



► **GUIA
DEFINITIVO DO
FINANCIAMENTO**

**Saiba como obter capital para investir em sua
empresa e alavancar seus negócios**



www.idrconsultoria.com.br

011 5087 8957

A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business deal or agreement. The hands are wearing dark business suits. The image is overlaid with a semi-transparent purple filter.

▶ Introdução

“ Se você está aqui, deve ser porque tem interesse em conseguir capital para investir na sua empresa. ”

A equipe de consultores da idr tem o orgulho de apresentar este **Guia Definitivo do Financiamento**.

Se você está aqui, deve ser porque tem interesse em conseguir capital para investir na sua empresa. A boa notícia é que esse e-book possui todas as informações principais sobre o financiamento no Brasil. Você está no caminho certo.

Reunimos aqui pontos chave para você conseguir escolher a linha perfeita para sua empresa. Vamos mostrar alguns conceitos básicos de como conseguir um financiamento subsidiado de bancos públicos.

Você também vai aprender sobre quais são os principais programas, quais são os critérios elegíveis, o que é preciso para entrar no jogo e ainda quais as opções existentes para suas necessidades.

Ao longo da nossa jornada de dez anos de atuação, a idr fortaleceu as empresas brasileiras. Ajudamos mais de 100 negócios, em diversos segmentos, a tornarem-se mais competitivos. Também conseguimos o aporte necessário para nossos clientes:

- Expandirem;
- Desenvolverem novas tecnologias;
- Fortalecerem o seu P&D;
- Ampliarem a produção;
- Melhorarem o fluxo de caixa;
- Inovarem;
- Consolidarem-se no mercado nacional e internacional.

Em suma, a aumentarem seus faturamentos.

No fundo, essa é a nossa missão: **promover o desenvolvimento do Brasil.**

Todos estes anos de experiência, erros e acertos, quebrando a cabeça para entender como cada programa e cada órgão do governo nos levaram a conhecer em detalhes o caminho das pedras.

E estamos dispostos a compartilhar todo esse conhecimento com você.

Seja para expandir a operação, aumentar o fluxo de caixa, investir em um plano de marketing mais agressivo, existe lá fora a linha ideal para sua empresa E nós vamos ajudá-lo a encontrá-la.

Boa Leitura!

Equipe idr



▶ O que é um financiamento?

“ Qual a diferença entre um empréstimo e um financiamento? ”

Já sabe todos os conceitos básicos de um financiamento? **Pule para o capítulo 02!**

Quer saber onde buscar um financiamento para sua empresa? **Pule para o capítulo 03!**

Poucas pessoas sabem, mas existe uma grande diferença entre financiamento e empréstimo.

Costumamos dizer que o empréstimo é uma compra de dinheiro. Ou seja, quando o solicitamos para uma instituição financeira, na verdade, estamos comprando uma quantia de dinheiro que depois de um período será devolvida com juros.

Assim que o banco lucra: fornecendo dinheiro imediatamente porque você precisa dele **agora**.

E por causa dessa rapidez, o banco cobra um valor superior de juros ao que é praticado no mercado.

Em resumo, as duas principais características de um empréstimo são:

- 1) A instituição financeira quer saber onde e no que você vai gastar o dinheiro;**
- 2) Não é necessária nenhuma garantia de que a quantia emprestada será devolvida.**

No caso do empréstimo, o único mecanismo de segurança é um contrato assinado entre você e o banco.

Claro que essa flexibilidade de critérios envolve mais riscos para o banco, o que resulta na cobrança de taxas mais altas de juros e na análise de riscos para definição de um limite de valor para a operação.

Dinheiro mais caro e com juros mais altos? Por que alguém iria querer um empréstimo?

Como a burocracia é menor, o dinheiro é disponibilizado mais rapidamente. Assim, se a empresa tem **PRESSA** essa é a melhor opção.

Exemplos de linhas de empréstimos:

- Programas de micro crédito;
- Cheque especial;
- Linhas de capital de giro de cartões corporativos (ex. Cartão BNDES);
- Outros programas dos bancos comerciais.

Resumindo, empréstimos são rápidos e fáceis de obter, em quantias que variam de alguns mil reais a até alguns poucos milhões.

► Afinal, o que é um financiamento?

Já um financiamento sempre está atrelado a um projeto de investimento planejado cujo objetivo principal é aumentar o potencial de lucro da empresa.

Aqui está a principal diferença entre os dois: ao contrário do empréstimo, no caso do financiamento há um planejamento de onde o dinheiro será gasto, e geralmente, a empresa precisa informar este projeto inicial de destino do recurso à instituição financeira.



Deste modo, no caso do financiamento, os valores envolvidos costumam ser bem maiores, geralmente na casa

de milhões de reais, o que faz com que a operação costume ser mais burocrática e demorada.

O processo de um financiamento requer, por exemplo, uma análise de crédito da empresa por parte do banco, com o objetivo de avaliar se haverá capacidade de devolução do recurso emprestado.

Há também a exigência de mais documentos específicos como, por exemplo, um plano de negócios, com perspectiva de crescimento a longo prazo, metas e objetivos para avaliação da viabilidade do investimento.

Por último, mas não menos importante, um financiamento irá exigir que a empresa apresente uma garantia da operação para o banco. Pode ser um imóvel, uma carta-fiança, fundos garantidores, investimentos travados, entre outros.

Independente da modalidade, a instituição financeira precisará ter em mãos algo que possa ser liquidado caso a empresa não consiga honrar e quitar a dívida.

Percebe-se então que no caso do financiamento a burocracia é muito maior do que a de um empréstimo.

Em contrapartida, o financiamento envolve garantias e menores riscos para o banco e, portanto, as taxas de juros são infinitamente menores. Dependendo da linha, a diferença chega a ser 10 vezes menor do que a do empréstimo.

Também discutiremos sobre isso mais adiante.

► FINANCIAMENTO: AS REGRAS DO JOGO

Vamos mostrar aqui alguns dos conceitos básicos necessários para compreender corretamente a dinâmica do financiamento.

Juros

Dentro da matemática financeira, juros é o “preço” que se paga por tomar um capital emprestado. Geralmente fala-se de juros mensais e as anuais.

Muitas pessoas acham que calcular os juros anuais é simplesmente pegar o valor mensal e multiplicar por 12 meses. Mas não é assim que funciona.

Sempre é necessário considerar os juros de forma composta, ou seja, juros incidindo sobre os juros do mês ou ano anterior (os famosos “juros sobre juros”). No longo prazo, esta diferença acaba sendo significativa.

Existem algumas calculadoras que ajudam nesse cálculo, como a do Faz a conta e do Banco Central.

Amortização

Esse termo refere-se à redução da dívida. Em outras palavras, pagar todos os meses uma parcela, que será abatida do saldo devedor até ser eliminado por completo.

No entanto, em toda a dívida acontece a cobrança de juros.

Por isso que para amortizar é fundamental que o pagamento seja maior que os juros cobrados no período, senão

a empresa só pagou o juros e montante permaneceu o mesmo.

Carência

A carência de um financiamento é o período entre a concessão do crédito e o início da amortização do montante. Durante esse espaço de tempo, a empresa paga somente os juros sobre a quantia financiada.

Prazo

O prazo é o tempo acordado para a empresa pagar o financiamento, que equivale a soma do tempo de carência mais ou tempo de amortização. O prazo também é conhecido como período de capitalização.

Garantia

Não existe financiamento sem garantia. Como o próprio nome diz, é uma segurança extra de que a empresa vai realmente pagar o financiamento. Normalmente é um bem que tem liquidez, como um imóvel.

Quando a empresa não possui tal bem, existem algumas opções de garantias pessoais como uma carta-fiança, aval dos sócios da empresa ou alguns mecanismos como fundos garantidores e investimentos travados.

Bancos Privados

Os bancos comerciais ou privados são aqueles que conhecemos desde sempre. Os que fazem propaganda na TV, como: Itaú, Banco do Brasil, Bradesco ou Santander.

Os bancos comerciais possuem regras menos rígidas para conceder o financiamento. No entanto, por causa dessa “flexibilidade” acabam cobrando um juro mais alto e oferecendo condições de pagamentos menos vantajosas.



Essas instituições são indicadas para as empresas quando essas possuem pressa em conseguir recursos financeiros. Isso ocorre porque o processo de empréstimo costuma ser

ágil e libera o dinheiro de forma rápida. Como explicamos acima, isso deve-se ao fato de ser menos burocrático, além de ser menos laborioso.

Bancos Públicos

Os bancos do Governo têm como função ajudar as empresas a crescer, contribuindo para alavancar o País economicamente.

Por isso, ao contrário dos bancos comerciais, não estão tão interessados em ganhar dinheiro em cima da empresa, mas sim, oferecer condições favoráveis para sua expansão, crescimento orgânico, internacionalização e aumento da competitividade.

Em termos federais, o principal banco de fomento é o BNDES. A Finep – Financiadora de Estudos de Projetos – atualmente também atua como um banco, concedendo financiamento para empresas e projetos inovadores.

Em âmbito regional, ainda existem os bancos como Banco da Amazônia (BASA), o Banco do Nordeste, o Banco do Extremo Sul - BRDE, etc.

Também há os bancos estaduais, como por exemplo o Desenvolve SP, AgeRio (RJ), Desenbahia (BA), AGN (RN), BDMG (MG), BADESC (SC), AGEFEPE (PE), etc.

Os bancos públicos são mais rigorosos que os privados na hora de conceder um financiamento, pois tem que respeitar uma legislação mais rígida para evitar fraudes e corrupção.

Assim, além ser necessária uma garantia, a empresa precisa especificar detalhadamente o que será feito com o dinheiro e qual será o retorno do investimento.

Em contrapartida, as condições dos financiamentos em bancos públicos são extremamente favoráveis para as empresas.

É o que chamamos de empréstimo de “pai para filho”. Juros baixos, ampla carência, prazo diferenciado para amortização são alguns dos benefícios que estas linhas públicas oferecem.

Além do financiamento, existem ainda outros mecanismos para uma empresa captar recursos.

Veja na próxima seção algumas alternativas ao financiamento propriamente dito.

▶ OUTROS MECANISMOS PARA CAPTAR DINHEIRO

Pode acontecer que um financiamento não seja a melhor opção para uma empresa. E quando isto acontece? Veja alguns exemplos abaixo:

- A empresa quer o dinheiro para desenvolver tecnologias inovadoras. Nestes casos, a melhor opção para a empresa é captar um fundo perdido ou subvenção – programa no qual o governo dá efetivamente o dinheiro para o desenvolvimento do projeto, sem necessidade de devolução.



INTERESSOU-SE? Entenda sobre subvenção nas páginas seguintes.

- A empresa não consegue dar garantias. Muitas vezes, os sócios não possuem um ativo (imóveis, etc.) nem condições de dar uma carta fiança bancária para garantir uma operação de financiamento.
- A empresa precisa de uma injeção de dinheiro maior do que sua capacidade de endividamento em um banco público, porque está querendo expandir rapidamente e alavancar rapidamente sua participação no mercado.

Nesses dois casos, o indicado seria um capital anjo ou seed capital. Leia mais na página 17.

Subvenção

Já ouviu falar de recurso a fundo perdido, no qual o Governo investe dinheiro sem necessidade que a empresa pague de volta? O termo técnico para isso é subvenção.

Claro que não é tão simples assim. Para que haja interesse do Estado em investir sem ter o dinheiro de volta, é necessário que o recurso seja destinado pela empresa a algo que gere grande valor para a sociedade.

No nosso caso, estamos falando do desenvolvimento de tecnologias realmente inovadoras ou de ponta. Em outras palavras, tem que ser algo que esteja na **fronteira tecnológica daquele setor da indústria**, ou seja, inédito em termos de desenvolvimento no País ou até no mundo.

Assim, embora muitas pessoas nos procurem buscando fundo perdido para pequenas empresas, ou para abrir um novo negócio, ou para empresas que não desenvolvam tecnologias como comércios ou serviços, infelizmente, não é o propósito deste tipo de programa.

“Imagina se o Governo fosse dar dinheiro para qualquer novo negócio que existe?”

Deste modo, o fundo perdido só existe para empresas sólidas e estruturadas, ou em algum caso startups, mas que tenham uma tecnologia complexa e inovadora a ser desenvolvida.

Há algumas exceções para projetos sociais, culturais ou do terceiro setor.

Se esse for o seu caso, entre em contato conosco!

Venture Capital

Para empresas que já faturam alguns milhões, mas por algum motivo não tem condições de pegar um financiamento, uma boa opção para receber um aporte expressivo de dinheiro é optar por um investimento privado na forma de venture capital.

Fundos de venture capital costumam investir em empresas com este tipo de perfil e que tenham um potencial grande de crescimento, geralmente atrelado à uma

tecnologia inovadora para dominar o mercado. O aporte investido gira em torno de R\$ 2 a 10 milhões por operação.

Além do recurso, muitas vezes a participação do fundo traz vantagens estratégicas e/ou competitivas porque agregar know-how na gestão, expertise no ramo e também contatos e conexões que não seriam possíveis à empresa anteriormente.

O objetivo é estimular o crescimento orgânico da empresa, para depois lucrar com a venda de sua participação por um valor maior em uma grande operação de venda, fusão ou ainda abertura de capital no futuro.

Capital Anjo e Seed Capital

O investimento anjo e seed capital é efetuado por pessoas físicas ou fundos específicos voltados a este negócio que investem uma parte do seu capital próprio em empresas nascente com alto potencial de crescimento, o que geralmente envolve tecnologias.

Além de injetar dinheiro, esses profissionais, muitas vezes ex-empresários do ramo, agregam valor no negócio com conhecimento, experiência e rede de relacionamentos. Em troca disso, recebem muitas vezes uma participação no negócio sem ter uma posição executiva na empresa.

Receber um investimento desse tipo muitas vezes é a única opção para uma empresa nascente se alavancar, pois ela não tem faturamento expressivo para conseguir um empréstimo ou financiamento em seu começo.



▶ **Minha empresa é elegível para captar um financiamento?**

“ Como descobrir se sua empresa tem estrutura ou não para conseguir um financiamento. ”

Agora você já sabe quais as diferenças entre um empréstimo e um financiamento, quais são as instituições financeiras existente e outros mecanismos para conseguir o capital necessário.

Nesse capítulo, nós ensinaremos como descobrir se sua empresa tem estrutura ou não para conseguir um financiamento e dar dicas de quanto dinheiro pode ser solicitado.

A primeira pergunta que precisa ser feita é:

1) Minha empresa está apta a obter um financiamento?

Em outras palavras, a minha empresa é elegível ou mesmo atende os critérios necessários para a obtenção do dinheiro?

Tanto os bancos privados como os públicos como BNDES, Desenvolve SP, etc, e mesmo a FINEP tem uma metodologia de análise do projeto e da empresa que segue padrões rigorosos, exigindo uma série de critérios que precisam ser atendidos para se qualificar a obter o recurso.

O primeiro critério que a empresa deve atender é **ser sólida**.

Isto significa:

- Possuir histórico de atividade;
- Ter funcionários;
- Ter uma gama de produtos e/ou serviços de qualidade que são bem aceitos no mercado, etc...

Se sua empresa ainda não está consolidada no mercado, como no caso de startup, a única opção possível é quando há um “pai rico”

por trás, ou seja, quando um dos sócios da startup é uma empresa grande ou investidor de peso, com robustez financeira suficiente para garantir que a operação ocorra. Caso contrário, a opção é o Venture Capital – discutido no capítulo anterior.

2) Minha empresa está sólida financeiramente, e vai ser bem avaliada numa análise rigorosa de crédito que será realizada pelo banco?

Os bancos públicos e privados seguem a mesma lógica, no sentido de que todos querem se assegurar de que a empresa terá condições de retornar o dinheiro emprestado.

Assim, mesmo com taxas de juros subsidiadas e bem abaixo de taxas de bancos comerciais, os órgãos públicos possuem uma análise criteriosa de crédito e de viabilidade do projeto antes de aprovar o financiamento.



Isso significa que empresas com boas chances de captar um bom financiamento são aquelas que estão dando lucro, e ainda sim querem dinheiro para crescer ou expandir sua operação.

Empresas que vêm obtendo uma redução de faturamento, que estão com o patrimônio líquido negativo ou mesmo que estão dando prejuízo nos últimos anos provavelmente não irão conseguir um bom score de crédito na hora de obter um financiamento.

Esse baixo índice de crédito implicará em: menor quantia de dinheiro que irá disponibilizado e restrições nas possibilidades de garantias que serão aceitas, já que o banco irá querer ter uma maior segurança de que a operação será bem sucedida.

No limite, se a empresa tiver com números razoavelmente ruins, isto é sinal de haverá dificuldades ou mesmo impossibilidade de obter sucesso na operação.

Devido a isto, nossa recomendação para nossos clientes é: Caso sinta que sua empresa está começando a dar sinais de retração, busque rapidamente um financiamento antes que seja tarde demais.

Conseguir um recurso no início da piora pode ser a salvação para seu negócio no médio prazo.

Em relação à análise de crédito, uma orientação boa e rápida para se conseguir um parâmetro da saúde financeira da sua empresa é obter um relatório de crédito de uma destas empresas de mercado que fornecem tais informações, como o Serasa, por exemplo.

Estes relatórios costumam ser baratos e muito mais fáceis de se obter do que uma análise de crédito completa e já darão uma visão que será próxima da do próprio banco.

A terceira pergunta é:

3) Como está a sua empresa em relação ao mercado (forças, fraquezas, ameaças e oportunidades)?

Ao olhar para o seu negócio, muitos gestores ou donos acabam sobrevalorizando os seus produtos e serviços e sendo otimista demais em relação ao futuro.

Neste caso, é necessário ter um olhar mais crítico e se imaginar na posição de um terceiro desconhecido que avaliará a sua empresa. Para uma avaliação mais racional da sua empresa, segue dois exemplos de perguntas:

- Como está o seu produto em relação a concorrentes ou produtos substitutos?
- Seu mercado está crescendo, parado ou diminuindo? Os aspectos regulatórios representam alguma ameaça para sua empresa?
- Suas vendas estão caindo ou aumentando ano a ano?

São estes tipos de questionamentos que os analistas dos bancos vão se fazer na hora de realizar a análise de crédito.

Deste modo, sua empresa somente se qualifica a obter um financiamento se resistir a uma análise criteriosa sob um olhar mais crítico.

Se você respondeu um **SIM** sincero para essas três perguntas, sua empresa é elegível e tem boas chances de conseguir um financiamento.

Agora, vamos ensinar como escolher a melhor instituição e a melhor linha para você.



▶ Qual a melhor instituição de financiamento para minha empresa?

“ O primeiro passo é decidir se o melhor para você é um banco público ou privado. ”

Se você acha que as perguntas acabaram, está enganado. Para escolher o financiamento que melhor atenda suas necessidades, é preciso seguir um roteiro.

► **O primeiro passo** é decidir se o melhor para você é um banco público ou privado. Para decidir isso, é necessário responder basicamente duas perguntas:

1) Eu tenho PRESSA em conseguir o dinheiro?

Se você não pode esperar pelo menos uns seis meses para conseguir o financiamento, o único caminho é pleitear o recurso junto a um **banco comercial**.

Isso porque o processo de conseguir um financiamento privado é bem mais rápido, uma vez que não é necessário montar um projeto tão grande e detalhado.

Normalmente, pedir capital emprestado a bancos privados requer, resumidamente, apenas uma análise de crédito, do seu negócio e ramo de atuação. Por isso, essa é a opção indicada para empresas que necessitam de dinheiro rápido na mão. Além disso, dado muitas vezes o relacionamento da empresa com o banco privado, o próprio banco já tem os limites de empréstimo pré-estabelecidos e suas condições.

Entretanto, por não exigir tantas informações os bancos privados assumem maiores riscos.

As consequências são maiores taxas de juros e prazos menores de carência e amortização.

DICA DA IDR: Para captar um financiamento privado, é interessante negociar com diversos bancos privados, de modo a conseguir as melhores condições possíveis em termos de juros, carência e amortização. Uma boa alternativa são os bancos privados menores, mais especializados e mais focados em determinados setores. Eles podem ser o mais indicado para você. Caso queira economizar o seu tempo já possuímos uma vasta rede de relacionamento com bancos privados que pode encurtar o seu caminho.

Conclui-se então que a opção por um banco privado é indicada em situações em que se precisa de mais agilidade e flexibilidade no uso dos recursos. Para quem necessita de capital urgente essa é às vezes a única opção, pois não existe dinheiro rápido vindo do Governo.

Se você **NÃO tem PRESSA**, ou seja, pode esperar pelo menos uns seis meses para obter o financiamento, pode passar para a próxima pergunta.

2) Eu tenho **GARANTIAS** para oferecer no financiamento?

Quando uma empresa solicita um financiamento para um Banco Público é de praxe que as instituições financeiras peçam garantias no processo.

O banco é uma instituição que avalia cuidadosamente os riscos antes de tomar qualquer decisão.

Ou seja, nunca vai entrar em uma operação onde exista a possibilidade de perder dinheiro. Como o próprio nome diz, as garantias são bens que possam ser liquidados caso aconteça algum imprevisto e a empresa não consiga pagar o financiamento. Por isso, se você pretende conseguir um financiamento, o próximo passo é pensar nas garantias.

Existem vários tipos de garantias que podem ser utilizadas em um processo de financiamento.

A garantia a ser aportada depende de muitas variáveis, como qual será a instituição que vai conceder o empréstimo, qual a linha escolhida, o valor que será emprestado e para qual fim essa quantia será destinada.

Ainda, cada uma das garantias possui especificidades próprias.

Existem dois tipos de garantias:

REAIS: Como bens (imóveis) ou direitos (como fundos de investimentos também conhecidos como fundos de recebíveis);

PESSOAIS: Como fiança bancária e seguros garantias.

Se a resposta for **SIM** eu consigo uma garantia, você pode procurar a melhor linha de financiamento em bancos público.

Se **NÃO**, sua única alternativa é os bancos privados.

▶ Procurando a melhor linha nos bancos públicos

“ Quais são os bancos públicos existentes para a minha empresa? ”

Apenas para conferir: se você chegou até aqui é porque tem uma empresa sólida, não tem pressa em conseguir o dinheiro e tem garantias para oferecer no processo de financiamento, certo?

Agora você não precisa responder perguntas e, sim, selecionar opções.

1) Selecione o tamanho da sua empresa

- Pequenas empresas: Faturamento bruto anual de até 16 milhões;
- Médias empresas: Faturamento bruto anual de 16 a 90 milhões de reais;
- Grandes empresas: Acima de 90 milhões de faturamento bruto anual.

2) Selecione para que você vai utilizar o dinheiro

Sabendo qual é o tamanho real da sua empresa, está na hora de definir o que você pretende fazer com o aporte financeiro.

São muitas opções, que vão desde:

- Adquirir máquinas e equipamentos;
- Aumentar a linha de produção;
- Expansão fabril;
- Melhorar o produto;
- Investir em novas tecnologias;
- Desenvolver novos produtos;
- Começar um projeto P&D;
- Criar ou aumentar o departamento de marketing;
- Capital de giro;
- Internacionalizar;
- Comprar uma outra empresa;
- Investir em um sistema de software.

Por isso, antes de pensar em pleitear um financiamento é importante contar com um bom plano de negócio e saber exatamente no que esse dinheiro vai ser aplicado. Somente assim será possível definir qual a melhor linha nos bancos públicos que permita à sua empresa fazer o que deseja.

► Qual são os bancos do governo que existem para minha empresa?

Finalmente, a pergunta de milhão de reais. Afinal, quais são os bancos públicos existentes para a minha empresa? Abaixo você poderá ver um resumo de todos os bancos existentes.

1 – Bancos Federais

- **BNDES:** Principal banco de fomento do País. Voltado a médias e grandes empresas, a instituição possui uma infinidade de linhas e programas, voltados aos diversos setores da indústria.

Destaque para as linhas BNDES Finem e BNDES MPME. Com algumas exceções, para acessar diretamente o BNDES, a empresa deve solicitar pelo menos R\$ 10 milhões de financiamento. Abaixo desse valor, pode acessar as linhas através dos bancos regionais (vide próxima seção).

- **FINEP:** A Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) é um órgão do Governo Federal voltado ao financiamento do desenvolvimento tecnológico. Além das linhas, a FINEP também oferece fundo perdido para empresas nas modalidades:

- **FINEP 30 DIAS:** Linhas de financiamento para grandes empresas que desenvolvam projeto inovadores. Deve-se solicitar pelo menos R\$ 10 milhões de financiamento ou a empresa deve faturar pelo menos R\$ 90 milhões ao ano para acessar essa linha.
- **FINEP INOVA:** Segmentado por setor da indústria – FINEP Inova Agro, Inova TI, Inova Petro, Inova Mineral, Inova Aerodefesa, etc. Estes programas fornecem um misto de financiamento e fundo perdido de acordo com a estrutura do projeto. Funciona em rodadas de editais.
- **INOVACRED:** Linha de financiamento para pequenas e médias empresas com recursos da FINEP e operacionalizada por bancos regionais (vide próxima seção).

2 - Bancos regionais de Fomento:

Banco do Nordeste, Banco da Amazônia (BASA), Banco Regional de desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE). Estes bancos possuem excelentes linhas de financiamento para o desenvolvimento de empresas em suas regiões de atuação, cada uma com sua particularidade.

3 - Bancos estaduais:

Em linhas gerais, cada Estado brasileiro possui o seu próprio banco estadual de fomento (são os “BNDESs” estaduais).

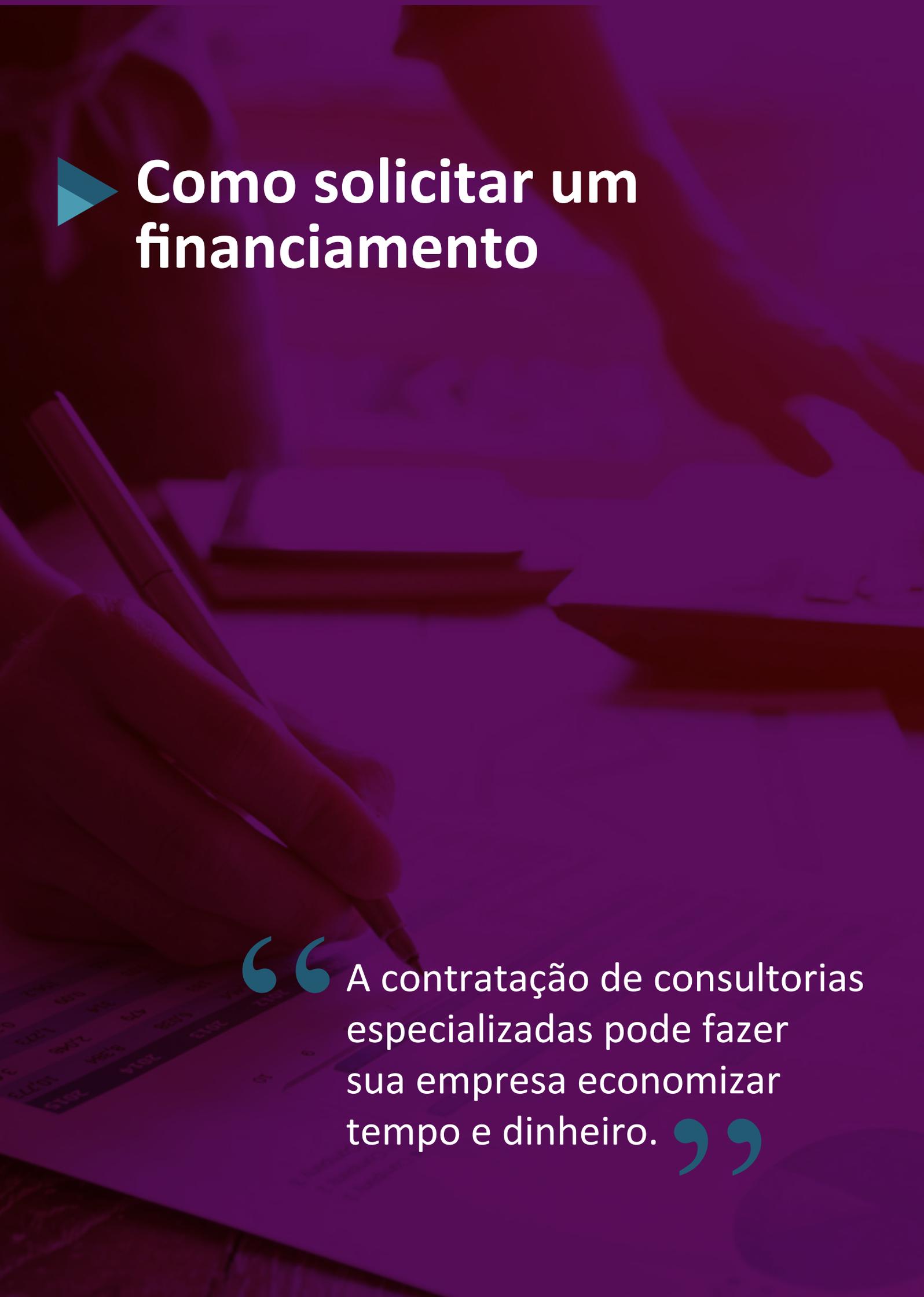
Esses bancos costumam operar diversas linhas com recursos próprios, do BNDES e da FINEP, todas voltadas

ao fomento das empresas de seus respectivos Estados.

Há linhas para capital de giro, inovação, ampliação, expansão, etc. Veja no site do seu banco as opções, ou então acesse as **linhas completas aqui**.

Em termos de destaque, além das linhas gerais, estes bancos operam:

- **Inovacred:** Linha com recurso da FINEP, é voltada a projetos de inovação com taxas de juros, carência e amortização bem atraentes;
- **BNDES MPME:** Linha operada com recursos do BNDES, é voltada para pequenas em médias empresas inovadoras;
- **BNDES Automático:** Ideal para empresas que querem expandir sua atuação.



▶ Como solicitar um financiamento

“ “ A contratação de consultorias especializadas pode fazer sua empresa economizar tempo e dinheiro. ” ”

Para conseguir um financiamento para sua empresa, você já percebeu que o primeiro passo é decidir entre as opções de captar uma linha de crédito de bancos do governo ou de bancos privados, tais como Safra, Itaú, Bradesco, Santander, etc.

Caso sua opção seja captar o empréstimo de agências de fomento do Governo, não se esqueça de avaliar se sua empresa é elegível a captar um empréstimo do BNDES ou da FINEP diretamente.

Ou se a melhor alternativa é optar pelas agências estaduais de fomento como Desenvolve SP, Agerio, BDMG, BRDE, etc. Para projetos abaixo de R\$ 10 milhões a única opção são os bancos estaduais/regionais.



Em todo caso, para solicitar o financiamento, é necessário descobrir com o banco selecionado

qual o processo de solicitação. Pode ser que seja necessário ingressar informações em uma plataforma eletrônica de acesso, enviar documentos físicos pelo correio ou mesmo as duas opções.

Este processo costuma ser enfadonho, pois as agências e bancos públicos geralmente não disponibilizam as informações de modo rápido e prático.

Entretanto, o esforço costuma valer a pena. Neste caso, a contratação de consultorias especializadas pode fazer sua empresa economizar tempo e dinheiro, encurtando o processo.

De qualquer modo, no geral a documentação necessária para qualquer processo de obtenção de crédito se divide didaticamente em quatro blocos:

1 – Documentação jurídica da empresa: Documentos gerais como contrato social, alvarás de funcionamento, certidões negativas de débito com o Governo ou de protestos, etc.

2 – Documentação financeira: Balanços, DREs, DMPL etc, necessário à etapa de análise de crédito pelos bancos.

3 – Plano de negócios: Resumido ou extenso, é necessário para mostrar o panorama geral da empresa (mercado, produtos, concorrentes, etc.), o destino dos recursos, projeções financeiras, etc.

4 – Garantias: Documentação dos imóveis, carta fiança etc. Como dissemos assim, caso sua empresa precise de capital rápido e fácil, há sempre a opção de empréstimo

do seu banco na forma de cheque especial ou outras linhas.
Mas lembre-se: é um dinheiro caro.

Os órgãos governamentais que possuem linhas atrativas de financiamento, com juros reduzidos e condições diferenciadas de pagamento e prazos de carência alongados.

Investir no financiamento de bancos públicos pode economizar milhões para a sua empresa.

► CONCLUSÃO

Pronto! Chegamos ao final do **Guia Definitivo do Financiamento**. Aqui você aprendeu a diferença entre um financiamento e um empréstimo, quais são os tipos de instituições existentes, quais os critérios elegíveis para um financiamento e qual o melhor banco público para sua empresa.

Esses conceitos são básicos em se tratando de financiamento. Claro que é só a ponta do iceberg de um grande universo de informações, caminhos, alternativas e opções que existe ai fora para conseguir recursos a baixo custo com condições de pai para filho.

Solicitar um aporte financeiro e ser bem sucedido nesse pleito é o meio caminho entre o estágio atual da sua empresa e um outro patamar de atuação. Um outro nível. Uma nova fase. Uma inovação. E acredite, estamos aqui para ajudá-los.

Para saber mais, ter acesso a outros Ebooks e materiais interessantes não deixe de ler nosso blog:

www.idrconsultoria.com.br/blog

PERGUNTAS FREQUENTES

- 1 Dentre tantas opções de financiamento existentes, como escolho a melhor linha para a minha empresa?
- 2 Preciso de recurso a fundo perdido. Quais os programas existentes e como faço para conseguí-lo?
- 3 Quais são as linhas de financiamento para empresas com as menores taxas de juros do mercado?
- 4 Quais os tipos de garantia que posso dar em uma operação de financiamento?
- 5 Quais os principais programas de empréstimos existentes no país?

QUEM SOMOS

A idr é uma consultoria empresarial especializada em auxiliar empresas na obtenção de recursos a fundo perdido, financiamentos subsidiados, incentivos fiscais à inovação (Lei do Bem) e captação de recursos privados. Auxiliamos nossos clientes na captação de financiamentos para projetos de expansão, capital de giro ou inovação, na aprovação de recursos a fundo perdido para P&D, na aplicação dos incentivos fiscais da Lei do Bem e Lei da Informática e também a captar investimento privado na forma de Capital Anjo ou Venture Capital.

LEIA TAMBÉM



Preciso de empréstimo para minha empresa



Gostaria de saber mais sobre os incentivos fiscais da Lei do Bem



Tenho interesse por capital anjo ou venture capital



Tenho uma tecnologia e quero um recurso a fundo perdido para desenvolvê-la



WHATSAPP
(11) 9 4700-0004



E-MAIL
idr@idrconsultoria.com.br



TELEFONE
(11) 5087-8957



LINKEDIN
Idr



SKYPE
contatoidr



ENDEREÇO
R. Vergueiro, 2087, 1º andar
Vila Mariana - SP

Fale com um consultor

Ou ligue para (11) 5087 - 8957
www.idrconsultoria.com.br

idr