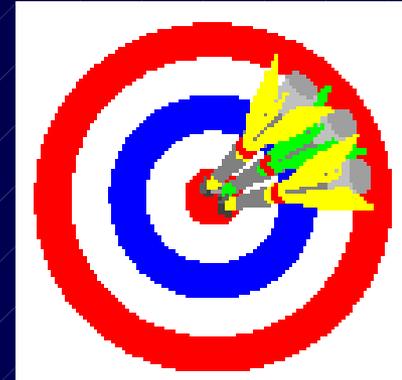
- ✦ **Definição adequada da beneficiária (grupo econômico)**
- ✦ **Descrição do mercado**
- ✦ **Confiabilidade das informações financeiras**
- ✦ **Premissas para projeção e investimentos fundamentadas**

- ✦ **Portfólio de Clientes**
- ✦ **Gestão centralizada/profissional**
- ✦ **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 *software* e à sua implantação;
 - Empresa que executa serviços não precisa ser a “desenvolvedora” do *software*.

Outras Informações Importantes:

- ◆ É possível mais de uma liberação durante prazo de carência;
- ◆ 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*;
- ◆ Em 03/03/2005 foi enviada Carta Circular (que está disponível no *site* do BNDES) a todos os Agentes Financeiros, detalhando a sistemática financeira do programa.

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 traz 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

Claudio Almeida

<http://www.bndes.gov.br>

claud@bndes.gov.br

telefone: (21) 2172-6903