APRESENTAÇÃO · 14 CAPÍTULOS

Conexão estratégica de alta performance

Caixa e resultado que o seu negócio ainda não captura.

Conectamos fornecedor e comprador, abrimos mercado, e no caminho encontramos o dinheiro que está parado nas outras frentes.



HUB DE INTELIGÊNCIA E CONEXÃO ENTRE NEGÓCIOS · REDE VALIDADA PELO INEV · IBF360.COM

Mais que intermediação. Uma estrutura de governança para conectar negócios.

O intermediário tradicional apresenta as partes e sai da sala. O IBF 360 é um **ecossistema de negócios e especialistas verificados**, desenhado para que cada conexão chegue com solidez — e para que quem está na rede fique mais forte por estar nela.

A diferença está na estrutura. Onde o modelo convencional de venda entrega um contato, o IBF 360 entrega uma **conexão estratégica verificada**: quem está do outro lado passou por critério publicado, e a conversa começa com a conta conferida.

Segurança

Mitigação ativa de riscos operacionais e financeiros em cada conexão feita.

Credibilidade

Cada especialista da rede foi validado na fonte, por quem não fatura com o negócio.

Excelência

Compromisso com a qualidade técnica e ética do que é entregue — conferido depois, não prometido antes.

O elo de confiança entre uma demanda complexa e a solução à altura dela.

Tirar a incerteza da equação comercial.

Todo negócio relevante esbarra na mesma pergunta: **em quem confiar?** Um parceiro mal escolhido custa reputação, investimento e tempo — e esse custo costuma aparecer só depois de o contrato estar assinado.

Por isso a rede não se abre a quem pede para entrar. Ela passa por um filtro, e só empresas íntegras a compõem.

1

Seleção

Identificação de parceiros com alinhamento estratégico a uma das frentes.

2

Triagem

Análise preliminar de capacidade e de posicionamento de mercado.

3

Verificação

Certidões conferidas na fonte e referências entrevistadas, pelo INEV.

4

Aprovação

A curadoria, de maioria externa, decide o ingresso na rede.

5

Permanência

O selo não é vitalício: sustenta-se por desempenho e conduta contínuos.

Nosso rigor é a sua segurança.

A verificação e a curadoria são do INEV, que registra e valida o prestador e não recebe percentual sobre negócio nenhum. Quem deixa de atender aos critérios sai da rede, por protocolo de desligamento — não por negociação.

Os dois lados da mesa saem ganhando, e voltam.

A rede funciona porque os dois lados ganham com ela. Quem decide busca eficiência, custo menor e garantia de entrega; quem executa busca mercado, acesso qualificado e volume de negócio. O IBF 360 fica no meio, garantindo **fluidez, segurança e equidade** na conexão.

PARA QUEM DECIDE

Um interlocutor só, e especialistas já verificados.

Acompanhamento antes e depois da contratação.

Revisão aos 30, 90 e 180 dias do que foi entregue.

PARA QUEM EXECUTA

Acesso a uma carteira qualificada, com demanda identificada.

Pré e pós-venda apoiados pela coordenação do IBF.

Conexão cruzada com as outras frentes da rede.

Transparência

Processo e decisão à vista — inclusive como o IBF 360 é remunerado, que está escrito antes de alguém perguntar.

Confidencialidade

Dado e estratégia de cada negócio protegidos. O que é sigiloso só se conversa com sigilo assinado.

Responsabilidade coletiva

O que um membro faz reverbera na rede inteira. Por isso a conduta é critério de permanência.

Segurança como norma. Credibilidade como ativo.
Conexão como motor.

Abrir mercado é o começo, não o serviço inteiro.

Conectamos quem produz a quem compra. Indústria com capacidade ociosa de um lado, distribuidor, rede ou atacado do outro — e a apresentação feita entre quem decide, sem intermediário no meio.

E, no caminho, olhamos se o preço fecha.

CARGA TRIBUTÁRIA | CUSTO DE CAPITAL | ROTA LOGÍSTICA

Essas três decidem a venda **antes** de o comprador decidir. É por isso que o IBF 360 não entrega só a apresentação: entrega a apresentação com a conta conferida.

Ela achava que precisava de uma porta.

Uma indústria de higiene e perfumaria do **Rio Grande do Sul** queria entrar no **Nordeste**. O pedido era o de sempre: alguém que abrisse a porta de um comprador grande.

A porta abriu. Numa conversa, a ponte com o comprador estava feita. Mas apareceu outra coisa, que ninguém tinha pedido: **a conta não fechava pelo caminho que ela estava tomando**. A carga tributária da rota planejada tirava a competitividade dela justamente no mercado que queria abrir.

A solução veio de outra frente e de outra empresa da rede: uma rota logística e tributária pelo **Espírito Santo**, desenhada **antes** da entrada.



O QUE ELA PEDIU

Um comprador no Nordeste.

O QUE ELA LEVOU

O comprador.

A rota tributária refeita.

A entrada num mercado novo já competitiva.

Com um representante comercial, a porta teria aberto igual. E ela teria entrado no mercado novo com o custo errado, sem ninguém para avisar.

Caso real, autorizado pelas partes. Sem razão social e sem números — o que mudou em caixa é conversa de sessão reservada, não de página pública. A mecânica da estrutura também não se descreve aqui: o desenho envelhece na primeira mudança de legislação.

O passivo não era o número que estava no papel.

Um cliente comprou uma empresa sem pagar nada pelo capital social. Do lado de lá havia ativos de porte relevante — e uma dívida de porte equivalente, entre passivo tributário, trabalhista e outros. Comprar assim é assumir a dívida em vez de pagar preço.

Quase todo comprador trata o número da certidão como fato consumado. É aí que a conta trava: **o passivo entra na mesa como se fosse pedra, e ele não é**.

O levantamento veio **antes** da compra. A rede apurou créditos tributários que ninguém tinha apurado, e depois atacou o passivo pelo outro lado — atuação nas execuções fiscais e transação, conduzidas pela banca. O que era certidão virou tese, e a tese virou número menor.

R$ 300 milhões	de passivo assumido na aquisição, somando tributário, trabalhista e outros Informado por IBF 360, em 5 de setembro de 2026
R$ 160 milhões	de redução do passivo tributário, que caiu de R$ 200 para R$ 40 milhões Informado por IBF 360, em 5 de setembro de 2026
R$ 80 milhões	em créditos tributários apurados, usados conforme a necessidade — não abatem o passivo acima, são outra conta Informado por IBF 360, em 5 de setembro de 2026

Ficou com os ativos por menos de um terço do que o balanço dizia que eles custariam.

Caso real, autorizado, sem razão social. A atuação nas execuções fiscais e a transação são trabalho da banca parceira, contratada diretamente por você; a apuração dos créditos é da consultoria tributária validada. O IBF 360 coordena e não presta assessoria jurídica. Os valores são declaração nossa, com data, e não constituem promessa de resultado: cada passivo tem a sua própria tese, e nem toda tese fecha.

Dar prazo deixou de custar. Passou a render.

Um cliente do Norte vendia B2B com prazo médio de quinze dias. Queria conquistar mais clientes e dar mais prazo — e, com o juro de hoje, dar prazo é dar dinheiro.

Uma **associada habilitada** da rede estruturou um FIDC; o IBF 360 originou a operação e coordenou. Hoje ele vende em 30, 60 e 90 dias, e o custo financeiro do prazo fica com quem compra.

Não é conta empurrada para o outro. O comprador já descontava duplicata e antecipava cartão para financiar exatamente essas compras: o custo é equivalente, às vezes menor. O que muda é o volume — com prazo maior ele leva mais estoque e tem 60 ou 90 dias para girar. **O próprio giro paga a operação.**

2% a 3% ao mês

de ganho financeiro sobre o valor da venda, capturado pelo cliente na operação

Informado por IBF 360, em 5 de setembro de 2026

15 → 90 dias

o prazo que ele consegue conceder ao comprador, antes e depois da estruturação

Informado por IBF 360, em 5 de setembro de 2026

O prazo que era despesa virou linha de receita — e o cliente dele comprou mais.

Caso real, autorizado, sem razão social. A estruturação e o risco são da instituição habilitada, que é quem você contrata; o IBF 360 origina e coordena, remunerado por ela, e não estrutura nem distribui operação de capital. Os valores são declaração nossa, com data, e dependem do setor, do prazo e do perfil da carteira — não constituem promessa de resultado.

Abrir mercado com representação, e abrir com o IBF 360.

A representação comercial é um ofício legítimo e resolve o que se propõe a resolver. A diferença não está em quem abre a porta melhor — está no que se enxerga enquanto ela abre.

	REPRESENTAÇÃO COMERCIAL	IBF 360
O QUE SE PAGA	**5% a 10%** sobre o faturamento gerado — a faixa usual da representação comercial, mais viagem, deslocamento e estrutura.	**1/4** da faixa ao lado, acordado antes de começar. O número que vale é o do contrato, definido caso a caso.
QUANDO SE PAGA	Comissão corrente, mais viagem, deslocamento e estrutura — que correm desde o primeiro mês, com ou sem venda.	Só no êxito. Sem abertura de mercado, não há o que cobrar.
O QUE VEM JUNTO	A porta aberta. É o serviço, e ele é legítimo — só termina aí.	A porta aberta **e a leitura das outras quatro frentes**: se o preço não fecha por carga tributária, custo de capital ou rota logística, isso aparece antes de você entrar.

Os percentuais de representação são a faixa usual do mercado, não a proposta de nenhuma empresa específica. O nosso é ordem de grandeza: o número que vale é o do contrato, definido caso a caso antes de qualquer trabalho começar.

Não é falta de esforço. É falta de quem olhe tudo ao mesmo tempo.

o banco	o contador	o advogado	o sistema	o comercial
OLHA	OLHA	OLHA	OLHA	OLHA
a garantia	o imposto	o contrato	o fechamento	a meta

Cada um resolve bem o próprio pedaço. **cinco fornecedores, nenhuma visão de conjunto** — e o custo disso não aparece em nota fiscal nenhuma. Aparece no investimento feito no estado errado, no crédito caro que dava para ser barato, no canal que ficou fechado mais um ano.

O dinheiro fica parado exatamente entre eles.

Ninguém olha o negócio por inteiro.

As cinco frentes não são cinco serviços num catálogo. São as cinco lâminas de um diafragma: elas **encaixam**, e é o encaixe que deixa entrar a luz.

Cinco frentes, uma conversa só. Você fala com um interlocutor; a orquestração acontece por trás.

01

Capital e liquidez

Meu crédito é caro e demora.

02

Fiscal e tributário

Pago imposto demais e não sei exatamente onde.

03

Jurídico e transações

A empresa cresceu e a estrutura societária ficou para trás.

04

Gestão e governança

Quando o número chega, a decisão já passou.

05

Conexão comercial B2B

Quero abrir canal novo e não consigo entrar.

Não indicamos. Acionamos quem foi verificado.

CERTEZZA CONSULTORIA EMPRESARIAL

FISCAL E TRIBUTÁRIO

Planejamento tributário, conformidade fiscal e eficiência de caixa.

FRIZZO & FERIATO ADVOCACIA EMPRESARIAL

JURÍDICO E TRANSAÇÕES

Jurídico empresarial, fusões e aquisições e reorganização societária.

Heartman house

CAPITAL · TRILHA DE DÍVIDA

Reestruturação bancária, reperfilamento de dívida e preparação para IPO.

avante securitizadora

CAPITAL · TRILHA DE LIQUIDEZ

Antecipação de recebíveis e estruturação de securitização.

Pagliari

CAPITAL · TRILHA DE FOMENTO

Captação de longo prazo junto a bancos de fomento.

GESTÃO E GOVERNANÇA

BPO financeiro: rotina financeira e informação gerencial em tempo real.

GESTÃO E GOVERNANÇA

Auditoria das demonstrações e revisão de controles internos.

Carteira

CONEXÃO COMERCIAL B2B

A única frente que o IBF executa — depende de densidade setorial na carteira.

Certidões conferidas na fonte

Não é declaração do parceiro: é consulta feita por quem valida.

Referências entrevistadas por telefone

Cliente atendido, e não contato indicado pelo próprio candidato.

Critérios publicados na íntegra

O registro do INEV é público.

Quem valida não fatura. O INEV não recebe percentual sobre negócio nenhum — é por isso que a validação vale alguma coisa.

A rede não espera o problema aparecer. Ela varre o que já está aberto.

FISCAL E TRIBUTÁRIO · CERTEZZA

Créditos tributários não identificados em operações do setor automobilístico e de linha branca

Benefícios previstos em legislação federal deixam de ser identificados na apuração, e o crédito fica parado. Vale para quem fornece direto à montadora ou à fabricante de linha branca — **e para quem fornece a quem fornece**, porque a cadeia conta igual.

12% a 15%

das operações do período, é a faixa de economia estimada onde o enquadramento se confirma

Informado por Certezza Consultoria Empresarial, em setembro de 2026

R$ 500 milhões

em créditos recuperados até aqui, ao longo de cinco operações conduzidas pela Certezza

Informado por Certezza Consultoria Empresarial, em setembro de 2026

GESTÃO E GOVERNANÇA · PÓLEN

Controle exclusivo do contas a pagar

Para quem descobre o pagamento depois que ele saiu da conta. A rotina passa a ter dono, calendário e trilha, com alçada e segregação de funções: quem lança não aprova, e quem aprova não paga.

A oportunidade é o que a rede enxergou; a porta de entrada continua sendo a conversa. Recuperação tributária nunca abre a conversa comercial — ela é consequência da auditoria. Os valores informados são declaração do parceiro, com fonte e data, e não constituem promessa de resultado.

Cinco frentes com selo. Seis áreas na conversa.

Estas seis entram na coordenação e no diagnóstico, mas **ainda não têm especialista com selo do INEV**. Elas ficam separadas de propósito.

Gestão contábil
Escrituração e fechamento, distinto do BPO financeiro que já temos validado.

Controladoria e conformidade
Rotina de controles e aderência a política interna.

Estratégias de tecnologia e sistemas
ERP, integração e o que o sistema deixa de informar a tempo.

Gestão de marketing
Posicionamento e geração de demanda para sustentar o canal aberto.

Passivos mercantis
Renegociação com fornecedor, distinta da dívida bancária.

Atração de investidor
Compra parcial ou total, quando a saída é a decisão em cima da mesa.

Você vai perguntar como ganhamos dinheiro. Já está escrito.

São dois caminhos, e eles não se misturam.

ABERTURA DE MERCADO

Você paga, e só no êxito.

Percentual sobre o negócio efetivamente gerado, acordado antes de começar. Não há mensalidade, retainer nem reembolso de viagem: sem mercado aberto, não há o que cobrar.

AS OUTRAS QUATRO FRENTES

Não custa nada para o seu negócio.

Capital, fiscal, jurídico e gestão: quem remunera o IBF 360 é o especialista acionado, em percentual acordado caso a caso. Você contrata o especialista, não a apresentação.

Mandatos complexos — fusões, aquisições, reorganização de capital — são contratados diretamente por você, em instrumento próprio, com escopo e valor definidos antes de começar.

Do primeiro café ao quarto contrato.

1

A conversa

Não se vende serviço. Pergunta-se pelo momento do negócio.

2

Diagnóstico expresso

Cinco minutos, sem dado sensível. Sai um mapa com as três alavancas mais urgentes.

3

Sessão reservada

Com sigilo assinado pelos dois lados. Só aqui se fala do que é confidencial.

4

Execução

O especialista validado entra, com escopo e prazo, sob coordenação do IBF.

5

Acompanhamento

Aos 30, 90 e 180 dias. Primeiro para auditar, depois para abrir a próxima frente.

Nenhuma etapa começa antes de a anterior ter resposta. O acompanhamento aos 30, 90 e 180 dias existe primeiro para auditar a qualidade do que foi entregue, e só depois para abrir a próxima frente.

A pergunta que ninguém sabia responder.

Um cliente pede a indicação de um profissional de outra área, e é preciso decidir na hora em quem confiar. A frase sai fácil: "ah, eu conheço o fulano, da empresa tal."

O que vem depois dela nunca teve resposta. Quem conferiu as certidões? Quem entrevistou um cliente atendido? Quem responde se der errado?

O INEV nasceu para responder isso do lado do prestador — registro público, verificação na fonte, curadoria de maioria externa. O IBF 360 nasceu para usar esse registro do lado de quem decide.

Duas casas, e a separação é o que faz o selo valer.

IBF 360 e INEV foram fundados pelos mesmos sócios, e essa relação é declarada por nós, no rodapé do site, antes que alguém a descubra. O INEV não recebe percentual sobre negócio nenhum. O IBF 360 não presta assessoria jurídica: serviços jurídicos são prestados exclusivamente pela banca parceira.

Doze perguntas. Nenhuma sobre dívida.

Nada de passivo, de endividamento ou de intenção de venda — essas conversas só existem com sigilo assinado. As doze perguntas são sobre como o negócio opera hoje.

No fim, as cinco frentes aparecem ranqueadas por impacto e por prontidão, **na tela, na hora**. O resultado aparece antes de qualquer pedido de e-mail.

O diagnóstico leva cinco minutos e não pede cadastro. O relatório completo em PDF vai para o seu e-mail, se você quiser.

O PRÓXIMO PASSO

Uma conversa, e nenhuma proposta na mesa.



O diagnóstico leva cinco minutos, não pede cadastro e mostra o resultado na tela antes de qualquer pedido de e-mail. Doze perguntas sobre como o negócio opera hoje — nenhuma sobre dívida.

---

ibf360.com/diagnostico

agenda@ibf360.com

WhatsApp (44) 99900-9771

O IBF 360 não presta assessoria jurídica; serviços jurídicos são prestados exclusivamente pela banca parceira, em instrumento próprio. IBF 360 e INEV foram fundados pelos mesmos sócios, e o INEV não recebe percentual sobre negócio nenhum.