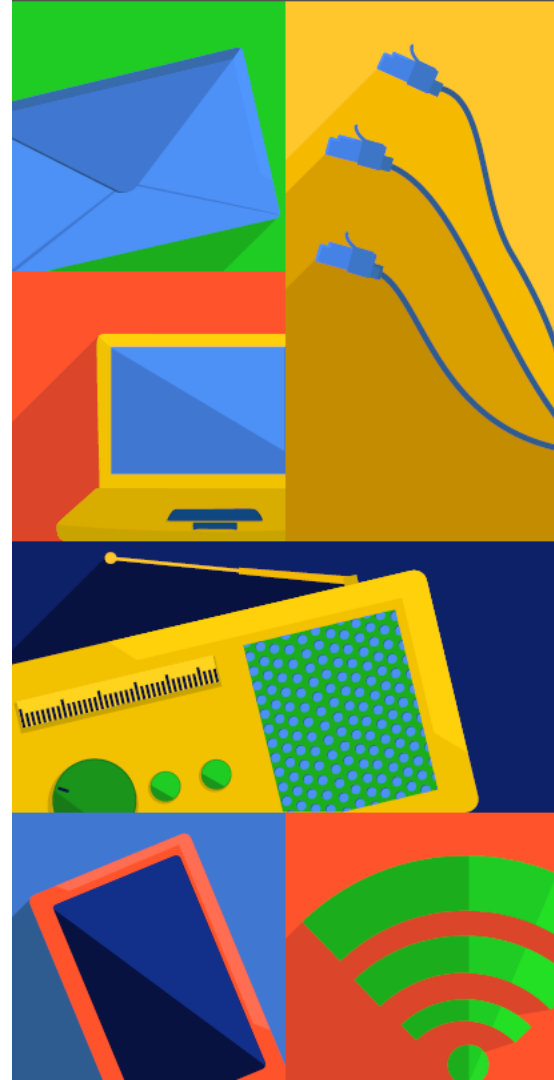


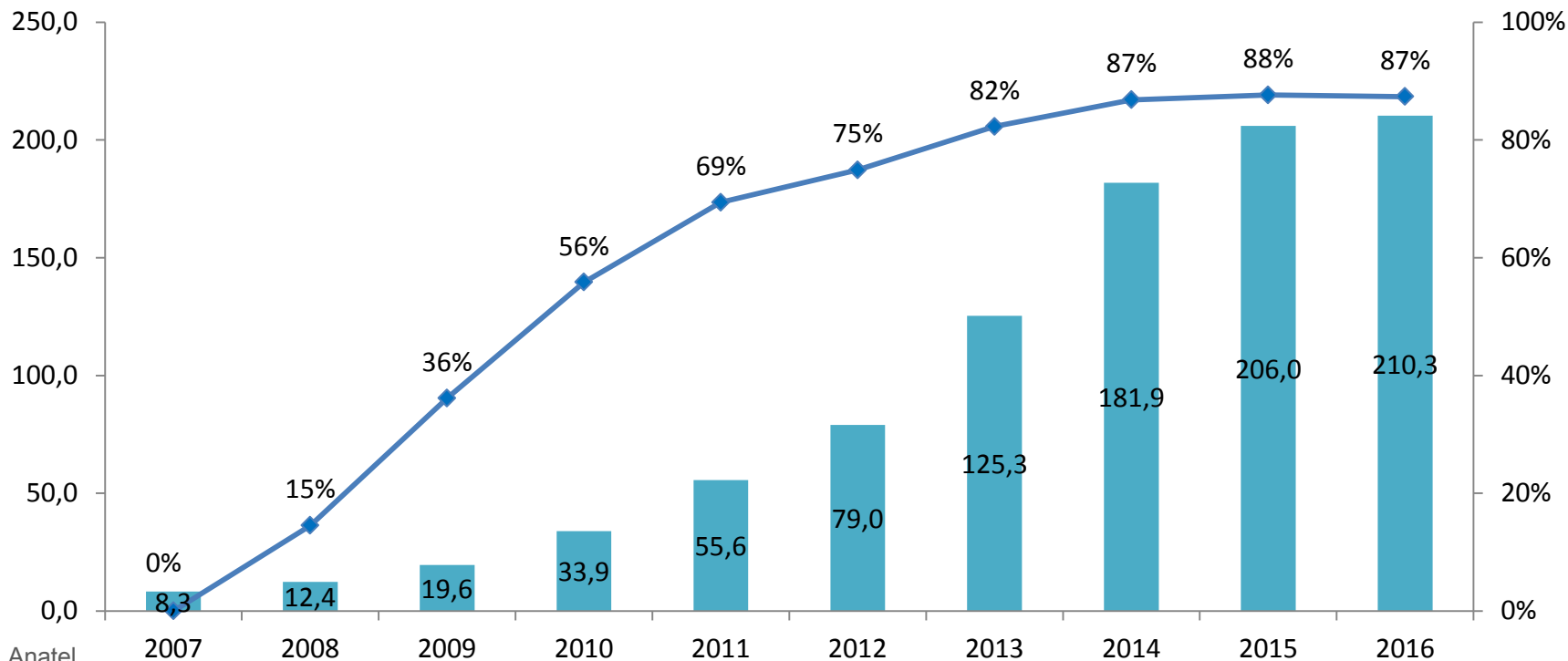
Políticas públicas para provedores regionais

MCTIC



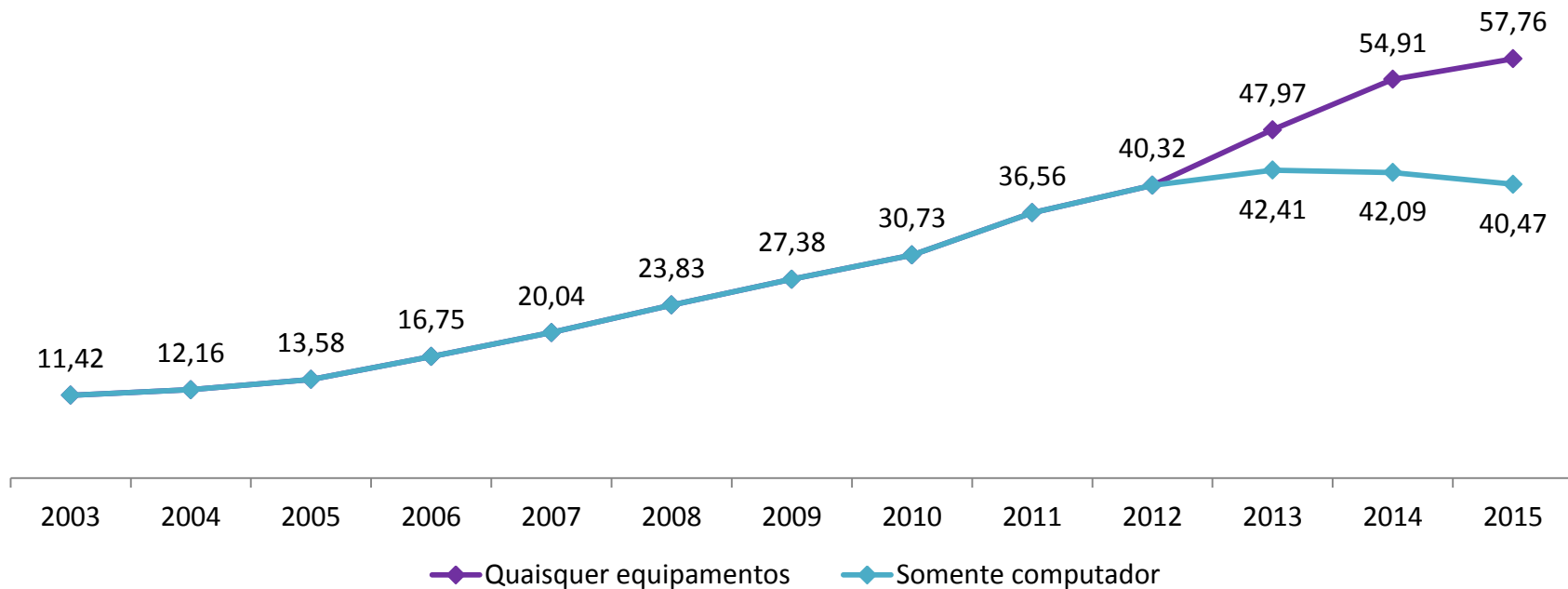
Evolução do acesso à Internet no Brasil

Milhões de assinaturas de banda larga e proporção de acessos móveis

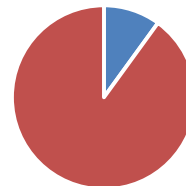


Evolução do acesso à Internet no Brasil

Percentual de domicílios com acesso à Internet



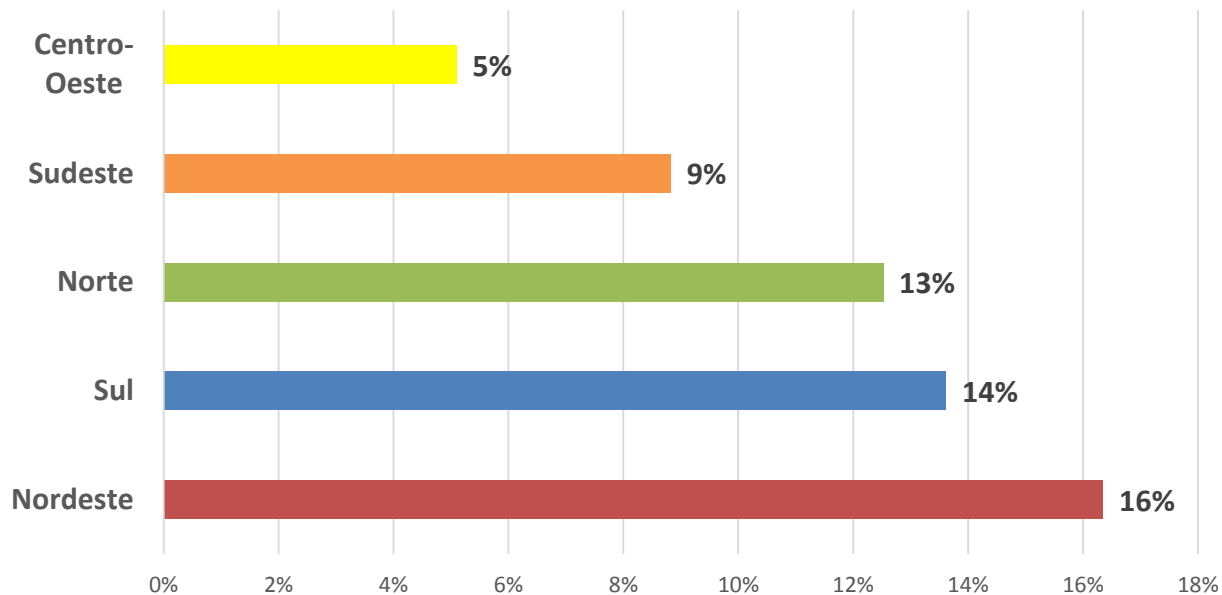
Participação dos Provedores Regionais



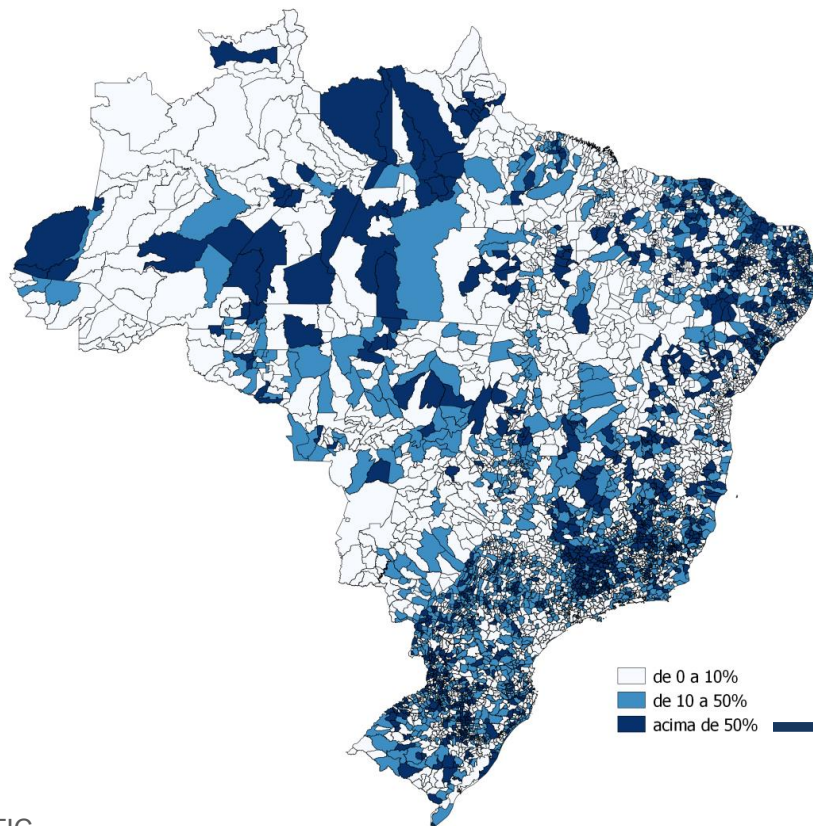
10%

dos acessos por
Provedores Regionais

Acessos Provedores Regionais (%)



Penetração dos Provedores Regionais

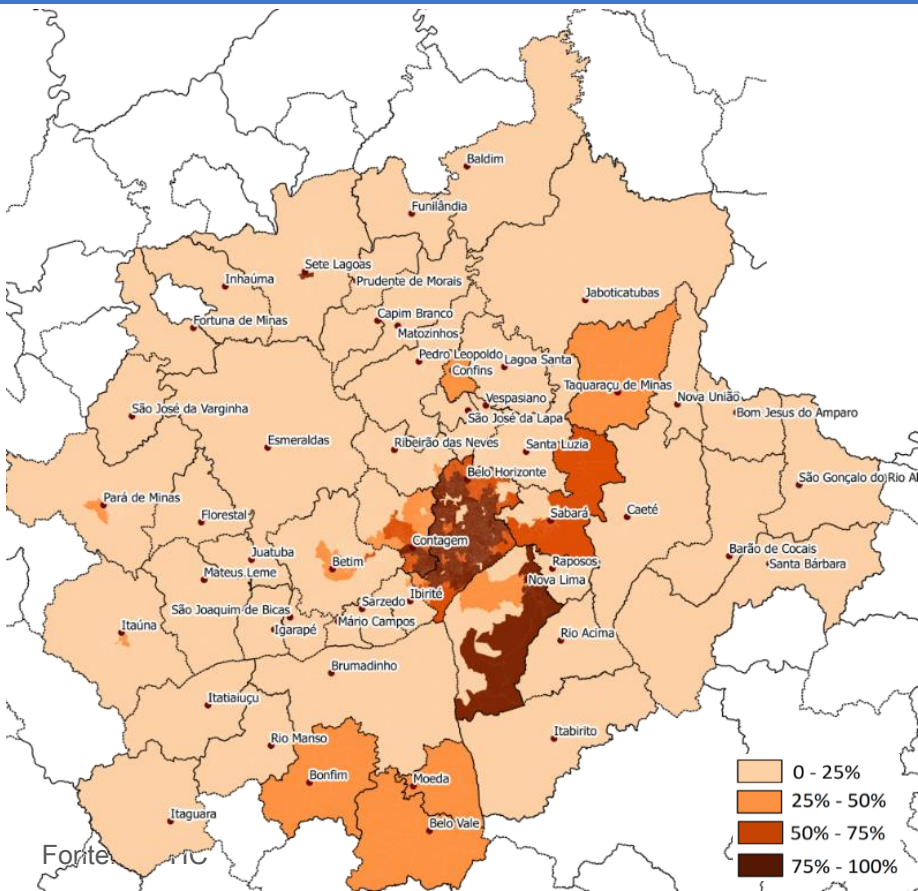


 TIC Provedores 2014

49% dos provedores de
pequeno e médio porte
ofereciam acesso por meio de
fibra óptica

1.241 municípios (290 em MG)

Cobertura de redes em Belo Horizonte



60%
< 30 Mb/s

45%
< 10 Mb/s

Políticas públicas implementadas

Compartilhamento
de postes

Licitação de 2,5
GHz

PGMC

SCM

Direito de
passagem

Piloto com o Banco do Brasil



O quê: análise de crédito de **13** provedores

Para quê: identificar os principais entraves à obtenção de crédito pelos provedores

Quando: agosto a dezembro de 2014

Onde: SC, GO, MG, SP, RJ, AM e CE

Taxa de sucesso: zero

O que ocorreu

Análise Cadastral

A empresa informa ao banco suas informações econômico-financeiras.

O Banco também consulta a situação da empresa em bancos de dados como SERASA e SPC.

40% empresas com problemas cadastrais.

Avaliação de risco e limite de crédito

Para empresas pequenas, em regra, a análise de crédito é **massificada**, considerando informações cadastrais e comportamentais da empresa. A partir dela, o banco calcula um **limite de crédito** para cada empresa.

30% empresas com limite de crédito bem inferior ao necessário.

Garantia

Depois que a empresa atende às condições mínimas para que possa tomar um empréstimo, são negociados:

- **Garantia**
- Prazos
- Taxas de juros

30% empresas aptas a tomar crédito e com limites de crédito superiores a R\$ 1 milhão.

Rede como garantia

Não há **padronização**
nas redes

As redes têm
baixa liquidez

Não existe um
mercado de venda
de redes de
telecom



Baixo volume de
ativos

3,2 **milhões** de caminhões **X** 3 **mil** provedores
ativos

E difícil estipular um
valor para a rede

Aceitação de recebíveis


Exige uma análise extremamente complexa que não é possível para empresas de pequeno porte

O risco estatístico de calote é bem significativo pelo baixo volume de clientes

Caso fosse possível, o custo operacional elevaria a taxa de juros de forma a tornar a operação inviável


Fundo Garantidor de Infraestrutura

Administrado pela **ABGF** para mitigar o risco de crédito associado a projetos de **redes de banda larga** de provedores **SCM**.

- 
- complementação** das garantias necessárias à contratação de operações de crédito.
 - Cobertura de até **80%** do valor do financiamento.
 - CAP de empréstimo de **R\$ 10 milhões** por grupo Econômico.
 - CAP de **R\$ 300 milhões** de faturamento anual do Grupo econômico.
 - Utilização do fundo restrita a operações de crédito por prestadoras de **SCM** com, no mínimo, **3 anos de atuação**.

Fundo Garantidor de Infraestrutura

Administrado pela **ABGF** para mitigar o risco de crédito associado a projetos de **redes de banda larga** de provedores SCM.

- 
- ✓ Prazo do financiamento: **Até 66 meses**, incluindo carência e amortização.
 - ✓ Prazo máximo de Carência: **18 meses**.
 - ✓ No mínimo **30% de capital próprio** e no máximo **70% de terceiros**.
 - ✓ **Pagamento adiantado** da Garantia à ABGF. O Banco pode financiar.
 - ✓ Aportes sucessivos até chegar a **R\$ 400 milhões**, em 2021

Como aumentar as chances de obter financiamento



1. Analisar os Fatores de Restrição

Situação legal, certidões negativas, garantias, capital próprio adequados às necessidades das instituições financeiras.

2. Saber justificar a necessidade de crédito

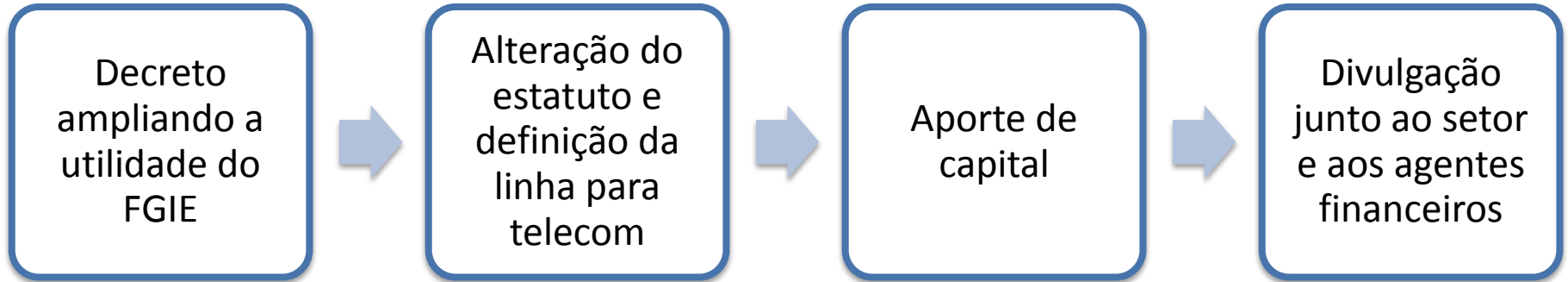
Ter claro qual o valor do financiamento e quais serão as finalidades do recurso pretendido. Ex.: máquinas, equipamentos, compra matéria prima, aumento da estrutura física, giro etc.

3. Conheça sua empresa em números

Balancete, previsões de faturamento e fluxo de caixa o mais acuradas quanto possível. Considere contratar assessores nesta etapa. Eles levam à empresa uma abordagem profissional.

4. Prove que você tem capacidade de pagamento para seu empréstimo

Etapas



Artur Coimbra de Oliveira

Diretor do Departamento de Banda Larga
Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações

+55 61 2033-7564

artur.coimbra@mctic.gov.br

